

**DESARROLLO Y ECONOMÍA POLÍTICA  
INSTITUCIONALISTA: UNA REINTERPRETACIÓN DEL  
COMPORTAMIENTO, EL ESTADO, LA POLÍTICA Y EL  
CAMBIO INSTITUCIONAL**



Autor: Fernando José García Quero  
Departamento de Economía Aplicada  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de Granada

**2012**

Editor: Editorial de la Universidad de Granada  
Autor: Fernando José García Quero  
D.L.: GR 857-2013  
ISBN: 978-84-9028-454-4



**DESARROLLO Y ECONOMÍA POLÍTICA INSTITUCIONALISTA:  
UNA REINTERPRETACIÓN DEL COMPORTAMIENTO, EL  
ESTADO, LA POLÍTICA Y EL CAMBIO INSTITUCIONAL**

**Tesis doctoral presentada por Fernando José García Quero para la obtención del grado de Doctor Internacional en Ciencias Económicas y Empresariales, bajo la dirección del Doctor Fernando López Castellano, profesor Titular de Universidad.**

El doctorando Fernando José García Quero y el director de tesis Fernando López Castellano garantizamos, al firmar esta tesis doctoral, que el trabajo ha sido realizado por el doctorando bajo la dirección del director y hasta donde nuestro conocimiento alcanza, en la realización del trabajo, se han respetado los derechos de otros autores a ser citados, cuando se han utilizado sus resultados o publicaciones.

Granada, 27 de Septiembre de 2012.

Firma del Doctorando:

Firma del Director de la Tesis:

Fernando José García Quero

Dr. Fernando López Castellano

Universidad de Granada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Programa Oficial de Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales D17/56/1.  
Línea de investigación internacionalización económica, instituciones y políticas



Esta memoria de tesis ha sido informada por cuatro doctores que pertenecen a instituciones de educación superior internacionales:

Dr. Vitantonio Gioia  
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales  
Universidad de del Salento, Italia.

Dr. Ramón Tortajada  
Faculté des Sciencis Sociales et humaines  
Université Pierre Mendès Grenoble 2, France

Dr. James Martin Cypher  
Unidad Académica de Estudios del Desarrollo  
Universidad Autónoma de Zacatecas, México

Dr. Timur Kuran  
Department of Economics and Political Science  
Duke University, EE. UU



***Serendipity:***  
“*The occurrence and development of events  
by chance in a happy or beneficial way*”.  
(*Oxford Dictionary*)

Hace poco, mi buen amigo Manolo Guzmán me explicó el significado de este término anglosajón y me destacó, poniéndome como ejemplo su propia trayectoria, la importancia del mismo en el ámbito investigador. A pesar de que esta palabra no ha sido aún incluida en el diccionario de la RAE, sí parece haber un consenso generalizado en traducirla al castellano como *serendipia* y definirla bajo diferentes acepciones. La primera de ellas se refiere a un hallazgo afortunado e inesperado que se produce cuando se está buscando otra cosa distinta. La segunda hace alusión a la habilidad de un sujeto para reconocer que ha hecho un descubrimiento importante, aunque no tenga relación con lo que busca. Sin duda, la realización de esta tesis está muy relacionada con ambos significados. Nunca me había interesado la universidad como posible salida profesional, es más, mi intención al matricularme en la licenciatura de economía era formarme para trabajar en algo relacionado con los mercados bursátiles. Que yo decidiera ir a clase aquel día, que el profesor que estaba allí consiguiera captar mi atención de manera especial, que varios años después coincidiera con él en mis estudios de posgrado, que la Secretaría General de Universidades, Investigación y Tecnología de la Junta de Andalucía sacara a concurso la beca de personal docente e investigador en áreas consideradas deficitarias por necesidades docentes, que hablara con Fernando López Castellano para que respaldara mi solicitud... sin duda, son sucesos que se deben a una mezcla entre casualidad e intencionalidad. Por todo ello, quiero comenzar estos agradecimientos dando las gracias a mi tutor de tesis, gracias a Fernando por su apoyo, por su dedicación y por creer en mí, pero sobre todo gracias, porque haber entrado aquel día en su clase hace que hoy me dedique a algo que me encanta, me apasiona y de lo que disfruto cada día. Muchas gracias Fernando.

Mi gratitud se hace extensiva a muchas otras personas que me han acompañado en este camino, un camino que no empieza precisamente cuando matriculé esta tesis allá por 2008. Quiero agradecer sus enseñanzas a los profesores Francisco Medina, Francisco Lagos, Miguel González Moreno, Rafael Cano, Salvador Camacho Pérez y a la profesora Soledad Viéitez, porque, sin ellos saberlo, despertaron en mí un gran interés



por esta profesión, mostrándome un modo concreto de entender la docencia y la relación con los estudiantes.

Gracias a mis compañeros y compañeras del departamento de Economía Aplicada y a la dirección del mismo, a Juan de Dios Jiménez Aguilera y a Juan Delgado Alaminos, porque desde el primer momento que llegué me han tratado como a uno más, facilitándome todo lo que he necesitado y dándome valiosos consejos. En especial, quiero agradecer su ayuda a la subdirectora del departamento, la profesora M<sup>a</sup> Ángeles Sánchez Domínguez, no sólo por el ánimo transmitido, sus enseñanzas, su interés y su cercanía, sino también por estar dispuesta siempre a ayudarme sin esperar nada a cambio. Lo bueno que pueda tener la metodología que presento en el capítulo cinco se lo debo a ella.

Aunque la tesis que presento ha sido realizada, casi en su totalidad, en el departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Granada, sin duda se ha visto enriquecida debido a mis estancias en la Universidad Nacional de Irlanda (Galway, Irlanda) y en la Universidad de Sussex (Brighton, Inglaterra). Por ello, quiero agradecer a Begoña Sangrador-Vegas, Brendan Kennelly, John McHale y Darrow Schecter, haber permitido mis visitas y el trato que recibí durante las mismas.

También quiero agradecer su apoyo a otros profesores, porque de una u otra manera, consciente o inconscientemente, han ayudado a la realización de esta tesis. Es el caso de Vitantonio Gioia, Ramón Tortajada, James Martin Cypher, Timur Kuran, Ha-Joon Chang, Erik Reinert, Gustavo Esteva, Arturo Escobar, José Luis Sampedro, Juan Torres López, Gonzalo Caballero y José María Tortosa. Gracias José María por estar siempre dispuesto a leer mis textos y a animarme a jugar al mus, la verdad es que no hay juego que me guste más.

Realizar el “Máster en Estudios Migratorios, Desarrollo e Intervención Social”, sin duda, ha sido una de las decisiones más importantes que he tomado y ha guiado por completo mi carrera investigadora. Gracias a todo el profesorado que me impartió docencia, a mis compañeros y compañeras, y al coordinador Enrique Raya, ellos me enseñaron a valorar mucho otras disciplinas, me facilitaron la adaptación a una nueva forma de trabajar y de entender el mundo, y estuvieron siempre ahí para discutir,

compartir risas, preocupaciones y otros avatares. Gracias a Mourad Aboussi, a él le debo en gran parte haberme embarcado en esta aventura. Trabajar a su lado y compartir inquietudes ha sido una experiencia inolvidable.

Gracias a mis compañeros de grupo de investigación, Salvador Hernández Armenteros, Juan Antonio Rubio, Josean Garrués y Carmen Lizárraga. Gracias Salvador por tan buenos ratos y tan apreciables consejos, gracias Juan Antonio por ser un apoyo en momentos duros y por leer y discutir, crítica pero amigablemente, algunas partes de esta tesis.

Gracias también a las personas que trabajan en la Escuela de Posgrado de la Universidad de Granada en la sección de doctorado, han sido muchos los viajes que he hecho allí y siempre me han tratado estupendamente y me han ayudado en lo que han podido. Gracias a Juana M<sup>a</sup> Luque Campos por su comprensión en momentos de nervios y su habilidad especial para resolver entuertos burocráticos con la mayor eficiencia posible y la mejor sonrisa.

Mi agradecimiento para mis amigos y mi familia que, a decir verdad, son la misma cosa y lo más importante de mi vida. Gracias a Israel, con él he compartido tantos años en la facultad, tantas comidas en los comedores, tantos cafés en psicología y tantas horas en la biblioteca, que conoce bien gran parte de lo que aborda esta tesis y muchas de mis preocupaciones. Gracias a los Garcías, los Queros, los Muros y los Buesos-Izquierdos, es un privilegio tenerlos como familia y sentir su apoyo incondicional durante estos años. Todos ellos, de una u otra forma, me han hecho ser quien soy y por tanto tienen mucho que ver en esta tesis. Gracias a Jorge Ollero, porque además de un amigo es un compañero inmejorable para la guerra de ideas. Ha sido un placer y una suerte contar con su inestimable ayuda en el capítulo uno.

Por último, quiero dar las gracias de forma especial a cinco personas: mi padre, mi madre, mis hermanos y mi pareja. Gracias papá por estar siempre ahí, por preocuparte tanto, por tu cariño y tu ayuda incondicional. Gracias Pilu por tu apoyo inquebrantable en todo lo que emprendo, tu alegría, tus ganas de vivir y tu modo de relacionarte, eres mi mayor inspiración en la vida y el mejor modelo al que puedo aspirar. Gracias Jose Luis y Carlos, mis hermanos pequeños en edad que no en estatura,

personas como vosotros son las que hacen que crea en que podemos mejorar, en que aún hay esperanza. Tenéis un corazón enorme, un corazón que aún tiene mucho por dar. Gracias Natalia por ser mi compañera durante todo este tiempo, gracias por tus consejos, tu tiempo, tu escucha, tu alegría, tu paciencia, tus ánimos, tu amor... pero sobre todo gracias por ser como eres, sin ti este camino habría sido mucho más duro. No me cabe duda de que hacemos un gran equipo. Esta tesis os la dedico a todos vosotros.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>CONTEXTUALIZACIÓN: SITUÁNDOME YO Y SITUANDO LA TESIS .....</b>	<b>15</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>19</b>
<b>CAPÍTULO 1. LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA Y LA ÉTICA: UNA RESPUESTA KANTIANA Y UNA ALTERNATIVA INSTITUCIONALISTA.....</b>	<b>25</b>
1. 1. Introducción.....	25
1. 2. Ética y economía: una supuesta separación.....	26
1. 3. La economía como ciencia natural .....	29
1. 4. La economía neoclásica como ética .....	32
1. 5. Hegel, Marx y la Economía Política Institucional: una propuesta alternativa ..	35
1. 6. Conclusiones.....	38
<b>CAPÍTULO 2. APROXIMACIONES INSTITUCIONALISTAS A LA PROBLEMÁTICA DEL DESARROLLO: EL ESTADO DE LA CUESTIÓN.....</b>	<b>41</b>
2. 1. Introducción.....	41
2. 2. Instituciones y desarrollo económico: los términos generales del debate .....	42
2. 3. NEI vs EPI: teoría, historia y política.....	45
2. 4. Los avances recientes de la NEI: hacia un enfoque más pluralista e interdisciplinar .....	54
2. 5. Recapitulación y propuesta: del trasplante institucional al desarrollo deliberativo .....	57
2. 6. Conclusiones.....	60
<b>CAPÍTULO 3. LA ECONOMÍA POLÍTICA INSTITUCIONAL: BALANCE Y PERSPECTIVAS.....</b>	<b>63</b>
3. 1. Introducción.....	63
3. 2. Antecedentes y marco teórico.....	63
3. 3. El rol constitutivo de las instituciones y de las motivaciones .....	65
3. 4. El mercado como institución .....	72
3. 5. El Estado, la Política y el cambio institucional .....	73
3. 6. Conclusiones.....	76
<b>CAPÍTULO 4. LA “EXITOSA” EXPERIENCIA ESPAÑOLA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO (1961-1974). UNA INTERPRETACIÓN DESDE LA ECONOMÍA POLÍTICA INSTITUCIONAL .....</b>	<b>79</b>
4. 1. Introducción.....	79
4. 2. Una aproximación a los estudios de caso de la Economía Política Institucionalista.....	80
4. 3. La “exitosa” experiencia española 1961-1974 .....	86
4.4. Modelo de regresión .....	95
4. 5. Conclusiones.....	96

<b>CAPÍTULO 5. CUESTIONANDO EL “MILAGRO” ESPAÑOL MEDIANTE UN ÍNDICE MULTIDIMENSIONAL DE DESARROLLO .....</b>	<b>99</b>
5.1 Introducción.....	99
5.2 Más allá del desarrollo como crecimiento.....	100
5.3. Metodología.....	101
5.4. Datos y especificación del modelo .....	104
5.5 Resultados.....	114
5.5. Conclusiones y discusión .....	122
 <b>CAPÍTULO 6. RESUMEN, CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN Y FORMACIÓN .....</b>	 <b>125</b>
6.1 Resumen .....	125
6.2 Conclusiones de la investigación y posibles actuaciones.....	126
 <b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	 <b>135</b>
 <b>ANEXO 1.....</b>	 <b>161</b>
<b>ANEXO 2.....</b>	<b>167</b>
<b>ANEXO 3.....</b>	<b>177</b>

## RELACIÓN DE CUADROS, FIGURAS Y GRÁFICAS

### CUADROS

Cuadro 1. Síntesis de estudios de desarrollo desde la orientación de la EPI.....	82
Cuadro 2. Evolución cuantitativa de sectores económicos concretos vinculados a la industria. (Q de 1959=100).....	91
Cuadro 3. Variables del modelo.....	95
Cuadro 4. Resultados del modelo.....	96
Cuadro 5. Indicadores parciales área Educación (aedu).....	105
Cuadro 6. Indicadores parciales área Ingresos, Consumo y Riqueza (aing).....	105
Cuadro 7. Indicadores parciales área Empleo y Población (aemp).....	106
Cuadro 8. Indicadores parciales área Medio Físico (amed).....	106
Cuadro 9. Indicadores parciales área Salud (asal).....	107
Cuadro 10. Dimensiones del desarrollo de acuerdo al Informe de Stiglitz-Sen-Fitoussi.....	108
Cuadro 11. Orden de entrada de los indicadores parciales en el IEDU y factores de corrección.....	114
Cuadro 12. Orden de entrada de los indicadores parciales en el IING y factores de corrección.....	115
Cuadro 13. Orden de entrada de los indicadores parciales en el IEMP y factores de corrección.....	116
Cuadro 14. Orden de entrada de los indicadores parciales en el IMED y factores de corrección.....	117
Cuadro 15. Orden de entrada de los indicadores parciales en el ISAL y factores de corrección.....	118
Cuadro 16. Orden de entrada de los indicadores parciales en el ID y factores de corrección.....	119
Cuadro 17. EPI vs NEI.....	127

### FIGURAS

Figura 1. Clasificación de las instituciones.....	67
Figura 2. Diferentes personas, diferentes motivaciones.....	69

Figura 3. Diferentes personas, diferentes procesamientos.....	71
Figura 4. Especificación del modelo.....	113

## **GRÁFICOS**

Gráfico 1. Tasa de crecimiento del PIB real (%) 1920-2010.....	87
Gráfico 2. Evolución comparada de la tasa de crecimiento del PIB real per cápita (%) de España y los países europeos, 1920-2010.....	88
Gráfico 3. Estructura productiva de España (% PIB), 1920-2000.....	91
Gráfico 4. Tasa apertura economía española (%), 1920-2000.....	94
Gráfico 5. Evolución IEDU España 1940-2000.....	115
Gráfico 6. Evolución IING España 1940-2000.....	116
Gráfico 7. Evolución IMEP España 1940-2000.....	117
Gráfico 8. Evolución IMED España 1940-2000.....	118
Gráfico 9. Evolución ISAL España 1940-2000.....	119
Gráfico 10. Evolución ID España 1940-2000.....	120

## CONTEXTUALIZACIÓN: SITUÁNDOME YO Y SITUANDO LA TESIS

Hace aproximadamente tres años asistí a las XIX Jornadas de Economía Crítica en Zaragoza. En ellas, además de presentar una comunicación oral de cuya defensa no estoy muy orgulloso, tuve la oportunidad de escuchar y aprender de muchos y muchas economistas que presentaron trabajos muy interesantes. En especial, recuerdo la intervención en la sesión plenaria de Amaia Pérez Orozco. Su exposición fue excepcional en muchos sentidos, rigurosa en el tratamiento de la problemática (la economía de los cuidados), precisa, clara, exhaustiva y pragmática. Amaia hizo gala de muchas de las aptitudes y actitudes a las que, desde mi punto de vista, tiene que aspirar cualquier persona que trabaje en el ámbito académico. Siguiendo una estrategia mimética, busqué la tesis doctoral de Amaia y la leí con la intención de encontrar algunas claves que me ayudaran a seguir sus pasos en mi futuro profesional. Desde la primera página detecté una orientación muy diferente a la de la mayoría de textos académicos que había leído hasta el momento. Me llamó la atención que, antes de empezar con la investigación en sí misma, dedicara una sección por completo a exponer desde dónde partían sus ideas y desde dónde se posicionaba ella misma. Con el paso del tiempo comprendí que lo que hizo Amaia en su tesis, independientemente de que se realice o no, siempre está presente en nuestras investigaciones, ya que la ciencia y la investigación científica están condicionadas por la carrera, el contexto y la ideología de los investigadores que la llevan a cabo. Por ello, siguiendo el ejemplo de Amaia, voy a hablar brevemente de mí y de mi recorrido durante los últimos años. Así se podrá entender mucho mejor lo que investigo, cómo lo investigo y por qué lo investigo<sup>1</sup>.

No fue hasta el último año de mis estudios en Economía cuando, al asistir a la asignatura de “Historia de las Ideas y del Análisis Económico”, conocí la existencia de una variedad enorme de corrientes de pensamiento, que interpretaban la realidad y la teoría económica de un modo diferente al que había aprendido desde el comienzo de mi licenciatura. Hasta ese momento creía que cualquier tipo de comportamiento se

---

<sup>1</sup> La mayoría de lo que se expone a continuación no lo he escrito al acabar la tesis. Lo he ido haciendo poco a poco, a medida que me apetecía o sentía la necesidad de hacerlo. De hecho, parte de ello lo escribí poco después de finalizar mis estudios de Economía en Junio de 2007.



subyugaba al interés económico, que toda acción era reducible a los postulados de una teoría económica estándar y que la economía era algo independiente del resto de saberes sociales. Desde entonces, comencé a sentir una inquietud incesante por conocer cómo a pesar de la enorme heterogeneidad teórica, analítica y metodológica existente en las diferentes teorías económicas que estaba empezando a descubrir, gran parte de lo que me habían estado enseñando se correspondía con una minúscula fracción del saber económico, desarraigada por completo de cualquier contextualización social.

No es riguroso estudiar algo sin conocer sus raíces, su epistemología, sin saber dónde se enmarca o a qué ideología responde. No se puede aceptar una teoría por el simple hecho de que nos venga dada sin aparente controversia. Lo menos que podemos hacer, como estudiantes y como investigadores, es siquiera plantearnos si lo que aprendemos y reproducimos es cierto. Sólo así comprenderíamos que mucho de lo explicado en las facultades de economía o de lo que muchos economistas investigan no se corresponde con la realidad. La diversidad de circunstancias y contextos originan una infinidad de comportamientos que refutan por muchas razones la teoría económica convencional. Aún recuerdo el primer apunte que realicé a mi llegada a la facultad: *“las necesidades o deseos humanos son ilimitados, mientras que los recursos disponibles limitados, por tanto, la ciencia económica estudia cómo las sociedades administran recursos escasos para producir bienes y servicios, y distribuirlos entre los distintos miembros de la sociedad”*<sup>2</sup>. (Apuntes de clase de “Introducción a la Economía”, 15/10/2001 Pág.1). En esa definición de la economía puede apreciarse un claro posicionamiento hacia el objeto de estudio y hacia la orientación de la investigación. *“Las necesidades o deseos de los seres humanos son ilimitados”*, a decir verdad aún hoy no sé bien cual es el significado de esa afirmación.

Esta tesis tiene su origen en mi motivación por intentar aportar algo de realismo a la disciplina económica, profundizando en una línea de investigación ajena a la tradición ortodoxa. Mi convencimiento, como el de muchos otros autores, es que la teoría económica convencional adolece de una enorme insuficiencia teórica y metodológica que le impide explicar muchos aspectos de la realidad. La historia, la

---

<sup>2</sup> Este párrafo se corresponde con la definición de economía de Lionel Robbins (1932:36), “ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que admiten diferentes aplicaciones”.

política, la sociología, la psicología, la antropología y por supuesto la filosofía, influyen mucho en la economía y, sin embargo, son obviadas en la mayoría de planes de estudio de las facultades de economía, en los centros de investigación y en muchas de las publicaciones científicas de mayor prestigio internacional en el campo económico. En esta tesis no me desvinculo del saber económico, simplemente lo abordo desde una visión diferente a la convencional, una visión que parte de autores que sitúan la esfera social en el centro del análisis. Por ello, una de las premisas de partida en mi investigación es la necesidad de un conocimiento multidisciplinar para conceptualizar la economía, la investigación económica y las implicaciones reales de las políticas económicas. Desde esta perspectiva y a grandes rasgos, mi intención ha sido acercar temas económicos y sociales para unir ambas realidades e intentar encontrar nuevas alternativas que posibiliten una mejora en las condiciones de vida de la sociedad en su conjunto. Porque si bien mi compromiso como académico lo es con la docencia y la investigación, también lo es con la acción y el activismo político, bajo la intención última de aplicar el conocimiento para una transformación social hacia la igualdad.

Esta tesis adolece de diversos problemas, pero quizás el mayor, o al menos el que ha sido causa de otros, ha sido lo mucho que me cuesta abordar cuestiones concretas sin tener en consideración y sin conocer las cuestiones globales que hay tras ellas. Esto es algo que me ocurre en muchas facetas de mi vida, siendo un rasgo distintivo de mi personalidad. Como regla general se me hace muy difícil embarcarme en proyectos de cualquier tipo sin conocer todo lo que les rodea. Si quiero visitar una ciudad, mi manera de ser me impide dedicarme únicamente a disfrutar los días que esté en ella. Siempre necesito, en la medida de mis posibilidades, saber dónde me encuentro dentro de la ciudad, de qué modo podría volver al hostel andando o en qué dirección geográfica se encuentra el mar o el río principal. En resumen, necesito saber mi localización dentro del terreno en el que me desenvuelvo y justo eso es algo que me ha ocurrido en esta tesis. Si bien mi idea inicial era posicionarme únicamente en el terreno teórico de la economía del desarrollo, cuando abordé la lectura de documentos como los de Gilbert Rist, Gustavo Esteva, Arturo Escobar, Ha-Joon Chang o Amartya Sen, me fue imposible seguir en ese marco teórico sin tratar la problemática del desarrollo en sí misma (qué es, qué supone, de dónde nace, con qué intenciones, a quién beneficia...), o sin leer más sobre cuestiones éticas o epistemológicas. ¿Cómo abordar la Economía del Desarrollo sin considerar estas cuestiones? De ahí el hecho de que durante este

recorrido haya publicado diversos artículos o capítulos de libro en estas temáticas. Por ello, se puede decir que durante mi camino he hecho muchas excursiones formativas y de investigación a sitios que en principio pueden parecer muy diferentes. Sin embargo, a medida que he ido avanzando en mi investigación, me he dado cuenta de que las pequeñas radiografías que estaba realizando en diferentes contextos, estaban mucho más interconectadas de lo que en principio podían parecerme. Aún así, quiero pedir disculpas porque quizás lo que para mí tiene sentido, no lo tenga tanto para los lectores de este trabajo. Igualmente, quiero excusarme por hacer alusión en algunos momentos a determinados temas sin la capacidad analítica adecuada, la necesidad de hacer una tesis me apremiaba y sé que en el futuro podré dirigirme con mayor ahínco a esas problemáticas e ir mejorando y complementado mi análisis actual. También me pido disculpas a mí mismo por estar en muchos momentos tomándome un café sin saber dónde, aunque he de reconocer que poco a poco estoy aprendiendo a disfrutar de ello. También tiene su encanto perderse y andar perdido, para ir reencontrándose con el paso del tiempo.

Muy acertadamente, el filósofo José María Cabo escribe en el prólogo de uno de sus libros que sólo existen dos tipos de lecturas que merezcan la pena, las que conmueven y las que mueven. Siguiendo el ejemplo de Cabo, pido disculpas de antemano por haberles hecho perder el tiempo a los que, tras leer esta tesis, piensen que no encaja en ninguna de ellas.

## INTRODUCCIÓN<sup>3</sup>

El 20 de Enero de 1949, el presidente norteamericano Harry S. Truman pronunciaba un discurso, con motivo de su investidura, que muchos autores reconocen como el punto de partida de la denominada desde entonces, Teoría Económica del Desarrollo (TED) o Economía del Desarrollo. Si bien es cierto que los referentes teóricos de la TED están presentes en autores muy anteriores, pertenecientes a diferentes corrientes del pensamiento económico, tales como el Mercantilismo, la Economía Política clásica, el Marxismo, el Historicismo o el Viejo Institucionalismo Americano<sup>4</sup>, la novedad que introdujo la TED fue hacer de las problemáticas internas de los países más pobres una cuestión de interés público a nivel internacional, en lugar de una preocupación exclusiva del ámbito privado de los países. Los países ya no debían preocuparse exclusivamente de sus procesos internos de crecimiento, también tenían que establecer una estrategia conjunta a nivel supranacional que buscara el crecimiento de los países más atrasados económicamente. Por primera vez apareció una preocupación por el devenir de los países menos desarrollados como un objeto de estudio en sí mismo (Mañan, 2010). En este contexto surge la denominada “era del desarrollo” (Sachs 1992; Rist, 2002), en la que los países menos ricos tienen que lograr alcanzar el desarrollo por encima de todo. Para ello, gobiernos del norte, del sur y organismos multilaterales llevan a cabo políticas y actuaciones con el objetivo de conseguir que un país considerado como “subdesarrollado” pase a ser “desarrollado” (Tortosa, 2011)<sup>5</sup>.

El análisis y estudio de la Economía del Desarrollo es muy complejo y puede abordarse desde dos vertientes que se relacionan y se complementan entre sí: por un lado, la teórica (TED), y por otro, la práctica (Cooperación al Desarrollo<sup>6</sup>), que es a su

---

<sup>3</sup> En el Anexo 1 aparece la introducción traducida al inglés.

<sup>4</sup> Para un análisis riguroso sobre los antecedentes a la TED en los autores clásicos, ver Lewis (1955) o la segunda parte del libro de Pablo Bustelo (1999: 45-99), donde aparece una diferenciación en el tratamiento que diferentes tradiciones económicas han dado a la TED.

<sup>5</sup> Hasta la década de los noventa fue una constante la lucha de poderes entre bloques hegemónicos que utilizaron la cooperación como una forma de reforzar sus posicionamientos bajo el pretexto de una preocupación por el desarrollo de los países terceros.

<sup>6</sup> Se entiende la Cooperación al Desarrollo como los instrumentos utilizados para apoyar y conseguir el desarrollo en los países del sur. Implica la realización de una estrategia coordinada entre diferentes agentes y motivada por algún tipo de interés o beneficio común que implique una doble direccionalidad.

vez generadora de teoría. Esta investigación está centrada principalmente en el campo teórico del desarrollo, el de las ideas, el cuál se sitúa en un escalafón superior y legitima las actuaciones que se llevan a cabo en las prácticas del desarrollo. Haciendo un breve repaso histórico en el campo de la TED, desde sus inicios podemos encontrar diferentes corrientes de pensamiento.

La pionera Economía del Desarrollo de los años cincuenta, conocida con el nombre de teoría de la modernización, constituyó la ortodoxia de la disciplina hasta finales de la década de los setenta. Dicha teoría abogaba por la industrialización, la modernización y el crecimiento económico como únicas herramientas posibles para el desarrollo, restando importancia a cuestiones de índole social (Meier y Seers, 1986)<sup>7</sup>. No fue hasta el final de los años setenta cuando se dio un cambio de rumbo en la ortodoxia de la TED. Aparecieron nuevas preocupaciones y el enfoque neoclásico del desarrollo pasó a dar cobertura teórica para la aplicación de otro tipo de políticas. Los pilares básicos del nuevo modelo fueron dos: la defensa del mercado como mecanismo de asignación óptima y el impulso de la liberalización del comercio internacional (García Quero, 2010). A principios de los noventa esta nueva orientación de la teoría del Desarrollo se formalizó en el Consenso de Washington, articulado como nueva agenda de desarrollo para América Latina<sup>8</sup>. La aplicación asimétrica de las nuevas normas de juego aumentó la desigualdad, la inseguridad y la fragilidad económicas ante shocks externos, en ausencia de mecanismos institucionales correctores (Milanovic, 2006). El fracaso de Rusia en su tránsito al mercado, las fallidas reformas en América Latina y África y la crisis financiera asiática, demostraban los negativos efectos de la liberalización económica sin contar con un sólido aparato legal, regulatorio y político, y una compleja red de seguridad (Jomo, 2005; Rodrik, 2004). Así, apenas un lustro después de su implementación, empezó a dudarse de que el Consenso fuera una buena

---

Existen diferentes tipos de cooperación que se clasifican según una serie de criterios muy variada: grado de concesionalidad, cauces utilizados, carácter de los recursos, intencionalidad, metodología empleada, procedencia de los fondos o libertad de disposición del receptor (García Quero y Aboussi, 2011).

<sup>7</sup> Al mismo tiempo que la teoría de la modernización se alzaba como referente en la ortodoxia del desarrollo, los teóricos Latinoamericanos de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) elaboraron una teoría alternativa que tuvo mucha influencia en las políticas de desarrollo de sus países. Esta teoría fue conocida como Estructuralismo Latinoamericano o cepalino, y hacía hincapié en lo perjudicial que resultaba para los países del Sur el intercambio desigual producido por las relaciones comerciales (Prebisch, 1986).

<sup>8</sup> El termino Consenso de Washington fue acuñado por John Williamson (1990) para describir las prescripciones en materia de políticas públicas que el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos promovieron entre los países en desarrollo afectados por las crisis económicas de los años ochenta.

guía para promover el crecimiento, e incluso se argumentó que una mayor adhesión a sus postulados había redundado en un notable deterioro del desempeño económico (Easterly, 2001). La sensación unánime era que el Consenso no constituía una buena guía para promover el crecimiento (López Castellano, 2007).

En este contexto de descontento y debate científico internacional, hubo un resurgir por enfoques alternativos que dieran respuesta a los hechos acaecidos y establecieran un referente sobre el que sustentar las nuevas actuaciones e investigaciones en materia de desarrollo económico (López Castellano y García Quero, 2010). Las nuevas reflexiones sobre el desarrollo abarcaron desde las visiones estructuralistas latinoamericanas, hasta las explicaciones geográficas o las aportaciones del Neo-institucionalismo económico. Desde otras ópticas se cuestionaron los límites ambientales y sociales del modelo de crecimiento capitalista, e incluso se puso en duda el propio concepto de desarrollo, vinculado a la idea de progreso material (Streeten, 1984; Sen, 1999). Algunas de esas interpretaciones abogaron por superar conceptos tan restrictivos como el de crecimiento económico, centrándose en la expansión de las capacidades humanas y el acceso a los recursos necesarios para disfrutar de un nivel de vida digno, tal y como defendió Amartya Sen (2001). Otras corrientes criticaron la identificación entre desarrollo y occidentalización y las narrativas sobre el nacimiento y evolución del mundo occidental, reclamando una visión más integral del sistema y una mayor perspectiva histórica (Wallerstein, 2006). En esta orientación, los teóricos del Postdesarrollo pasaron a interpretar el desarrollo como un modelo cultural promovido desde occidente, cuestionando sus bases y categorizaciones e intentando reconstruirlo para que dejase de ser la meta a la que tienen que aspirar “los países del Sur” (Escobar, 1995, 2005; Esteva 2009).

En este escenario las instituciones reaparecen en la TED, produciéndose, en líneas generales y más allá del resto de orientaciones mencionadas, un desplazamiento del centro de atención de los teóricos del desarrollo hacia las instituciones. El crecimiento se liga a la existencia de una serie de precondiciones institucionales básicas e, incluso, se propone estudiar el subdesarrollo como un fallo institucional (Bardham, 2002). La narrativa de Rodrik (2003) de la experiencia reciente del desempeño económico en el mundo en desarrollo es concluyente: la clave de los casos exitosos fue el marco institucional. Se asume que las políticas públicas y los marcos institucionales

son parte fundamental de la ecuación del crecimiento, y que explican, en gran medida, las diferencias de ingresos entre países (North, 1990; Olson, 1996). Este giro desde una “teoría del desarrollo libre de instituciones” a una “nueva teoría del crecimiento” superó el ámbito académico y alcanzó a las organizaciones multilaterales. El título del informe del Banco Mundial (1998), “El consenso post-Washington: las Instituciones Importan”, es bien elocuente<sup>9</sup>. Esta interpretación de las instituciones está ligada al surgimiento de la Nueva Economía Institucional (NEI), Neo-institucionalismo Económico o Nuevo Institucionalismo económico<sup>10</sup>, el cuál se integra definitivamente al acervo del pensamiento económico ortodoxo en el Informe de 2002 del Banco Mundial (López Castellano y Lizárraga 2006).

Más allá de esta literatura institucionalista, ligada a la ortodoxia imperante y a la teoría económica convencional, podemos diferenciar otro institucionalismo que parte de una concepción más amplia de las instituciones que la NEI<sup>11</sup>, la Economía Política Institucionalista (EPI). La EPI propone ampliar el marco temporal y espacial del análisis e incluir multitud de factores tales como la ideología, la religión, la cultura, la historia, las invasiones, las colonizaciones, la orografía, el poder o los conflictos de intereses (Chang, 2006, 2007; Evans, 2007a; Reinert, 2007).

Esta tesis se enmarca en este otro institucionalismo, y tiene como objetivo principal aportar una nueva mirada a la investigación económica y a la teoría económica del desarrollo. Más allá de ese objetivo de carácter general, en esta investigación se persiguen las siguientes metas: demostrar la necesidad de ir más allá de la teoría económica convencional para aportar realismo a la economía positiva; revitalizar el debate académico entre disciplinas, mostrando evidencias teóricas y empíricas que

---

<sup>9</sup> Ya, el Informe sobre Desarrollo Mundial de 1991, “Los desafíos del desarrollo” (World Bank, 1991) incorporaba ideas del Neo-institucionalismo económico, y el de 1996 concebía la transición de la economía planificada a la economía de mercado como cambio institucional (World Bank, 1997).

<sup>10</sup> La terminología que se utilizará principalmente en esta tesis para referirse a este institucionalismo es la de “Nueva Economía Institucional” (NEI), término acuñado por Williamson en 1975. El calificativo neo o nuevo se ha usado para diferenciar a estas corrientes del Institucionalismo Americano Original, conocido comúnmente como Vieja Economía Institucional (Hodgson 1998). Sin embargo, como se presentará en este trabajo, principalmente en el capítulo 2, bajo el paraguas de este nuevo institucionalismo existen algunos análisis y autores más cercanos al viejo institucionalismo que a los postulados que aceptó la NEI en sus inicios.

<sup>11</sup> La NEI interpreta las instituciones como reglas que restringen y condicionan el comportamiento de los agentes (North, 1990). En el capítulo dos se presenta específicamente la visión de las instituciones de la NEI.

pongan de manifiesto la imposibilidad de alcanzar teorías generales en ciencias sociales; presentar la Economía Política Institucional como una propuesta teórica alternativa para los estudios económicos, institucionalistas y de desarrollo; realizar una propuesta alternativa de clasificación e interpretación de las instituciones; trasladar cuestiones teóricas a términos prácticos, aportando un estudio de caso de la experiencia de crecimiento española que tuvo lugar entre 1961 y 1974; crear un índice sintético de desarrollo que nos permita reevaluar las décadas del desarrollismo español en la línea apuntada por autores como Paul Streeten, Joseph Stiglitz, Jean-Paul Fitoussi o Amartya Sen; y hacer una propuesta normativa de investigación y acción basada en la recomendación de políticas económicas sustentadas en la experiencia real. Para lograr los objetivos propuestos el trabajo se ha dividido en seis capítulos.

El primer capítulo se centra en el campo de las ideas, para partiendo del criticismo kantiano rebatir la tesis de que la económica neoclásica es un conocimiento científico objetivo e imparcial. Por el contrario, se argumenta que está fundamenta en consideraciones éticas e ideológicas concretas. Este planteamiento, permite visualizar fallos e inconsistencias en la teoría ortodoxa del desarrollo y en las políticas que sustenta, mostrando la Economía Política Institucionalista como una propuesta de interpretación más adecuada para abordar la problemática del desarrollo.

El capítulo dos toma como punto de partida el artículo de Ha-Joon Chang “Institutions and economic development: theory, policy and history” (Chang, 2011a) para ofrecer un estado de la cuestión de la literatura más reciente sobre la relación entre las instituciones y el desarrollo. La revisión permite reconocer y enfrentar dialécticamente las dos propuestas más recientes y extendidas de la literatura institucionalista del desarrollo, la Nueva Economía Institucional y la Economía Política Institucional.

En el tercer capítulo, a partir de un análisis de las raíces y las fuentes teóricas de la EPI, se profundiza en sus principales aportaciones para ofrecer una visión integrada y clarificadora de esta corriente, que posibilite realizar una propuesta diferente de clasificación e interpretación de las instituciones.



En el capítulo cuatro se aplica el arsenal teórico de la EPI al estudio de la “exitosa” experiencia de España (1961-1974), sosteniendo la tesis de que las instituciones adecuadas para el crecimiento económico no se corresponden con las promovidas por el discurso oficial del desarrollo. Por el contrario, el análisis realizado corrobora contribuciones anteriores realizadas por autores vinculados a la EPI.

Posteriormente, en el capítulo cinco se conecta el estudio con el debate sobre los fines del desarrollo, para reevaluar, sobre la base a un índice sintético de desarrollo, el “éxito” español en términos de un desarrollo en sentido más amplio.

Finalmente, en el capítulo seis, se resumen las principales conclusiones de la investigación, ofreciendo una propuesta normativa de investigación y acción de cara a los próximos años. Igualmente se proponen algunas líneas de investigación futuras para extender este trabajo en el tiempo y proyectar sus reflexiones teóricas a otras áreas de estudio.

# CAPÍTULO 1. LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA Y LA ÉTICA: UNA RESPUESTA KANTIANA Y UNA ALTERNATIVA INSTITUCIONALISTA

## 1. 1. Introducción<sup>12</sup>

La ética es la disciplina filosófica que se encarga de estudiar los fundamentos racionales de la conducta (VV. AA. 2003). La ética trata de responder preguntas como ¿qué es el buen vivir? o ¿cómo debemos vivir? Esta rama filosófica tiene una manera indirecta de orientar la acción y fundamentar las múltiples respuestas que pueden ser dadas a las anteriores preguntas (Cortina y Martínez, 1996). No existe una concepción ética más razonable con carácter universal, ciertas éticas prefieren la libertad, otras la igualdad, otras la compasión, etc. A lo que se puede aspirar en el campo de la ética es a señalar cuál es la concepción moral más adecuada conforme a unos objetivos deseables, y a discutir qué objetivos han de ser más deseables frente a otros.

Desde los comienzos de la filosofía occidental, la economía fue considerada una disciplina subordinada a la ética. De acuerdo con Aristóteles (384-322 AC), la ética (que busca el bien individual) es una parte de la política (que busca el bien común), para lo cual usa algunas disciplinas instrumentales como la estrategia, la retórica y la economía (Aristóteles, 2002). El influyente filósofo griego pensaba que la economía no era útil por sí misma sino solo como herramienta para alcanzar el bien común. Esta subordinación estuvo clara hasta finales del siglo XIX. Debemos recordar que incluso el “padre” de la economía moderna, Adam Smith (1723-1790), era profesor de Filosofía Moral en la Universidad de Glasgow. Es solo desde 1880 en adelante cuando la “economía política” se convierte en “ciencia económica” y ciertas voces, argumentando

---

<sup>12</sup> Una versión anterior de este capítulo ha sido presentada en la conferencia Anual del Centre for Social and Political Thought de la Universidad de Sussex (Junio de 2012, Brighton, University of Sussex) y en la conferencia Critical Political Economy de la European Sociological Association (Septiembre de 2012, Barcelona, Universidad Pompeu Fabra). Agradecemos los comentarios de los evaluadores y de los asistentes a la conferencia, sin duda han enriquecido la investigación. Actualmente el capítulo está en evaluación en la revista *Journal of Economics and Philosophy*. Is neoclassical economics scientific knowledge detached from ethics? A Kantian answer, an institutionalist alternative (García-Quero, Fernando y Ollero Perán, Jorge).

el carácter positivo de la economía y equiparándola con las ciencias naturales, empiezan a disociar la economía de la ética.

En este capítulo se critican las ideas comúnmente aceptadas de que la economía neoclásica está separada de la ética (Sen 1987; Chaves, 1999) y es conocimiento científico al nivel de las ciencias puras<sup>13</sup>. Se afirma, por el contrario, que la economía neoclásica está basada en ciertos postulados éticos. La ética es una institución más de las muchas que afectan a la economía, aunque en su caso tiene una importancia destacada, al configurar la base sobre la que se construye toda su propuesta teórica. Para demostrar esto, el capítulo se organiza en cuatro secciones. La primera sección presenta el punto de inicio de esta pretendida separación entre economía y ética, situándolo en la Ilustración y la filosofía crítica de Kant (1724-1804). La segunda sección analiza el enfoque neoclásico, su metodología y sus principales asunciones. En la tercera, siguiendo el criticismo kantiano, se exponen las limitaciones de la visión neoliberal y la ética que subyace en ella. En la cuarta parte, partiendo de Hegel (1770-1831), Marx (1818-1883) y Veblen (1857-1929), se argumenta desde una posición institucionalista, que las motivaciones individuales no están predeterminadas y que el comportamiento individual está influido por las instituciones (historia, costumbres, ética, etc.). Finalmente, se presentan las principales conclusiones junto con una propuesta de debate.

## **1. 2. Ética y economía: una supuesta separación.**

La historia de la pretendida separación entre ética y economía seguramente tenga diversos orígenes pero, con toda probabilidad, uno de los más importantes comienza en la Ilustración y la filosofía de Kant. El proyecto filosófico kantiano trata de superar el punto muerto que paralizaba la filosofía occidental en los albores del Siglo de las Luces. Este impasse se debía a la imposibilidad de llegar a un acuerdo entre las respuestas Racionalistas y Empiristas a la pregunta epistemológica básica: ¿es posible el conocimiento? La importancia de esta pregunta estriba en la necesidad que tenían los

---

<sup>13</sup> Por criticar nos referimos a cuestionar y denunciar la validez de lo que habitualmente se presenta como racional, con la intención de dejar el camino libre para que la investigación pueda avanzar sobre unos principios básicos más firmes.

filósofos del siglo XVII en adelante en discernir la respuesta al enigma del conocimiento: ¿podemos tener un conocimiento verdadero y universalmente compartido de la realidad (Scientia) o debemos contentarnos con mantener diversas opiniones relativas sobre lo existente (Doxa)? Esta pregunta, o mejor dicho, el modo en que esta pregunta sea resuelta, es de la mayor relevancia puesto que afecta al modo en que entenderemos nuestras preferencias políticas y éticas. Para clarificar esta relación podemos volver a las preguntas básicas que plantean estas disciplinas: la epistemología pregunta “¿es posible el conocimiento?”, mientras que la ética se plantea “¿cómo debemos vivir? Si enlazamos ambas cuestiones obtenemos la relación que buscábamos: “¿podemos saber cómo hemos de vivir?”, “¿podemos alcanzar un conocimiento cierto y universal acerca de lo que es vivir correctamente?”

El enfoque Racionalista defendido entre otros por Descartes, Leibniz o Spinoza, mantenía que el conocimiento se encuentra en nuestras mentes (Descartes, 1637). Afirmaban que existen verdades universales, como por ejemplo los axiomas matemáticos, que son innatas, eternamente presentes en cualquier mente humana y que, por consiguiente, es posible alcanzar un conocimiento universalmente válido acerca de la realidad. Este conocimiento será dogmático e indiscutible, puesto que todas las mentes han de tener las mismas ideas innatas. Por el contrario, el Empirismo de Berkeley, Locke y Hume sostenía que no existen las ideas innatas sino que toda idea proviene de los sentidos, que captan lo que ocurre en la naturaleza (Hume, 1777). Por tanto, aseveraban que no podemos sostener verdades universales sino solo opiniones acerca de la siempre cambiante realidad que fluye ante nuestros ojos. El dilema consistía, pues, en elegir entre racionalismo dogmático o empirismo relativista.

Kant pensaba que ambas respuestas eran altamente insatisfactorias así que retomó el problema centrándose en la idea de mediación (Schechter, 2007a). La extraordinaria influencia de Kant deriva de haber superado este impasse epistemológico en su libro *Crítica de la razón Pura* (1781). Logró esta heroica tarea al afirmar que ambas escuelas habían confundido la pregunta: no se trata de saber si tenemos o no tenemos conocimiento, se trata de averiguar cuáles son las condiciones que hacen posible el conocimiento. Así, él alcanzó la siguiente conclusión: para tener conocimiento, esto es, verdades admitidas universalmente, debe existir una estructura cognitiva común en todo ser pensante que unifique las impresiones sensoriales del

mundo exterior. Debe existir una razón trascendental que medie entre el mundo externo y nuestro entendimiento. Esta mediación es lo que permite a las matemáticas y la física ser Scientia y no mera Doxa.

Kant trasladó este razonamiento al ámbito moral en su *Crítica de la Razón Práctica* (1788). En este libro argumenta que la razón tiene dos usos: uno especulativo (mero conocer) y otro práctico (determinación de la voluntad, ética). La razón especulativa puede obtener conocimiento material porque obtiene este conocimiento del mundo empírico, y este conocimiento puede compartirse universalmente por que existe una estructura cognitiva común que lo unifica. Por el contrario, si queremos que la razón práctica, la ética, sea universal, ésta ha de ser formal, por lo que cualquier intento de obtener conocimiento cierto y material acerca del mejor modo de comportarse será fallido. Como veremos, esta separación entre conocimiento técnico-científico y práctica ética, que para Kant es tan inevitable, es lo que propicia la separación entre economía y ética. Pero antes, una mayor explicación sobre la distinción kantiana entre moral material y formal, es necesaria.

Para Kant, la ley moral debe ser universalmente aplicable. Como las matemáticas o la física debe poder ser compartida por todo ser pensante. El problema estriba en que, mientras aquellas ciencias obtienen sus postulados de la naturaleza, la moralidad no puede basarse en sensaciones externas, ni emociones ni placeres. Si basamos la moralidad en sentimientos o emociones, no podrá ser universal porque cada persona tendrá una idea diferente acerca de qué es lo bueno y lo correcto. La moral material (la basada en el mundo empírico) solo puede ser hipotética: “si quieres ser feliz, busca el máximo placer”, diría el hedonista; “si quieres ser feliz, acepta tu destino”, diría el estoico, etc. Para que la moral sea categórica en vez de hipotética, debe ser formal. Debe vaciarse de cualquier referencia física, emocional o material y basarse únicamente en su universalidad: «Obra sólo según una máxima tal, que puedas querer al mismo tiempo que se torne en ley universal», según expone Kant en la *Fundamentación de la Metafísica de las costumbres* (1773). El respeto a la ley, entendida como una norma universal establecida por una asamblea de iguales, es la única moral aceptable. Debe advertirse que esta asamblea de iguales ha de estar formada por varones autónomos, es decir, propietarios o profesionales, no mujeres u obreros, y que estos

legisladores no pueden legislar sobre cuestiones económicas o emocionales puesto que éstas no son universalizables. (Schechter, 2007b)

El pensamiento kantiano ejerció gran influencia desde su elaboración ya que destiló en forma de sistema filosófico cerrado y coherente la visión del mundo de la naciente clase burguesa. Asimismo, creó una sólida base en la que fundamentar la primacía del modelo científico positivista y así trasladarlo al estudio de lo humano: Economía, Sociología, Derecho... Si la ciencia solo puede estar basada en lo empírico, debe vaciarse de todo contenido ético. Al aplicar el modelo de la Física y las Matemáticas a la Economía, los economistas de la Escuela Marginalista obvian que el comportamiento humano (que es el objeto último de la economía) está determinado por preferencias éticas y, como Hegel y Marx advierten, estas preferencias están influenciadas por las circunstancias histórico-económicas.

### **1. 3. La economía como ciencia natural**

La pretendida separación entre economía y ética tiene sus orígenes en la revolución marginalista de finales del siglo XIX<sup>14</sup>. A partir de los análisis de autores como Antoine A. Cournot (1801-1877), Leon Walras (1834-1910), William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921), Francis Y. Edgeworth (1845-1926), John Bates Clark (1847-1938), Vilfredo Pareto (1848-1923), Irving Fisher (1867-1947) o Arthur C. Pigou (1877-1959), la economía deja de ser tratada como una ciencia social para abordarse como si de una ciencia natural se tratase<sup>15</sup>. Hay un desplazamiento en el objeto de estudio y en las cuestiones de interés para la economía. Frente a la importancia que la Economía Política Clásica le daba a la teoría del desarrollo, la

---

<sup>14</sup>Veblen (1900) acuñó el concepto neoclásico para referirse a este cambio de orientación en el pensamiento económico diferenciándola de la época clásica. Aunque no existe consenso en la terminología a utilizar (Galbraith, 1989; Roncaglia, 2005), en este trabajo, siendo conscientes de la problemáticas derivadas del uso de uno u otro término, aludiremos a estas corrientes englobándolas indistintamente como economía marginalista, neoclásica, neoliberal, liberal, ortodoxa, establishment de la economía o mainstreaming económico.

<sup>15</sup> Exceptuando el *impass* que se produce entre 1940 y 1970, donde el mainstreaming de la economía estuvo representado por la orientación keynesiana, la economía marginalista ha sido la ortodoxia dominante en el pensamiento económico. Roncaglia (2005) diferencia dos etapas en la economía neoclásica: la de conceptualización, en la que los supuestos se eligen para utilizarlos como base del análisis (1873-1945); y la axiomática, de construcción del modelo, en la que se busca la solución analítica a un problema matemático (1945-presente).

división del trabajo, las cuestiones de distribución y acumulación, la circulación del producto, el tiempo, la historia, la política o los asuntos éticos y sociales, la *nueva* ortodoxia se centra en un problema de eficiencia y elección, estudiando cómo emplear los recursos escasos para actuar de forma óptima, es decir, elegir la opción que minimiza los costes y maximiza los resultados (Robbins, 1932)<sup>16</sup>. Apoyándose en el criticismo Kantiano y utilizando la física y las matemáticas como modelo, la economía construye el escenario bajo el que alcanzar el estatus de Ciencia empírica<sup>17</sup>. Así, la economía se convierte en un saber especializado, en un instrumento técnico de análisis con un curriculum independiente de las ciencias morales<sup>18</sup>.

El enfoque económico del equilibrio general (paradigma walrasiano, Walras, 1874) es el punto de referencia para que la teoría económica gire hacia el positivismo, pasando a ser considerada una ciencia equivalente a la Física (razón especulativa) y no una rama de la ética (razón práctica). Las condiciones que permiten a la Economía aportar conocimiento científico son las que posibilitan el cumplimiento del enfoque económico del equilibrio general. De un lado, el análisis parte de la acción individual de los agentes y no de la colectividad como en el análisis clásico. La suma agregada de las decisiones individuales de los agentes representa un mecanismo social de coordinación de las elecciones individuales que conduce al equilibrio social. La interacción entre sus decisiones, llevará a un resultado deseable desde el punto de vista individual y social. Los fenómenos sociales se explican a partir de las elecciones individuales que llevan al equilibrio (individualismo metodológico). De otro lado, el comportamiento de los agentes se toma racionalmente, por lo que son aprovechadas todas las oportunidades de mejorar que se presentan. Los individuos guían su comportamiento por la maximización de sus preferencias individuales estables. Este tipo de comportamiento interpreta la conducta de los agente como si de *homo oeconomicus* se tratasen, actuando bajo conducta maximizadora y carácter egoísta. Es un modelo basado en una racionalidad

---

<sup>16</sup> La economía es una ciencia que analiza el comportamiento humano como una relación entre fines dados y medios escasos que tienen usos alternativos entre los que optar (ciencia de la elección; Robbins, 1932:16). Los seres humanos utilizan recursos escasos para satisfacer sus necesidades ilimitadas. Este nuevo enfoque se basa en la teoría subjetiva del valor y la noción analítica de utilidad marginal.

<sup>17</sup> Jevons (1871) presenta una analogía entre la mecánica estática y las leyes del intercambio y el equilibrio. La Teoría del Consumidor de Fisher, la Ley de Say, el Equilibrio General de Pareto o el Equilibrio de Nash, muestran también la incorporación por la economía de algunos de los principios mecanicistas básicos.

<sup>18</sup> El famoso economista Alfred Marshall (1842-1924) tuvo un gran protagonismo en la consecución de la profesionalización de la economía (Moloney, 1985).

instrumental perfecta que desplaza la atención hacia la asignación de recursos. El problema económico se reduce a un problema de asignación óptima de recursos escasos. Cualquier elección que se toma se puede evaluar como un coste, el de todo a lo que se ha renunciado por tomarla<sup>19</sup>.

El equilibrio se identifica con un conjunto de valores para todas las variables económicas (agentes y bienes) y precios simultáneos, que permiten la utilización óptima de los recursos escasos disponibles. La interdependencia general entre todas las partes que componen un sistema económico, y la consideración del mercado como mecanismo equilibrador entre oferta y demanda, son elementos esenciales en el enfoque del equilibrio económico general (Roncaglia, 2005:428). Así, a partir del conjunto riguroso de axiomas y supuestos adicionales expuestos (individualismo metodológico y racionalidad instrumental), se impone como necesidad lógica y óptima un mecanismo de ajuste de los precios y cantidades basado en las reacciones que los agentes tienen en el mercado ante desequilibrios entre oferta y demanda.

Cualquier teoría puede ser considerada como un caso particular del enfoque del equilibrio general. El equilibrio general es el punto de referencia para alejarse o ampliar desarrollos en la teoría económica neoclásica, aunque no todos los desarrollos utilizan los mismos supuestos y axiomas de partida: mientras que algunos, relajan ciertos supuestos (modelos walrasianos), otros, desarrollan problemas fuera de la estructura de análisis convencional (modelos no-walrasianos)<sup>20</sup>. Por tanto, la teoría social y la teoría del sistema económico en su conjunto son la teoría del equilibrio general (Arrow, 1951; Debreu, 1954).

La economía neoclásica pretende reunir los requisitos para, conforme a la propuesta Kantiana, convertirse en conocimiento universalizable: ciencia. De este modo, el enfoque neoclásico logra el monopolio de la autoridad económica científica, tanto en la mayor parte de los planes de estudio de las facultades de economía y de los programas de investigación, como en las publicaciones académicas de mayor prestigio internacional (Bourdieu, 1999, 2000). Con el aval del conocimiento científico, la

---

<sup>19</sup> Para un claro ejemplo de este tipo de desarrollos ver Becker (1976, 1993).

<sup>20</sup> En Fisher (1999) podemos encontrar ambos tipos de desarrollos, en principio hace un análisis walrasiano al relajar supuestos de partida del equilibrio general, pero llega a cambios tan radicales que afectan a la estructura teórica convirtiéndose en un modelo no-walrasiano.



economía neoclásica obtiene un halo de universalidad, neutralidad y objetividad, que la aísla de cuestiones éticas.

Sin embargo, podemos interrogarnos sobre dos cuestiones: ¿el modo de proceder de la economía neoclásica resiste realmente a los requisitos necesarios para ser Ciencia, según el criticismo kantiano?; ¿existe alguna ética en el enfoque que la economía neoclásica sostiene pese a autodenominarse ciencia positiva y neutral? En la sección siguiente aportaremos luz a estas cuestiones y discutiremos las implicaciones de las mismas.

#### **1. 4. La economía neoclásica como ética**

Cuando la economía neoclásica se construye a imitación de la Física, lo hace a costa de perder el rigor que Kant atribuía a toda ciencia. Como explicamos en el segundo apartado, para Kant el conocimiento científico necesita reunir dos requisitos: partir de datos empíricos observables (Naturaleza) y que una estructura cognitiva los procese (Mente). Los análisis neoclásicos han permitido el desarrollo de modelos formales y contrastes empíricos que posibilitan abordar desde el análisis económico cualquier objeto de estudio, sin embargo se construyen mediante una abstracción de la realidad. La economía neoclásica no parte de datos empíricos observables, sino del enfoque económico del equilibrio general (modelo walrasiano). En su afán por ser ciencia, la economía neoclásica simplifica el comportamiento humano, y construye un mundo ficticio asumiendo que hay información perfecta, no existe innovación ni instituciones, todos los bienes son uniformes y los individuos actúan con criterios de maximización en un sistema de preferencias dado.

El enfoque neoclásico sin datos empíricos observables configura una realidad artificial y la estructura cognitiva que opera en ella. Gallardo (2004:26) divide la investigación neoclásica en dos ramas: la de los teóricos, que en general no validan sus modelos empíricos y se fundamenta en un lenguaje matemático; y la de los encargados de la práctica, que con la intención de hacer política económica utilizan modelos aplicados (econométricos, experimentos, etc.). Estos últimos, al trabajar con supuestos ad hoc, se fundamentan empíricamente en su solidez estadística y no en los modelos

teóricos que asumen. Lo empírico sólo hace referencia a modelos particulares, simplificaciones y abstracciones de la Economía en su totalidad<sup>21</sup>.

Esto implica que, desde su génesis, la economía neoclásica se posiciona en una concepción ética concreta conforme a la cuál crea esa abstracción. Al interpretar la economía como la ciencia de la elección, asumiendo supuestos como individualismo metodológico, valor subjetivo, continua competencia por recursos escasos, egoísmo, racionalidad, insatisfacción...se está dando por sentada la concepción moral más adecuada y razonable para alcanzar unos objetivos deseables, se está haciendo ética. Toda la propuesta ortodoxa está optando por una postura ética, aunque sea de un modo inconsciente. Veblen expone que aunque la lógica de argumentación de las teorías neoclásicas es perfecta, sus suposiciones básicas sobre el comportamiento humano y la armonía del sistema son normativas y morales (Veblen, 1898). Tanto la argumentación de que el comportamiento de los seres humanos está motivado por maximizar su placer y minimizar el dolor de forma racional (psicología hedonista), como la armonía del sistema, encarnada principalmente en la mano invisible de Smith y el equilibrio general o parcial de los marginalistas, están erradas (Veblen, 1898). En esta crítica, Veblen acusa a la economía neoclásica de ser teológica (la existencia de un equilibrio bueno y con resultados beneficiosos para la sociedad, no atiende a prueba empírica alguna) y pre-darwiniana (es determinista y no tiene en consideración que las actitudes económicas no están predeterminadas sino que dependen de la evolución de los seres humanos en respuestas a diferentes circunstancias y contextos (Veblen, 1898, 1899).

Para Kant, ninguna ciencia puede tratar sobre algo moral pues existe una absoluta separación entre la razón especulativa y la razón práctica (Kant, 1788). En el caso de la ética, no se puede partir de ningún dato empírico observable por lo que no es viable aportar conocimiento nuevo, como mucho será posible dictar reglas formales, vacías de todo contenido material. Por consiguiente, sería imposible alcanzar un conocimiento universal acerca del comportamiento humano y las motivaciones éticas

---

<sup>21</sup> Muchos autores han demostrado las fallas de los supuestos de partida de las teorías neoclásicas. Coase (1937, 1960) y Greenwald y Stiglitz, (1986) demostraron que la competencia perfecta es una situación idílica e inverosímil. Sen (1973, 1987) refuta la idea de la existencia de una solución óptima socialmente, argumentando que un equilibrio eficiente no tiene por qué ser una situación mejor en términos de bienestar social y distribución de la renta. Frey (1997) evalúan críticamente el supuesto de optimización. En cuanto a la naturaleza humana, autores como Simon (1983) o Hodgson (2001) contradicen los principios que asumen el carácter egoísta y racional de los individuos.

que están en la base de las acciones económicas. El enfoque neoclásico no es ciencia en el sentido kantiano, puesto que no cumple las premisas para serlo. La economía neoclásica es ante todo una propuesta ética a partir de la cuál se abstrae y construye una realidad propia. Sin embargo, pese a no ser ciencia en el sentido kantiano, sí es kantiana en sus planteamientos éticos: se basa principalmente en la denominada ética de no agresión que propugna un concepto de libertad conocido como libertad negativa (Berlin, 1958).

La economía neoclásica fundamenta su aparato teórico y metodológico en base a la idea de libertad negativa de Kant. Para Kant, la libertad (libertad negativa, libertad como ausencia de agresión) ha de construirse en el ámbito público a través del diálogo democrático de hombres económicamente autónomos (Kant, 1784). Cuando estos hombres discuten en la esfera pública deben dejar fuera sus consideraciones éticas personales (su moral material) para intentar alcanzar acuerdos universalmente aplicables (leyes). De esta forma, las leyes nunca podrán abarcar aspectos económicos o redistributivos, puesto que estos aspectos pertenecen al ámbito de lo privado (Schechter, 2007b). Hayek (escuela Austriaca), Friedman (escuela de Chicago) y Buchanan (Public Choice) aplican esta visión de la libertad al ámbito económico<sup>22</sup>. Desde este punto de vista, el Estado es siempre visto como límite a la libertad y nunca como actor decisivo en el campo económico.

Que la economía neoclásica no haga un ejercicio explícito de la ética y se autodenomine ciencia positiva, objetiva e imparcial, no significa que realmente lo sea, ni que los juicios que toman no sean éticos. La ética no es sólo una institución más de las muchas que afectan a la economía ortodoxa, sino que lo hace de una manera destacada, puesto que, como se ha presentado, partiendo de ella se construye la propuesta teórica que sostiene todo su engranaje. Sin embargo para comprender estas cuestiones y abórdalas es necesario ir más allá del enfoque neoclásico puesto que, aunque le afectan y construye sobre ellas, su aparato teórico no las incorpora en su análisis. Es aquí donde, a nuestro juicio, las propuestas filosóficas de Hegel y Marx, trasladadas al campo económico por Veblen y la Economía Política Institucionalista, nos ofrecen un marco interpretativo alternativo a la visión de la economía ortodoxa, que

---

<sup>22</sup> Cada uno de ellos ha recibido un premio Nobel de economía (1974, 1976 y 1986 respectivamente).

parte de otra concepción de la ética, la economía, la agencia humana, la política y el cambio institucional. Este marco teórico nos sirve para ir más allá de la economía ortodoxa, mostrando que la ética es determinante en las motivaciones y los comportamientos de los individuos y que ésta puede cambiar con el devenir histórico y el desarrollo económico.

### **1. 5. Hegel, Marx y la Economía Política Institucional: una propuesta alternativa**

Hegel (1790-1831) criticó fundamentalmente la ausencia de visión histórica del constructo kantiano. Kant estableció brillantemente que debe existir una estructura cognitiva común a todos los seres humanos que medie entre el mundo externo y nuestra consciencia, lo que no pudo apreciar es que esta estructura común no es fija e inalterable sino que se encuentra determinada por el momento histórico y las estructuras que operan en él (estructuras de poder, tecnologías, convenciones sociales y éticas, conflictos de intereses, diferencias de clase...). Es decir que si bien toda realidad material esta mediatizada por nuestra manera de percibirla (toda objetividad está mediada por subjetividad), al mismo tiempo nuestra manera de percibir la realidad está mediatizada por las circunstancias históricas (toda subjetividad está mediada por objetividad) (Schechter, 2007a). Para Hegel, no es posible hablar de un concepto inmóvil y atemporal de “naturaleza humana”, sino que ésta va desarrollándose históricamente hacia formas más perfectas de autonomía. Mientras que Hegel fundamenta este desarrollo histórico de forma abstracta, siendo el máximo representante del Idealismo alemán, Marx lo basa en “el hombre real y las condiciones económicas y sociales bajo las cuales tiene que vivir” (Fromm, 1961). Marx abre la puerta al institucionalismo económico al señalar que son las instituciones económicas las que crean a los hombres. En particular, en el Prefacio la Contribución a la Crítica a la economía política, señala que “el modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política y espiritual. No es la conciencia del hombre lo que determina su ser sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su desarrollo” (Marx, 1859).

El legado intelectual de Hegel y Marx y su propuesta interpretativa, fue continuado y recogido a lo largo del tiempo por otros autores como Gustav Von Schmöller (1838-1917), Thorstein Veblen (1857-1929), Werner Sombart (1863-1941),

Joseph A. Shumpeter (1883-1950), Frank Knight (1885-1972), Karl Polanyi (1886-1694), Herbert Simon (1916-2001), Andrew Shonfield (1917-1981) y John Kenneth Galbraith (1908-2006). En la actualidad, la propuesta de estos autores ha sido recogida por Ha-Joon Chang, Erik Reinert y Geoffrey Hodgson, entre otros, y supone el marco de referencia para la EPI. Si el enfoque neoclásico (y la ética que soporta) operan al margen de la sociedad, las instituciones, la política y la histórica en la que está inmersa, llevando a una división analítica e irreal entre la economía y el resto de ciencias sociales, con la EPI, siguiendo la línea de Hegel y Marx, se incorpora toda la complejidad social existente en cada acción económica. En su apuesta por la multidisciplinariedad se aboga por la relación de la economía con otras ciencias sociales, principalmente la historia, que supone la principal fuente de conocimiento para las cuestiones económicas. No se puede disociar un estudio económico del tiempo, el lugar y el contexto institucional en el que tiene lugar. Las teorías económicas no pueden ser universales, tienen que dedicarse al análisis riguroso de una realidad particular (Marx, 1867-1894; Schmoller, 1884; Sombart, 1928, Reinert, 2007; Chang, 2011).

Para la EPI, al igual que para sus predecesores, el énfasis no está en el equilibrio general de la teoría neoclásica, sino en el comportamiento, el proceso, los conflictos de interés y las instituciones (Polanyi, 1957; Smelster y Swedberg, 1994)<sup>23</sup>. Las instituciones forman parte de un sistema complejo en el que muchos factores están estrechamente conectados, y donde el contexto histórico y temporal es decisivo. Al partir de otros marcos de referencias, en los que la unidad básica de estudio ya no es el individuo sino la institución que lo rodea y evoluciona a lo largo del tiempo (Hodgson, 1996, 1998, 2007), se llega a una interpretación de la realidad muy diferente a la neoclásica.

Como se expone en el capítulo tres, para la EPI, las instituciones, entre las que se encuentra la ética, son patrones sistemáticos integrados por expectativas compartidas, presupuestos no cuestionados, normas aceptadas, cosmovisiones, códigos morales, valores y rutinas de interacción (Chang y Evans, 2000). Y como tales influyen poderosamente en la conformación de las variadas motivaciones que pueden tener los individuos y los grupos de actores sociales interrelacionados (Chang, 2002b). En consonancia con la visión marxista, las instituciones *construyen* las motivaciones,

---

<sup>23</sup> En el capítulo 2 se realizará un análisis detallado de esta corriente, presentando sus antecedentes y sus principales aportaciones.

haciendo que los individuos las interioricen y se cambien así mismos. Por tanto, son las instituciones las que pueden hacer que el comportamiento de un individuo o una organización varíen atendiendo a diferentes motivaciones<sup>24</sup>.

La ética es una de las instituciones que afectan al hombre, a su mentalidad y a su comportamiento. Pero como el resto de instituciones no es natural e inmóvil, sino que depende del contexto en el que se enmarca. La ética afecta a la formación de motivaciones y preferencias de las personas, a través de un proceso que va configurando un nuevo modelo mental en los individuos. Ética, modelos mentales y contexto trabajan juntos, y sus influencias son bidireccionales. Un persona está en continua relación con su entorno de forma bidireccional (Hodgson, 1998), pudiendo modificarlo, y siendo afectado por él. No hay una relación unidireccional y determinista entre instituciones e individuo. Desde esta visión se demuestra que se puede influir en los patrones de comportamiento, alterando las motivaciones a través de las instituciones, a través de la ética. Así, creando un tipo de instituciones que fomenten una ética particular puede conducirse a que las preferencias y actuaciones de los individuos converjan y lleven a los mismos comportamientos<sup>25</sup>. Cuando la economía neoclásica aplica sus postulados y axiomas, está transmitiendo una orientación ética que configura el contexto en un primer lugar y las motivaciones y comportamientos de los individuos en uno segundo. De igual modo, debido a la bidireccionalidad, el comportamiento de los individuos y sus modelos mentales configuran un nuevo entorno ético que afectará a otros individuos.

Lo que subyace de la visión institucionalista no es sólo una mayor complejidad en el análisis de los fenómenos económicos sino también, la apreciación de que éstos no son inalterables y fatales, sino que el hombre puede modificarlos, sobreponerse a ellos y crear su propia historia<sup>26</sup>. Es decir, que los supuestos del equilibrio económico general no pueden ser comparados con los de la ley de la gravedad. Las leyes sociales no gozan de la universalidad de las leyes físicas, sino que han sido creadas por los hombres para

---

<sup>24</sup> Erich Fromm señala que “ciertas condiciones económicas, como las del capitalismo, producen el incentivo principal del deseo por el dinero y la propiedad; por el contrario, otras condiciones económicas, como las que se dan en muchas culturas orientales y en las primeras etapas del capitalismo, pueden producir exactamente los deseos opuestos, como el ascetismo y el desprecio por los bienes terrenales. La pasión por el dinero y la propiedad, según Marx, está tan condicionada económicamente como las pasiones opuestas” (Fromm, 1961).

<sup>25</sup> Ver capítulo dos para más detalle.

<sup>26</sup> Marx señala que el hombre se crea a sí mismo en el proceso de la historia. El factor esencial de este proceso de autocreación de los seres humanos está en su relación con la naturaleza. (Fromm, 1961).

servir a determinados propósitos. Como señala el pensador liberal Isaiah Berlin, “Marx y sus discípulos mantenían que el camino de los seres humanos no solo se encuentra obstruido por fuerzas naturales, o por las imperfecciones de sus caracteres, sino también, en mayor medida, por sus propias instituciones sociales, que ellos crearon originariamente (y no siempre conscientemente) para ciertos propósitos, pero cuyo funcionamiento acabaron por malinterpretar, y por tanto se acaban convirtiendo en obstáculos para el progreso de sus creadores.” (Berlin, 1958). El primer paso para evitar que estas “leyes” se sobrepongan a los intereses de sus propios creadores es comprender que pueden ser cambiadas, y en este afán es en el que se aplica la economía institucionalista.

## **1. 6. Conclusiones**

El principal objetivo de este capítulo ha sido desafiar la comúnmente sostenida idea de que la economía neoclásica se encuentra separada de la ética. Con una metodología que combina epistemología, filosofía política y economía política institucional, hemos mostrado que el enfoque neoliberal es, ante todo, un enfoque ético, principalmente basado en la filosofía liberal de Kant. La economía neoclásica, partiendo de la ética y sin datos empíricos observables, crea una realidad artificial (supuestos de la teoría económica del equilibrio general) y la estructura cognitiva que opera en ella (supuestos sobre el comportamiento humano). A pesar del alto grado de formalización y rigurosidad analítica, el enfoque neoclásico no es ciencia en el sentido kantiano. La economía neoclásica no es neutral, objetiva, ni puede universalizarse. Si la economía neoclásica es una construcción ética, cualquier intento de posicionarse a favor de ella, es un posicionamiento ideológico. En este sentido, aplicar medidas de política económicas (desregulación y liberalización del mercado, no intervención del estado, privatizaciones, etc.), en base a la propuesta teórica neoclásica aduciendo que son la opción más “científica” o “técnica”, es en el mejor de los casos contradictorio y, en el peor, deshonesto.

Abordar el análisis desde el institucionalismo deudor de Hegel y Marx coloca las cuestiones éticas en la primera plana del debate económico, abriendo las puertas al futuro diálogo entre disciplinas y enfoques de análisis. La discusión tiene que trascender

el campo académico y trasladarse al ámbito político y público, para convertirse en la piedra angular de cualquier proyecto transformador. De este modo se podrá influir deliberadamente en el proceso de formación de preferencias sociales y situar en el núcleo del análisis la ética que fomente el debate público y facilite las decisiones colectivas sobre los fines a perseguir por la sociedad. Por tanto, el reto consiste en establecer, mediante procesos participativos que sitúen la ética en el centro de la discusión, las prioridades económicas, sociales y políticas de la ciudadanía.





## CAPÍTULO 2. APROXIMACIONES INSTITUCIONALISTAS A LA PROBLEMÁTICA DEL DESARROLLO: EL ESTADO DE LA CUESTIÓN

### 2. 1. Introducción<sup>27</sup>

La reciente publicación del artículo “Institutions and economic development: theory, policy and history” (Chang, 2011a) ha provocado un amplio despliegue del arsenal teórico del nuevo institucionalismo, suscitando un sugerente debate. El artículo, las respuestas críticas y la réplica del propio Chang (2011b) brindan la oportunidad de ofrecer un estado de la cuestión de la literatura más reciente sobre la relación entre las instituciones y el desarrollo<sup>28</sup>. El debate pone de manifiesto el desacuerdo existente sobre la naturaleza de las instituciones, el cambio institucional y las estrategias de desarrollo, y refleja la presencia de dos líneas de investigación de marcadas diferencias ideológicas y políticas: la NEI y la EPI. Hasta la fecha, sendas corrientes, que cuentan con un legado teórico muy diferente y plantean distintas visiones del mundo económico, discurrían en paralelo y estaban condenadas a no encontrarse. Así, en su revisión de la literatura sobre el desarrollo, Shirley (2008) ignoraba a la corriente heterodoxa (Reinert, Evans, Hodgson, Chang), y el propio Chang (2011b) admite que ha ampliado su visión y mejorado sus argumentos tras las críticas recibidas.

Este capítulo tiene dos objetivos principales: presentar los términos generales del debate entre la EPI y la NEI, y poner de manifiesto los contrastes y propuestas de ambas líneas de investigación (sección 2), en materias tales como la propia idea de institución, la concepción del papel del Estado, el cambio institucional y el desarrollo (sección 3). También se traza una breve descripción de la evolución reciente de la literatura institucional ortodoxa ligada a la NEI y los posibles puntos de acuerdo con la

---

<sup>27</sup> Este capítulo es una versión del artículo que actualmente está en prensa y será publicado en el número de diciembre de 2012 de la revista “Journal of Economics Issues”, con el título de “Institutional Approaches to Economic Development: The Current Status of the Debate” (López Castellano, Fernando y García-Quero, Fernando).

<sup>28</sup> La polémica a la que se hace alusión ha tenido lugar en el Issue 04, Volumen 7 of the Journal of Institutional Economics (2011) y la configuran un total de 18 artículos críticos con el trabajo de Chang (2011a) y la propia réplica de éste (Chang, 2011b).

perspectiva crítica asociada a la EPI (sección 4). Posteriormente, se inserta el debate en la nueva literatura del desarrollo y se plantea la cuestión de si las instituciones que determinan el buen desempeño económico y el buen desempeño en materia de desarrollo deliberativo deben ser las mismas (sección 5). Finalmente se exponen las principales conclusiones del capítulo y se apunta una futura línea de trabajo (sección 6).

## **2. 2. Instituciones y desarrollo económico: los términos generales del debate**

A principios de la década del noventa del pasado siglo, la concepción del crecimiento como proceso de acumulación de capital dio paso a una visión que ponía el acento en la sólida vinculación entre instituciones y desempeño económico. Se producía un giro desde una “teoría del desarrollo libre de instituciones” a una “Nueva teoría del crecimiento” y se asumía que las políticas públicas y los marcos institucionales eran la explicación más importante sobre las diferencias de ingresos entre países (North, 1990; Olson, 1996). Esta interpretación, ligada a la NEI, se ha convertido en la ortodoxia y su impacto sobre la problemática del desarrollo ha sido doble: en el mundo académico, generando avances en la teoría y en el método, y en las agencias del desarrollo, reorientando los programas del fundamentalismo del mercado al fomento del “buen gobierno” (Bates, 2010). La literatura crítica relativiza los avances en el ámbito académico, y enfatiza en los negativos efectos que la influencia de esta literatura está teniendo en las estrategias de desarrollo. Por lo que respecta al mundo académico, se achaca el interés por las instituciones al agotamiento de la Economía neoclásica (Nelson y Sampat, 2001), o al propósito de la economía ortodoxa de enmascarar los fracasos de las “buenas políticas” y las teorías que las sustentan (Chang, 2007b). Por lo que se refiere a la estrategia, se sostiene que la influencia se ha traducido en la proyección del “monocultivo” institucional, esto es, la imposición universal de un modelo de arquitectura institucional idealizado de la experiencia occidental en los países en vías de desarrollo (Przeworski, 2004; Evans, 2005; Portes, 2007; Rodrik, 2008).

En su artículo, Chang (2011a) cuestiona el argumento central de la NEI de que las instituciones clave para el desarrollo son las que salvaguardan los derechos de propiedad y garantizan el cumplimiento de los contratos, favoreciendo la interacción de los actores en un mercado con bajos costes de transacción. De aquí deriva, a su juicio, la

interpretación de la NEI de que el fracaso de las “buenas” políticas recomendadas a las economías en desarrollo y en transición se debe a la inexistencia de un sistema de derechos de propiedad seguro y claramente definido.

También pone en duda la solvencia teórica de las dos aproximaciones del discurso dominante al cambio institucional en los países en desarrollo, a las que califica de voluntarista y fatalista. Según Chang, la primera propone la implantación de “Global Standar Institution”, a partir de la idea de que las instituciones, en tanto producto de la elección racional de los individuos, se pueden cambiar mediante acciones políticas. En su opinión, este trasplante ignora el contexto histórico, político y social de los países receptores, niega la diversidad institucional y presenta resultados muy sesgados a favor de los países ricos y el capital financiero, en detrimento de los países pobres y el capital industrial. La segunda, que Chang atribuye a los estudios de Acemoglu et al. (2001, 2005) y de Engerman y Sokoloff (2002), se basa en la importancia de patrones inmutables (cultura, geografía o clima) y otorga una especial relevancia a la “dependencia de la senda”. Según esto, las instituciones tienden a perpetuar ciertas pautas de interacción humana, concediendo un escaso margen de maniobra a la acción política.

Chang subraya que el error común de ambas corrientes consiste en vincular el crecimiento económico a una estructura de incentivos articulada en torno a la protección de los derechos de propiedad, y que, como consecuencia de este error, se construyen indicadores de calidad institucional muy subjetivos. De otro lado, aduce, la literatura institucional ortodoxa, además de caer en el isomorfismo, no considera los costes de las reformas institucionales, de ahí que apoye las costosas reformas impuestas a las antiguas economías socialistas y a muchos países en desarrollo durante las últimas décadas. Por último, sostiene que la econometría sofisticada, los experimentos controlados, y otras “pruebas sistemáticas” de la metodología ortodoxa deben completarse con otros tipos de pruebas empíricas, como series temporales, narraciones históricas y estudios históricos comparativos (Chang, 2011b).

Chang critica, además, la identificación que hace la NEI entre las funciones que deben cumplir las instituciones para promover el crecimiento con las formas institucionales adoptadas por los países occidentales en sus procesos de desarrollo

económico. Frente a esta visión, Chang insiste en que el desarrollo requiere que las instituciones cumplan determinadas funciones, pero que existen diversas formas institucionales para cumplirlas, dependiendo del contexto y la etapa histórica en la que se encuentre una sociedad concreta. En su opinión, con independencia de la forma adoptada, las funciones que deben cumplir las instituciones para impulsar el desarrollo deben ser las siguientes: coordinar los planes de desarrollo, fomentar la innovación, redistribuir el ingreso y favorecer la cohesión social. También insinúa que si se adoptara la concepción de desarrollo de Sen, tanto las instituciones como sus funciones serían distintas. Esto es, si el desarrollo se entendiera como un proceso de expansión de las libertades fundamentales, que garantizara a toda la población las oportunidades necesarias para vivir dignamente y ejercer una plena libertad, las funciones de las instituciones deberían ser las de ampliar las capacidades humanas para lograrlo (Chang, 2011a).

Chang resume en su artículo y la réplica a las críticas recibidas (Chang, 2011a, 2011b) la línea teórica y metodológica que mantiene a lo largo de toda su obra, y propone una nueva agenda de investigación, basada en una estrategia de deconstrucción del discurso dominante sobre instituciones y desarrollo. Mediante un enfoque multidisciplinar y apoyado en análisis históricos comparados y estudios de caso centrados en diversos contextos nacionales e históricos, reinterpreta la visión ortodoxa de las experiencias históricas y contemporáneas. Su provocadora propuesta ha tenido la virtud de revitalizar el debate y abrir las puertas a un futuro diálogo con otras reflexiones heterodoxas (Ruccio, 2011; Wallis, 2011; Jameson, 2011; Ros, 2011), e incluso con autores ortodoxos como Maseland (2011) y Kimenyi (2011), que promete ser muy productivo.

Sin embargo, la discusión se presenta muy ardua con otro grupo de autores que reprueban su discurso y de cuyos comentarios críticos se puede inferir la presencia de dos posiciones metodológicas y teóricas irreconciliables. En general, se califica el trabajo de Chang de compendio de prejuicios ideológicos e ideas muy cuestionables y contradictorias, irrelevantes y falsas. En particular, se le acusa de minusvalorar el papel de las instituciones y la importancia de los derechos de propiedad en la dinámica del crecimiento, y de realizar un análisis simplista de la teoría del Estado de la escuela de la Elección Pública (Boettke y Fink, 2011; Brouwer, 2011; Choi, 2011). También se

advierte que Chang no aborda los problemas metodológicos de la NEI ni ofrece alternativas, y que presenta argumentos desfasados, sin referencia alguna a sus nuevos avances teóricos sobre instituciones y desarrollo. En este sentido, se afirma que Chang engloba bajo la rúbrica de "discurso dominante" a una minoría vanguardista y provocadora, como La Porta et al., e incluso a autores que cuestionan, con sus mismos argumentos, la idea de monocultivo institucional; que malinterpreta a la corriente "fatalista" del cambio, y que crítica infundadamente la supuesta ignorancia de los costes del cambio institucional por parte de la corriente "voluntarista". (Clague, 2011; Nugent, 2011; Shirley, 2011). Además, se aduce que en sus análisis Chang se centra en aspectos parciales de la literatura institucional ortodoxa, y en la errónea lectura que realizan los policymakers de esta literatura (John and Storr, 2011; Clague, 2011; Wallis, 2011). Por último, se le imputa a Chang una defensa radical de la planificación central y un firme rechazo de la econometría, sustentados en una metodología muy débil y en pruebas poco sistemáticas y muy aleatorias, basadas en un uso selectivo de los casos particulares para adaptarlos a sus planteamientos (Keefer, 2011; De Jong, 2011).

### **2. 3. NEI vs EPI: teoría, historia y política**

Como se ha señalado, el debate enfrenta a dos aproximaciones institucionalistas a la problemática del desarrollo: la que el propio Chang denomina visión "superficial" y economicista, ligada a la NEI, y la que califica de "explícitamente institucionalista", la EPI (Chang, 2002b). La NEI se configura como un programa de investigación, que parte de la economía neoclásica y se construye integrando la literatura de los costos de transacción, la de los derechos de propiedad y la de la Elección pública (North, 1990). En su versión más aceptada, las instituciones se identifican con "reglas del juego", con "restricciones que los hombres imponen a la interacción humana", y se sostiene que éstas determinan el volumen de los costos de transacción y las posibilidades de desarrollo económico (North, 1990, 2005). Desde esta óptica, el cambio institucional supondría un giro en las reglas que constriñen o incentivan los comportamientos sociales (Levi, 1988). Como se ha expuesto en el capítulo anterior, la EPI hunde sus raíces en el legado intelectual de Marx, Veblen, Schumpeter, Polanyi o Simon, esto es, la tradición de la "Vieja Economía Institucional" (VEI), que enfatiza en la importancia de los elementos políticos en la determinación de las políticas públicas, y reafirma el

papel de las instituciones que afectan a la interacción humana (Chang, 2002b)<sup>29</sup>. El enfoque, enriquecido por las recientes investigaciones de Hodgson, Lazonick, Evans, Rutherford, Burlamaqui y Toye, entre otros, se plantea un doble reto: superar la visión convencional de las instituciones como “restricciones” y ofrecer una explicación del cambio institucional más sistemática y general. Lo primero implica aceptar que las instituciones conforman los intereses y las visiones del mundo de los actores económicos. Lo segundo, que el cambio institucional conlleva una transformación de las visiones del mundo que subyacen en las estructuras institucionales (Chang y Evans, 2000).

En las páginas que siguen se ponen de manifiesto los contrastes y propuestas de ambas líneas de investigación, en materias tales como la propia naturaleza de la institución, el papel del Estado, las distintas visiones acerca de la base histórica del desarrollo y la relación entre calidad institucional y desempeño económico.

### **Naturaleza de la institución**

La primera diferencia notable entre los dos enfoques se refiere a la propia naturaleza de la institución. La NEI define las instituciones como las reglas de juego formales e informales de una sociedad, que limitan la interacción humana y determinan la estructura de incentivos en el plano político, social y económico. La NEI parte de un “estado de naturaleza” libre de instituciones y de un modelo racional del comportamiento individual para explicar el nacimiento de las instituciones. En su constructo, el individuo es la unidad básica, sus motivaciones (funciones de preferencia) están dadas, y se establece una causación unidireccional desde los individuos hasta las instituciones. Según esto, las instituciones sancionan o premian los comportamientos individuales, pero no cambian la motivación en sí misma (North 1990).

Desde la EPI se propone reformular el estado inicial libre de instituciones, argumentando que en cualquier “estado de la naturaleza” ya existe un gran número de reglas y normas culturales, y que los individuos nacen en un entorno institucional que les precede, es decir, son individuos institucionalizados (Hodgson, 2006). Partiendo de

---

<sup>29</sup> En el capítulo 3 se presentará de forma específica la propuesta de interpretación y los referentes teóricos de la EPI.

una concepción alternativa de la agencia humana, que rechaza la idea del individuo maximizador de utilidades y asume el hábito como cimiento de la acción humana y de las creencias, Hodgson sostiene, con Veblen, que las instituciones son complejos durables integrados de costumbre y rutinas, y un elemento clave de los procesos colectivos a través de los que los agentes perciben y comprenden su experiencia (Veblen, 1899). El argumento clave es que las instituciones son estructuras sociales que pueden implicar una “causalidad descendente reconstituyente”, es decir, que existe una causación bidireccional entre la motivación individual y las instituciones sociales. Esto significa aceptar que las instituciones facilitan o restringen el comportamiento individual, y que forman a los individuos en sí mismos, inculcándoles valores o visiones del mundo (Chang, 2002b). En definitiva, como se desprende de la definición de Chang y Evans (2000), las instituciones son “patrones sistemáticos, integrados por expectativas compartidas, presupuestos no cuestionados, normas aceptadas y rutinas de interacción”, de gran influencia en la conformación de las motivaciones y en el comportamiento de grupos de actores sociales interrelacionados. Y estos patrones sistemáticos se encarnan en “organizaciones”, tales como la administración pública y las empresas, que cuentan con normas formales y capacidad para imponer sanciones.

### **El papel del Estado**

Otro aspecto relevante que distingue ambos enfoques es su concepción del Estado y su papel en los procesos de desarrollo. La agenda del Estado de la NEI consiste, básicamente, en asegurar los derechos de propiedad y garantizar el cumplimiento de los contratos para reducir los costos de transacción, aumentar la riqueza y fomentar el crecimiento. Esto es, asume el escenario esquemático de la teoría de la Elección pública sobre el Estado Depredador, que rechaza toda política estatal redistributiva y concibe la acción de gobernar como una actividad extorsionista (Bardhan, 2001, 2005). En la NEI siempre está latente el dilema político fundamental: como monopolista de la violencia, el Estado crea las reglas del juego, pero su poder también le permite violarlas (Weingast, 1995). La solución consiste en diseñar mecanismos de acción colectiva que limiten su capacidad predatoria, porque, como actor interesado en la economía, cuenta con incentivos para comportarse de forma oportunista, con el fin de maximizar las rentas de quienes tienen acceso a la toma de decisiones (North, 2005; Shirley, 2008). Desde esta perspectiva, la persistencia de



instituciones ineficaces se explica por la existencia de un Estado “Leviatán” (Brennan y Buchanan, 1980), que persigue maximizar sus ingresos a costa de socavar los derechos de propiedad y los incentivos para la inversión (Levi, 1988). En definitiva, las instituciones que fomentan el crecimiento se identifican con aquellas que favorecen la interacción de los actores en un mercado con bajos costos de transacción (Nelson y Sampat, 2001); y se enfatiza en las instituciones económicas creadoras de mercado, en detrimento de las que lo regulan, lo estabilizan y lo legitiman (Rodrik et al., 2004).

Para la EPI, la teoría de la Elección Pública acentúa esta versión caricaturesca del Estado en los países en desarrollo, donde el control político de los gobernantes es débil y no están consolidadas las instituciones democráticas (Toye, 1987). Esta imagen del Estado, según la EPI, parte del egoísmo como teoría de la motivación y del comportamiento humano, y niega la naturaleza “pública” de las motivaciones de los políticos y burócratas (Chang, 2011a). Partiendo de la idea de que los individuos pueden estar motivados por el egoísmo más extremo o el más puro altruismo (Lewis y Steinmo, 2011), la EPI defiende la existencia de valores éticos, tales como la justicia y el espíritu público, y de individuos que piensen “institucionalmente”, es decir, que tengan conciencia del deber más allá de la lealtad personal u organizativa (Hecló, 2008)<sup>30</sup>. Teniendo en cuenta el carácter “constitutivo” de las instituciones, se aduce que el comportamiento y las motivaciones de los personajes públicos pueden cambiarse mediante la exhortación ideológica. De forma directa, enfatizando en la ética del servicio público al integrarse en la vida pública, o de manera indirecta, cambiando su entorno institucional (Chang, 2007a). Para la EPI, el Estado es la institución básica, como creador y regulador de las instituciones que gobiernan las relaciones y como institución política, y el mercado es una institución más de un sistema capitalista que está formado, además, por otras instituciones informales como la convención social. Se insiste en que el mercado es una construcción política, definida por una serie de instituciones, formales e informales, que regulan la participación, el objeto de intercambio y los derechos y obligaciones de los agentes que intervienen (Lazonick, 1991; Hodgson, 2006; Chang, 2002b, 2011b).

---

<sup>30</sup> En el capítulo siguiente se profundiza en estas cuestiones y se propone una clasificación de las instituciones que parte de la propuesta teórica de la EPI.

Desde la EPI también se cuestiona la hipótesis de Brennan y Buchanan (1980) de que el ciudadano percibe la capacidad fiscal como reflejo del poder coactivo del Estado, y se sostiene que tal enfoque de la fiscalidad ignora el papel que cumplen los impuestos en la legitimidad del Estado y en su competencia para impulsar el desarrollo (Di John, 2009). La incapacidad del Estado para articular un sistema fiscal unificado y no discriminatorio era el freno principal para el crecimiento económico premoderno, y la insuficiencia recaudatoria de los países en desarrollo refleja su dificultad para suscitar legitimidad política y su debilidad institucional en materia de administración y gestión tributaria (Epstein, 2000; Chang, 2002a). Además, se recuerda que la formación de mercados nacionales en Occidente coincidió con la creación y expansión de las instituciones estatales, como han explicado Polanyi (1957) y Epstein (2000), y O'Brien (2003), en referencia al Estado mercantilista inglés. En los casos exitosos de desarrollo del Este asiático, se arguye, el Estado jugó un papel muy activo, sobre todo en materia de política industrial, mediante la intervención y la canalización del crédito hacia la inversión industrial (Chang, 1993; Evans, 2007a). De otro lado, se sostiene que la existencia de un gobierno eficaz es una precondition para la transición a la economía de mercado, porque los intercambios voluntarios no pueden producirse en un vacío institucional. El estudio de Wang (2003) sobre China pone de manifiesto que el desarrollo del mercado requiere un arduo proceso de «legitimación», sustentado en la coerción, y que una economía de mercado no puede existir sin instituciones jurídicas, administrativas y tributarias eficaces, que definan los derechos de propiedad, promulguen las leyes, hagan cumplir los contratos y recauden impuestos. Para la EPI, en fin, el papel del Estado se acrecienta en un mundo “schumpeteriano” basado en la competencia y la innovación (Burlamaqui, 2000; Jessop, 2003).

### **Las lecciones de la historia**

A partir de la interpretación de North sobre el nacimiento y evolución del mundo occidental, y los posteriores intentos de proyectar la experiencia europea a otros ámbitos (North et al., 2000), la NEI ha investigado el desarrollo en perspectiva histórica, siguiendo dos orientaciones: la “Nueva Economía Política del desarrollo” y las teorías del desarrollo institucional basadas en los orígenes coloniales. La primera, ligada a la teoría de la Elección racional, analiza los fundamentos políticos del desarrollo estudiando la violencia como fuente de prosperidad. La tesis es que la violencia cumple

un papel funcional en la historia y que en Europa occidental contribuyó a la formación del Estado moderno. Estableciendo un paralelismo entre el mundo subdesarrollado y la sociedad insegura de Hobbes, se señala que el desarrollo de las naciones europeas y los esfuerzos modernizadores de los países en desarrollo tienen una misma raíz: la doma de la violencia para transformarla en colaboración (Bates, 2001; López y Lizárraga, 2006). Más recientemente, se ha establecido una estrecha relación entre desarrollo y modo de regulación de la violencia, afirmando que la forma de regularla está determinada por las instituciones, las organizaciones y las creencias (North et al., 2007, 2009).

La segunda, que Chang denomina corriente "fatalista" del cambio, es la más influyente de cara a las recomendaciones de trasplante institucional, y se ha desarrollado en dos líneas, que Coatsworth (2008) ha llamado "Economía política de la conquista" y "Economía política del fracaso económico". La "Economía política de la conquista" sostiene que las modalidades de colonización determinaron diferentes instituciones políticas, económicas y sociales y éstas explicarían las divergencias de tasas de crecimiento (Acemoglu, et al., 2005). La "Economía política del fracaso económico" argumenta que la abundancia de población indígena y de recursos explican la aparición de un alto grado de desigualdad económica y política que habría constituido un freno para el desarrollo económico (Engerman y Sokoloff, 2005). Las dos corrientes comparten la hipótesis de que las instituciones de ley, orden y propiedad implantadas durante las primeras etapas del colonialismo son la base de las instituciones actuales (Glaeser et al., 2007).

La "Nueva Economía política del desarrollo" ha sido criticada por utilizar un modelo racional de comportamiento individual para explicar el origen y evolución del Estado moderno y de la trayectoria seguida por los estados independizados a mediados del siglo XX (Molteni, 2006). Las teorías coloniales también han sido cuestionadas por su exceso de generalización de los factores históricos usados y su limitado soporte empírico (Przeworski y Curvale, 2007). Con todo, la crítica más radical proviene de la revisión de la base histórica de las teorías del desarrollo, que niega toda posibilidad de adaptar un modelo único de crecimiento a los países en desarrollo. De la revisión se extrae la idea de que el "buen gobierno" en su dimensión histórica ha seguido, en el caso europeo, un largo y turbulento camino hacia el desarrollo institucional. Y, en cuanto a las "buenas políticas", se aduce que todos los países hoy desarrollados

aplicaron activamente políticas industriales, comerciales y tecnológicas para promover industrias nacientes durante sus etapas de actualización (Chang, 2002a, 2007). En la fase inicial de su desarrollo industrial, las economías más exitosas del planeta buscaron la competencia imperfecta dinámica, mediante una política de prohibiciones de importación y exportación, e implantación de tarifas. Los países ricos se especializaron en la exportación de productos manufacturados mientras que la periferia colonial se mantuvo tecnológicamente subdesarrollada y dedicó sus esfuerzos a la producción de materias primas para las metrópolis. En la actualidad se sigue incentivando a los países subdesarrollados a especializarse en las ventajas comparativas que proporciona la naturaleza, mientras que en las regiones avanzadas se estimulan las ventajas creadas por el hombre (Reinert, 1995, 2007).

La evidencia empírica muestra que la relación negativa entre las políticas proteccionistas y la prosperidad propuesta por la literatura institucional dominante es seriamente cuestionable, o errónea. Chang sostiene que el gran crecimiento experimentado por los países ricos y los países en vías de desarrollo durante los "treinta gloriosos" se produjo gracias a programas de intervención bien diseñados y severos controles sobre los movimientos de capital internacional, y que el abandono de las políticas económicas activas en favor de las reformas institucionales de ajuste estructural, a partir de los 80 del siglo XX, se tradujo en un menor crecimiento (Chang, 2002a). De otro lado, arguye que en todos los países que lograron un crecimiento económico sostenido, a la vez que se definían y protegían los derechos de propiedad privada, se aplicaron políticas públicas sociales, de provisión de infraestructuras y de apoyo a la innovación tecnológica y a la inversión productiva. El caso del "Estado desarrollista" coreano ejemplifica una política que combina "elementos ortodoxos con herejías locales" (Rodrik, 2006). Su gran desempeño económico se debió a una potente burocracia que impulsó la estabilidad macroeconómica y la eficiencia productiva, a una relación particular entre el Estado y la industria, para llevar a cabo un "proyecto nacional de transformación", y a la implantación de mecanismos redistributivos para reducir la inseguridad generada por los rápidos cambios estructurales y las influencias cíclicas (Chang y Evans, 2000). Estos hechos confirman que el triunfo del "idiosincrático" modelo asiático se sustentó en un formidable gasto de energía política y recursos económicos y no en el legado histórico o cultural. Chang sostiene, con Sen, que la cultura puede modificarse mediante la exhortación ideológica y la política

educativa, apoyadas en cambios en las instituciones y las políticas económicas (Chang, 2007a; Sen, 2006). Con esta afirmación se rebate la tesis de Huntington (Harrison y Huntington, 2000) sobre la importancia de la cultura en el desigual desempeño de Ghana y Corea del Sur, en el periodo 1960-1990.

### **Calidad institucional y desarrollo**

Como se ha señalado, la NEI relaciona el desarrollo con dos instituciones clave, las que salvaguardan los derechos de propiedad y garantizan el cumplimiento de los contratos. Así se desprende de las instituciones que recomienda Shirley (2008) a los países en desarrollo: las que fomentan el intercambio, mediante la reducción de los costos de transacción y el aumento de la confianza, y las que influyen en el Estado para proteger la propiedad privada de la expropiación. También se puede extraer de la noción de buena gobernanza de Dixit (2009), entendida como la que asegura los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos. O de la definición de “buena” organización social de Acemoglu y Robinson (2000), identificada con un conjunto de instituciones políticas, económicas y sociales que aseguran los derechos de propiedad de la mayoría de la sociedad. A partir de estas identificaciones se construyen tres indicadores para medir la calidad institucional (Edison, 2003), y justificar las reformas normativas en muchos países: la calidad de la gobernanza (Kaufman et al., 1999); el nivel de protección legal de la propiedad privada (La Porta et al., 1997; Acemoglu et al., 2001; Rodrik et al., 2004), y las limitaciones impuestas a los dirigentes políticos (Acemoglu et al., 2003).

Desde la EPI se argumenta que, pese a su centralidad en el discurso y a su importancia en la creación de indicadores cuantitativos de la calidad institucional, el concepto de “sistema de derechos de propiedad” no está claramente definido. Y se advierte que, ante la dificultad de agregar en una sola institución la compleja red institucional que la conforman, la literatura Neo-institucionalista lo reconceptualiza bajo la rúbrica de “riesgo de expropiación”, medida de calidad institucional que se ha convertido en el “Nuevo Testamento” (Pzeworski, 2004; Chang, 2011b). La NEI, se aduce, plantea una relación antagónica entre propiedad privada e intervención estatal, y defiende la superioridad de la propiedad privada sobre la pública, para resolver el dilema entre el interés propio y el bien colectivo. Para la EPI, asumir esta idea implica

ignorar la diversidad de formas que pueden adoptar los derechos de propiedad, como demuestran la experiencia histórica de países como China, Singapur, o Finlandia (Chang, 2005, 2011b), y los estudios de Ostrom (1990, 2007) sobre las posibilidades de los actores de crear sus propios arreglos institucionales para gestionar los recursos naturales y escapar a la «tragedia de los comunes».

Chang (2005) advierte que en los índices de calidad de Kaufmann et al. (1999) coexisten variables que captan formas institucionales (democracia política, justicia independiente, burocracia) con otras que se refieren a las funciones que cumplen (imperio de la ley, respeto de la propiedad privada, cumplimiento de los contratos). De otro lado, sostiene, la defensa de La Porta et al. (1997, 2008) de la superioridad de las “common law” sobre otros tipos de instituciones jurídicas, lejos de ser una idea vanguardista y provocadora, es uno de los argumentos centrales de la literatura institucional ortodoxa, y de gran influencia en las recomendaciones de “buenas” políticas para el desarrollo (Chang, 2011b). En efecto, su ascendencia es muy grande en los indicadores de evaluación institucional del Banco Mundial, en la serie Governance Matters, criterio clave en la asignación de la ayuda, y en el índice “Doing Business”, de gran circulación entre los policymakers de los países en desarrollo (Michaels, 2009). Sin embargo, en su estudio de caso, Woo (2007a) presenta evidencias que cuestionan la supuesta superioridad de los sistemas de leyes anglosajones (ley civil) sobre los mecanismos de leyes informales (ley tradicional) de cara al desarrollo, y critica el mal uso que se hace de la historia de los estados desarrollados para justificar las reformas.

La EPI atribuye el énfasis de la NEI en la forma a que favorece la recomendación de políticas, dado que propone una solución concreta a un problema institucional. Andrews (2008, 2010) advierte sobre el peligro de isomorfismo de los indicadores, que parten de una concepción determinista del desarrollo basada en una imagen idílica de los gobiernos de los países desarrollados. Otro aspecto relevante es que los indicadores adecuados para países desarrollados son de dudosa aplicación en países en vías de desarrollo, porque tratan de instituciones formales, cuya efectividad depende, en gran medida, del apoyo de instituciones informales (normas, códigos de conducta y factores culturales), de capital importancia en las sociedades tradicionales. Precisamente, la interacción entre instituciones de movimiento lento (instituciones informales) y movimiento rápido (instituciones políticas) explica la dificultad del

trasplante a contextos culturales diferentes y la existencia de diversidad de instituciones para el desarrollo (Roland, 2004). El trasplante en la Unión soviética aplicó la idea de la NEI de reforma de “arriba abajo”, que plantea el cambio institucional como resultado de decisiones políticas y nuevas leyes. Sin embargo, el caso Chino ilustra la visión, más gradual y evolutiva del cambio institucional, “de abajo arriba”, que parte de cambios en las normas sociales, que luego son formalizados en leyes escritas (Easterly, 2008).

#### **2. 4. Los avances recientes de la NEI: hacia un enfoque más pluralista e interdisciplinar**

Una de las principales críticas a la NEI es que sus avances se limitan al ámbito académico. En este sentido, Toye (1987) atribuye la incorporación de la teoría de juegos y de la elección racional a los estudios sobre desarrollo a una actitud defensiva de la teoría ortodoxa, y Portes (2007) subraya que el progreso del análisis Neo-institucionalista sólo ha alcanzado al abandono de los supuestos irreales de la economía neoclásica.

Desde la literatura institucional ortodoxa se afirma que hay motivos para el optimismo, porque sus desarrollos más recientes la están acercando a las posturas de la VEI. En esta línea, se argumenta que la profusión de trabajos teóricos y empíricos ha estimulado a los investigadores a crear nuevas estructuras conceptuales para estudiar el funcionamiento de las instituciones y su papel en el desempeño económico (Greif y Kingston, 2011). Se valoran positivamente las propuestas metodológicas de Acemoglu et al. (2005) y los últimos trabajos de North (2005), y se subraya que el fuerte impulso dado a los estudios econométricos ha permitido establecer correlaciones entre variables institucionales y la economía y la política. También se presentan como síntomas de los avances los crecientes estudios de caso (North y Weingast, 1989) y el uso de experimentos para profundizar en el conocimiento del comportamiento (Ostrom, 2007). Desde la elección racional se han producido extensiones de la NEI, siguiendo dos enfoques, el de la "narrativa analítica institucional" (Bates et al, 1999), y el del "análisis institucional histórico y comparativo" (Greif, 2006; Aoki, 2001). Este último, asume la importancia del contexto histórico, y se apoya en la teoría de juegos y en el concepto de dependencia de la senda (Caballero y Vázquez, 2011).

La NEI ha asumido un perfil más interdisciplinar y ha adoptado un carácter más pluralista (Dixit, 2009). En cuanto al concepto de institución, hace una década, Williamson (2000) admitía que no existía una teoría unificada, y, recientemente, Bates (2010) argumentaba que aún no había consenso sobre su naturaleza y orígenes. Sin embargo, Lewis y Steinmo (2011) captan un cambio ontológico en la definición de las instituciones, que atribuyen a la influencia de la teoría evolutiva en los “nuevos institucionalistas”. Tal cambio se refleja, en su opinión, en que ya no se identifican con restricciones del comportamiento, sino con conjuntos de normas, reglas y creencias incrustadas en un contexto social y político más amplio (Greif, 2006; Greif y Laitin, 2004), o con “regularidades compartidas de comportamiento o rutinas de una población” (Mantzavinos et al., 2004).

De otro lado, si hace unos años Hodgson criticaba a la NEI su adscripción al paradigma del comportamiento racional del individuo y al supuesto de las preferencias dadas, en la actualidad se afirma que autores como North han adquirido una perspectiva evolucionista sobre la formación y transformación institucional, mostrando “cierto grado de convergencia” con las ideas de los viejos institucionalistas, lo que permite establecer vías de diálogo con los continuadores de esta tradición (Rutherford, 2001; Nelson, 2002; Caballero, 2011). El propio North (2005) reconoce la influencia de la literatura evolucionista, y en sus últimos trabajos se observa una causalidad bidireccional: los agentes forman sus creencias a partir de la realidad y las trasladan a las instituciones, estableciéndose una estructura de incentivos que influyen en su conducta; las acciones modifican la realidad y se genera un proceso de retroalimentación. La NEI también ha modificado el postulado de la racionalidad instrumental y lo ha sustituido por el de “racionalidad limitada” de Simon (1986). Como sostiene North (2005), lo que normalmente se entiende como elección racional es la incorporación del proceso de pensamiento al contexto social e institucional más general y no responde a un proceso cognitivo individual. En lo que atañe al método, se ha superado el individualismo metodológico, con un giro hacia el “individualismo institucional”, escenificado por North, que sitúa la acción individual y a las estructuras socioinstitucionales en el mismo nivel analítico (Toboso, 2011).

Lewis y Steinmo (2011) afirman que actualmente existe un amplio consenso en torno a que las instituciones, las ideas y el ambiente cambian en un proceso coevolutivo,



en línea con lo apuntado por Hodgson (2002). Desde la aproximación a las instituciones como equilibrio se enfatiza en la teoría de la motivación, y se sostiene que la clave del cambio institucional no reside en variar las reglas, sino en cambiar las motivaciones de los jugadores y las pautas de comportamiento en un sentido de autorreforzamiento (Greif y Kingston, 2011). Muchos Neo-intitucionalistas también se han hecho eco de la advertencia de Hodgson (2001), relativa al problema de la especificidad de los fenómenos económicos y a la necesidad de contar con una teoría económica más sensible a la variedad de situaciones históricas y geográficas existentes. La teoría del cambio institucional endógeno de Greif (2006) asume esta tesis y combina un enfoque de agencia con otro estructural para mostrar la importancia de la historia en las preferencias actuales de los individuos.

También se está matizando el papel del Estado en los procesos de desarrollo. North rechaza la visión simplista del Estado de la escuela tradicional de Elección pública, aunque sigue planteando que el desarrollo exige la creación de instituciones políticas que pongan límites al poder gubernamental (North, 2005). En cuanto a la agenda estatal, sostiene que los mercados eficientes requieren un gobierno que especifique y haga cumplir los derechos de propiedad, que disminuya los costos de transacción, y que opere dentro de un marco de actitudes hacia la honestidad y la justicia. También reconoce que la libertad de mercados no lleva implícita su eficiencia, porque ésta depende de la existencia de un sistema legal bien especificado y de una institución que lo haga cumplir. Greif (2001) advierte que los mercados no funcionan en el vacío y dependen de instituciones formales e informales, que determinan los sujetos que intervienen, los intercambios que se realizan y los términos del intercambio.

Todos estos estudios apuntan a un alejamiento del modelo de crecimiento neoclásico como base de las políticas de desarrollo. El propio North (2005) reconocía la carencia de una teoría dinámica adecuada para explicar el desarrollo del mundo desarrollado y la transición del subdesarrollo al desarrollo. También se asume que las instituciones occidentales han surgido a través de un largo proceso de adaptación, lo que impide que puedan copiarse al pie de la letra en los países en desarrollo, y que la dependencia de la senda incide en la gradualidad del cambio y dificulta la importación de estas instituciones. Con la asunción de tales premisas, se está poniendo en duda la posibilidad de trasplante institucional (North, 2005; Shirley, 2008).

## **2. 5. Recapitulación y propuesta: del trasplante institucional al desarrollo deliberativo**

El debate generado por el artículo de Chang y las respuestas de sus críticos ha permitido presentar dos aproximaciones al estudio de la relación entre las instituciones y el desarrollo. Aunque, en la actualidad, se aprecia cierto acercamiento, siquiera en el ámbito de la investigación teórica, los puntos que las separan son muchos.

En general, se admite que las instituciones restringen las opciones e instauran los criterios mismos por los que los agentes muestran sus preferencias. La NEI ha sustituido el postulado de la racionalidad instrumental por el de “racionalidad limitada”, ha superado el individualismo metodológico y está enfatizando en la teoría de la motivación. A partir de esto, siguiendo una perspectiva evolucionista, que entronca con las ideas de los “viejos” institucionalistas, sostiene que el cambio institucional implica una variación de las reglas y de las motivaciones. También se están rechazando las visiones más esquemáticas del Estado influenciadas por la Elección pública, pero se sigue manteniendo que el desarrollo exige la creación de instituciones que limiten el poder estatal. Por último, su interpretación de la historia de los países desarrollados lleva a la NEI a vincular el éxito o el fracaso económico a instituciones pro mercado, y a construir indicadores de calidad institucional ligados a los derechos de propiedad. En los estudios más recientes, se reconoce la importancia del contexto, y se admite la dificultad del trasplante institucional.

Tales extensiones de la NEI permiten pensar en un futuro diálogo con los seguidores actuales de la “vieja” tradición institucionalista. Sin embargo, hasta la fecha les separa la concepción del Estado, la interpretación del desarrollo en clave histórica y el intento de proyectar la experiencia occidental a los países en desarrollo. El problema de la concepción del Estado de la NEI sigue siendo asumir el egoísmo como teoría del comportamiento, negando la naturaleza “pública” de las motivaciones de los políticos y burócratas. La EPI defiende la posibilidad de cambiar las motivaciones, dado el carácter “constitutivo” de las instituciones, educando en la ética del servicio público y cambiando el entorno institucional. También los separa la distinta concepción acerca del papel de la fiscalidad en la legitimidad del Estado y en su competencia para impulsar el desarrollo.

La revisión de la EPI de la base histórica de las teorías del desarrollo pone en duda la interpretación de la literatura institucional dominante sobre el desarrollo del “buen gobierno” y las “buenas políticas”. La concepción ortodoxa no considera la significativa contribución de la política social al desarrollo. Así, en las dimensiones sociales, económicas y políticas que se incluyen en la construcción de indicadores de la calidad institucional, se prescinde de la política redistributiva. El desarrollo equitativo exige crear instituciones sólidas y creíbles para la representación y canalización de los intereses de los diversos grupos sociales (Chang, 2004; Mkandawire, 2001). Pero, la imposición externa de patrones institucionales reduce la posibilidad de que las propias sociedades experimenten, innoven y construyan sus propias instituciones (Rodrik, 2000; Evans, 2004; Chang, 2007a). Desde una óptica marxista, Ruccio (2011) propone la creación de instituciones que fortalezcan el desarrollo económico y social, muy distintas de las vigentes en los países en desarrollo, formadas por las normas formales e informales que favorecen la apropiación de la plusvalía por parte del capital y distribuyen el excedente de tal forma que fortalece dichas instituciones y asegura las condiciones institucionales que lo han generado.

Como se puede observar, la discusión generada se centra en las variables independientes de la ecuación del desarrollo, y en concreto las variables institucionales. En las páginas que siguen se plantea otra línea de trabajo que atañe al desarrollo como variable dependiente, como proponía Chang en su artículo (Chang, 2011a).

La NEI reflexiona en clave de desempeño económico de los países para lograr el desarrollo, medido en términos de crecimiento de la producción y de la renta, y vincula la idea de buenas instituciones al logro de los fines establecidos por la teoría económica ortodoxa. El propio Chang se posiciona a favor de la industria manufacturera, elemento diferenciador históricamente de los países ricos y pobres, y defiende, con Gerschenkron, las relaciones financiero-industriales en las políticas de industrialización tardía. Se puede afirmar que, en líneas generales, las aproximaciones institucionalistas al desarrollo siguen identificándolo con el crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB), con la industrialización y con los avances tecnológicos (Dutt, 2011).

En este trabajo se plantea la necesidad de superar tal identificación, y el primer paso, en ese sentido, sería, como apunta Stiglitz, acabar con el fetichismo del PIB y

concebir el desarrollo como “transformación de la sociedad” (Stiglitz, 2007, Stiglitz et al., 2009). En la concepción de Sen del desarrollo como proceso de expansión de las libertades fundamentales, el crecimiento del PIB se considera un medio para expandir las libertades de las que disfrutaban los miembros de la sociedad. Estas libertades dependen de las instituciones sociales y económicas (sanidad y educación), y de los derechos políticos y humanos (participación política). La importancia de estas instituciones no se mide por su contribución al PIB o al fomento de la industrialización, sino por su incidencia en el aumento de las capacidades de las personas para realizarse (Sen, 1999).

Tal concepción obliga a plantear el acceso a la salud, al conocimiento y a una renta que permita satisfacer las necesidades básicas como objetivos prioritarios. La educación se convierte en un factor clave del desarrollo, porque mejora la eficiencia productiva y aumenta la renta personal, y contribuye a la calidad del debate político. Nussbaum (2010) identifica el modelo educativo vigente con el paradigma de desarrollo-crecimiento económico, que persigue la rentabilidad y crea “máquinas utilitarias”, y aboga por otra forma de educación, asociada al paradigma del desarrollo humano, que promueva el civismo, y cree “ciudadanos cabales”.

En este enfoque de la capacidad, el debate público sobre la distribución de los bienes colectivos y de la estrategia de desarrollo se convierte en la piedra angular de cualquier proyecto de cambio institucional (Evans, 2005; Chang, 2007a). Es necesario incidir en el proceso de formación de preferencias colectivas y situar en el núcleo del análisis las instituciones que fomentan el debate público y facilitan las decisiones colectivas sobre los fines del desarrollo. La democracia se entiende aquí como “gobierno mediante el debate”, porque inmuniza contra el mercado y genera valores (Sen, 2006). Frente al sistema político liberal, que basa la participación en el voto secreto y en la satisfacción de preferencias individuales, en esta democracia deliberativa, el voto expresa un juicio sobre la opción política más adecuada para promover el bien común (Fung y Wright 2003). Como subraya Rodrik (2000), la democracia reduce la tentación de redistribución expropiatoria y disminuye los conflictos sociales. Pero, además, tiene un carácter constitutivo, porque cambia a las personas, las hace menos egoístas y más generosas.

En definitiva, hay que escapar de las metáforas ligadas al crecimiento y de su proyección institucional. Adoptando la perspectiva de Sen se puede apreciar la gran importancia de las instituciones, de los valores sociales y de las costumbres vigentes en el proceso de desarrollo, y considerar la distribución de la riqueza como un aspecto social clave. El reto consiste en construir nuevos “imaginarios” institucionales que introduzcan la noción de que las prioridades económicas, la distribución de la riqueza y la estrategia de desarrollo deben establecerse mediante procesos democráticos.

## **2. 6. Conclusiones**

El objetivo principal de este trabajo era presentar los términos generales del debate suscitado por la publicación de Chang, y poner de manifiesto la existencia de dos aproximaciones institucionalistas a la problemática del desarrollo.

En su artículo, Chang cuestiona la relación entre instituciones y desarrollo que propone la NEI; sus aproximaciones al cambio institucional en los países en desarrollo; sus indicadores de calidad institucional; y su trabajo empírico; y propone otro conjunto de instituciones para promover el desarrollo. La respuesta a estas críticas de autores próximos a la NEI ha sido muy contundente y se centra en que Chang minusvalora el papel de los derechos de propiedad en la dinámica del crecimiento; ignora los estudios más recientes en materia de instituciones y desarrollo; malinterpreta las aproximaciones al cambio institucional; y rechaza la metodología con argumentos infundados.

El debate ha permitido constatar la existencia de dos visiones institucionalistas sobre la problemática del desarrollo: la NEI y la EPI. La NEI entronca con la economía neoclásica y la EPI con la tradición del “viejo” institucionalismo económico. Su legado intelectual las lleva en enfrentarse en cuestiones tales como la naturaleza de la institución, el papel del Estado, la base histórica del desarrollo y la relación entre calidad institucional y desempeño económico.

En la evolución reciente de la literatura institucional ortodoxa ligada a la NEI se aprecia un enfoque más pluralista e interdisciplinar y un cierto acercamiento a los planteamientos de la EPI, a través de la incorporación de argumentos provenientes de la

VEI. Sin embargo, hasta la fecha les separa la concepción del Estado y la interpretación del desarrollo en clave histórica. La NEI parte del egoísmo y no contempla la existencia de una ética del servicio público. Por otro lado, la concepción de la acción de gobierno como actividad extorsionista lleva a la NEI a ignorar la importancia de la política social en el desarrollo. La historia que traza la NEI del desarrollo la lleva a proponer a los países en vías de desarrollo un modelo de arquitectura institucional basado en la experiencia occidental.

La discusión generada se centra en las variables independientes de la ecuación del desarrollo y no contempla el desarrollo como variable dependiente. En líneas generales, se le identifica con el crecimiento. En este trabajo se plantea la necesidad de superar tal identificación y adoptar la concepción Sen de desarrollo como un proceso de expansión de las libertades fundamentales. La piedra angular de este modelo es el debate público sobre la distribución de los bienes colectivos y sobre la estrategia de desarrollo. Esto obliga a huir de las instituciones ligadas al crecimiento y construir una estructura institucional que fomente el debate público y facilite las decisiones colectivas sobre los fines del desarrollo.



## **CAPÍTULO 3. LA ECONOMÍA POLÍTICA INSTITUCIONAL: BALANCE Y PERSPECTIVAS**

### **3. 1. Introducción<sup>31</sup>**

Como se ha mostrado en el capítulo anterior, los recientes debates sobre el papel de las instituciones en el desarrollo han mostrando la existencia de dos grandes corrientes teóricas: la Nueva Economía Institucional, cuyos representantes más destacables son Ronald Coase, Douglas North y Oliver Williamson y la Economía Política Institucional, representada por Geoffrey Hodgson, Erik Reinert y Ha-Joon Chan, entre otros. Este capítulo analiza las raíces y las principales aportaciones de esta última, calificada por el propio Chang como la única corriente explícitamente institucionalista (Chang, 2002b:8). El principal objetivo de este capítulo es doble: ofrecer una visión integrada y clarificadora de la EPI, y realizar una propuesta de clasificación e interpretación de las instituciones que incorpore las perspectivas de sus principales referentes. Con tales fines, se presentan sus antecedentes y referentes teóricos. Seguidamente, se exponen sus principales aportaciones agrupadas en torno a tres secciones: el individuo y sus motivaciones, el mercado, la acción política y el cambio institucional. Finalmente, se exponen las conclusiones y se propone una futura línea de investigación.

### **3. 2. Antecedentes y marco teórico**

El inicio de esta corriente podría establecerse en el año 2002, fecha en la que se publicó en las páginas de la revista “Cambridge Journal of Economic” el artículo de Chang “Breaking the Mould – An Institutionalist Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State”. En el artículo se exponían los

---

<sup>31</sup> El título del capítulo hace alusión directa al conocido artículo del premio Nóbel de Economía Oliver Williamson, titulado “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, publicado en 2002 en la “*Journal of Economic Literature*”. Este capítulo se encuentra actualmente en evaluación en la *Journal Economics Psychology*. Human behaviour and institutions: “contextual institutions” and “individualising institutions” (García-Quero, Fernando y López Castellano, Fernando).



fundamentos teóricos de un enfoque institucionalista alternativo a la visión convencional en materia de instituciones, agencia humana, rol del Estado y el mercado, cambio institucional y desarrollo económico. Chang continuaba la línea teórica y argumental iniciada casi una década antes tanto por él mismo (Chang, 1994a, 1994b, 2000), como por otros autores (Chang y Rowthorn, 1995; Chang y Evans, 2000; Lazonick, 1991; Evans, 1995; Burlamaqui et al., 2000; Hodgson 1988, 1993, 2000; Block 2000; Woo, 1999). A partir de esa fecha, se ha ido completando el enfoque con distintas aportaciones (Chang, 2005, 2007b, 2011a; Di John, 2004; Epstein; 2007; Evans, 2007b; Hodgson, 2001, 2006; Lazonick, 2006a, 2006b; Reinert, 2004, 2006)<sup>32</sup>.

Amén de estos desarrollos, como se ha mencionado en varias ocasiones, las raíces teóricas de la EPI se remontan al legado intelectual de autores tan variados como Hegel, Marx, Schmöller, Veblen, Sombart, Shumpeter, Polanyi o Galbraith, entre otros<sup>33</sup>. La EPI, al contrario que las denominadas corrientes Neo-institucionalistas, está muy cercana a la Economía Política Clásica, la “Escuela Histórica Alemana” y a la “Vieja Economía Institucional” o “Institucionalismo Original”. También guarda cierta afinidad con la biología, la psicología del instinto y la filosofía pragmática (Hodgson, 1998, 2001), huyendo de modelos simplistas de comportamiento racional del individuo y adoptando un enfoque claramente interdisciplinar.

Estas influencias hacen que la EPI no sea un cuerpo unificado de pensamiento, metodología y programa de investigación, puesto que toda su fundamentación teórica concibe la economía como un sistema abierto y dinámico que enfatiza en el proceso y no en el equilibrio. Además, como se mencionaba anteriormente hace hincapié en los hábitos, las instituciones (su origen y evolución) y en las relaciones de poder (Polanyi, 1957; Smelster y Swedberg, 1994; Hollingsworth y Boyer, 1997). El sistema es interpretado como un todo, donde las instituciones no se pueden disociar del proceso gradual e histórico de cambio económico, del que son al mismo tiempo consecuencias y componentes fundamentales (Veblen, 1899, 1914). La apuesta por la

---

<sup>32</sup>El libro editado por Chang “Institutional Change and Economic Development” recopila trabajos teóricos y empíricos de éstos y otros autores, convirtiéndose en un claro ejemplo de esta línea de investigación (Chang, 2007a). Para un análisis de la obra, ver García Quero y López Castellano, 2011.

<sup>33</sup>Pese a que en muchos trabajos de la EPI estos autores no son citados explícitamente, una lectura más exhaustiva de esta corriente permite detectar la influencia de sus orientaciones teóricas y metodológicas. En el trabajo de Chang (2002b), se aprecia este hecho, puesto que sin citar a Marx o a Veblen, se intuyen muchas de sus principales ideas, en especial en lo que se refiere a la interconexión entre instituciones y motivaciones.

multidisciplinaria y el alto grado de apertura teórica, no impide que la EPI parta de unos postulados, ampliamente compartidos<sup>34</sup>:

-La EPI rechaza los supuestos metodológicos del análisis neoclásico, tales como la racionalidad instrumental (*homo economicus*), el individualismo metodológico, la cláusula *ceteris paribus*, la noción de economías externas, el intercambio voluntario o el criterio de bienestar individual<sup>35</sup>.

-La EPI niega la existencia de teorías generales, y apuesta por la construcción de guías de aproximación a problemas específicos en contextos concretos, a partir de estudios institucionales e históricos basados en la experiencia. La idea es acumular conocimiento y experiencia real, permitiendo crear sinergias, vínculos, interdependencias y simbiosis con otros campos y dentro de los sistemas económicos, que permitan captar diferencias cualitativas entre distintas acciones económicas.

-La EPI realiza una propuesta normativa basada en la recomendación de políticas económicas sustentadas en la experiencia real.

### **3. 3. El rol constitutivo de las instituciones y de las motivaciones**

La visión de las instituciones de la EPI implica una nueva interpretación de las motivaciones y de la acción individual. Para la EPI, las motivaciones que guían la acción individual no son estables, preformadas, egoístas, ni racionales, sino variadas, y responden a un espectro amplio de impulsos de muy diversa índole (Frey 1997; Ellerman, 1999)<sup>36</sup>. La EPI también niega el supuesto de preferencias egoístas del comportamiento como único punto de partida posible, y sostiene que los individuos

---

<sup>34</sup> Algunos de estos puntos se circunscriben en lo que algunos autores han llamado el “Otro Canon de la Economía”, una tradición que se remonta al renacimiento y cuenta con su propia genealogía y base filosófica. Actualmente lo configuran una red muy extensa de economistas entre los cuáles se encuentran muchos de los autores vinculados a la EPI. <http://www.othercanon.org/>

<sup>35</sup> Como subraya Galbraith (1955, 1967), el paradigma del equilibrio perfectamente competitivo es del todo inadecuado para interpretar las economías contemporáneas. Para un análisis riguroso sobre cómo la VEI contradice estos supuestos, ver los análisis de Rutherford (1994) y Toboso, (1997).

<sup>36</sup> Este punto de partida ha sido demostrado por muchos autores, algunos de ellos no relacionados con la EPI y vinculados a otros enfoques ortodoxos. En la Economía Experimental y la NEI ha habido numerosos avances en este sentido (Simon, 1983; Mantzavinos, et al., 2004; North, 2005).

pueden estar motivados por el egoísmo más extremo o el más puro altruismo (Lewis y Steinmo, 2011)<sup>37</sup>.

A partir de estas premisas, se definen las instituciones como patrones sistemáticos, que integrados por expectativas compartidas, presupuestos no cuestionados, normas aceptadas, cosmovisiones, códigos morales, valores y rutinas de interacción (Chang y Evans, 2000), motivan una regularidad en el comportamiento individual y social (Greif, 2006). Estos patrones influyen poderosamente en la conformación de las variadas motivaciones que pueden tener los individuos y los grupos de actores sociales interrelacionados. La EPI parte de una concepción más amplia de las instituciones que la NEI, puesto que trasciende su papel de reglas que restringen y condicionan el comportamiento de los agentes<sup>38</sup>. Para la EPI, las instituciones forman parte de las motivaciones, haciendo que los individuos las interioricen y se cambien a sí mismos. A su vez, las personas interactúan con el mundo mediante un esquema (unidad organizativa) que está en continua transformación<sup>39</sup>. Se puede afirmar, por tanto, que existen dos tipos de instituciones, en función de si operan dentro del individuo, formando parte de sus modelos mentales, o fuera de él: “instituciones individualizantes” e “instituciones contextuales” (figura 1)

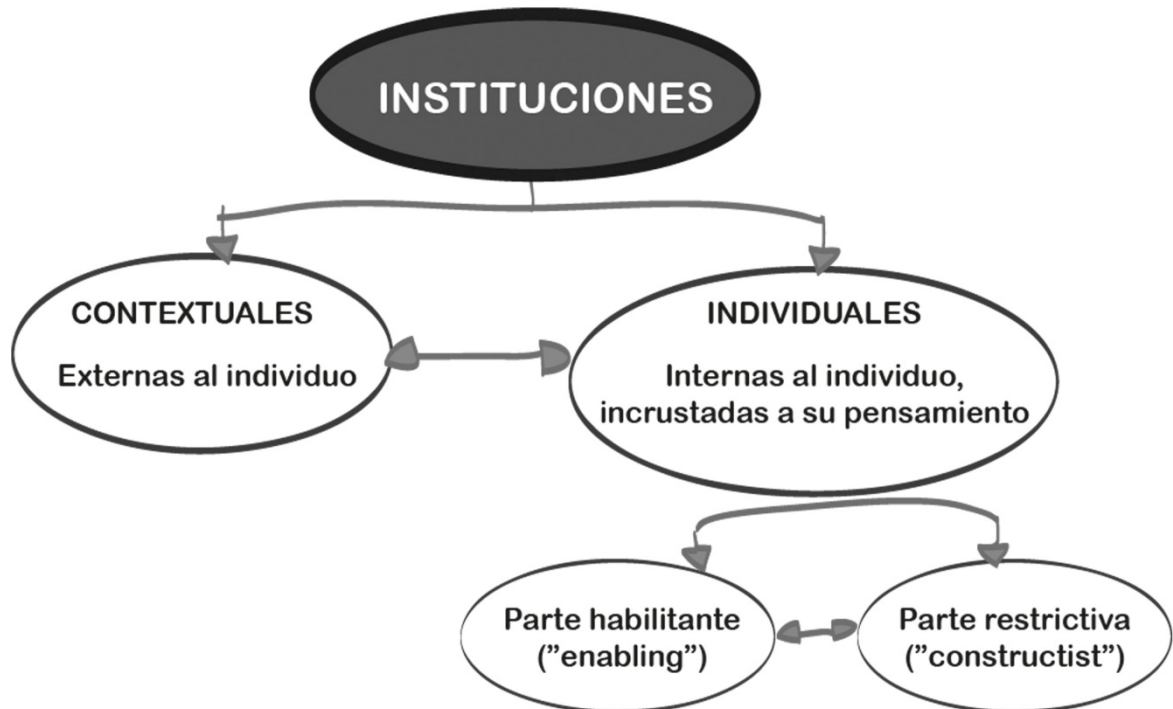
---

<sup>37</sup> En relación a este tema, Veblen señalaba que el espíritu del hombre es potencialmente noble.

<sup>38</sup> Como conjunto de reglas, las instituciones restringen y condicionan el comportamiento de los agentes; como normas, creencias y valores, motivan a los agentes al seguimiento de las reglas; como organizaciones, permiten la articulación de la acción colectiva y la interiorización de las reglas y motivaciones en las conductas individuales (North, 1990, 2005).

<sup>39</sup> Piaget argumenta que en este proceso el individuo se ajusta a la nueva situación pasando por dos fases: asimilación (aceptar la información nueva e incorporarla a las estructuras cognitivas existentes) y acomodación (cambio en las estructuras cognitivas propias para adecuar el conocimiento nuevo).

Figura 1. Clasificación de las instituciones



Fuente: Elaboración propia

Las primeras forman parte de los individuos y son inherentes a ellos, pudiendo modificar y afectar a sus motivaciones y comportamientos<sup>40</sup>. Como se aprecia en el gráfico 1, estas instituciones tienen dos partes que se complementan e interrelacionan: una de naturaleza restrictiva, que constriñe (“constrains”), y otra de naturaleza integral, que habilita (“enabling”), (Simons, 1983; Hodgson, 1988, Bowles y Gintin, 2000)<sup>41</sup>. Ambas partes son las que otorgan a las instituciones lo que Chang y Evans (2000) denominan su “rol constitutivo”. Este rol hace que los modelos mentales que configuran las motivaciones y preferencias de los individuos varíen y estén

<sup>40</sup>Esta idea está muy cercana a la psicología cognitiva, concretamente a la teoría del conocimiento (Piaget,; Flavell, 1992; Case y Okamoto, 1996), al enfoque del procesamiento de información y al enfoque cognitivo de la neurociencia.

<sup>41</sup> La parte habilitante se correspondería con lo que Hodgson y Veblen denominan hábitos, que configuran el material constitutivo de las instituciones (Hodgson, 2006, 2007a).

determinados por las instituciones (ver figura 2). De otro lado, los cambios en las motivaciones son cualitativos, dado que una persona en su interacción con el resto, con el entorno y a través de diferentes procesos, va configurando un nuevo modelo mental que sustituye al anterior.

Es aquí donde entran en consideración el segundo tipo de instituciones, las “instituciones contexto”, esto es, el entorno social, familiar, geográfico, comunitario, histórico, cultural, étnico e ideológico, así como el sistema de incentivos y sanciones, a los que los individuos se enfrentan<sup>42</sup>. Los estímulos que las instituciones “contexto” provocan en los individuos transforman las instituciones “individualizantes” y producen cambios en sus modelos mentales. El contexto institucional o marco institucional es, por tanto, decisivo en la determinación de los modelos mentales de las personas<sup>43</sup>. Los seres humanos están formados por instituciones intrínsecas, internas e incrustadas a ellos mismos (“individualizantes”) e instituciones extrínsecas y externas a ellos (“contextuales”). Ambas determinan sus modelos mentales y por ende sus comportamientos, conduciendo a que el comportamiento de un individuo o una organización se guíen por el egoísmo, el altruismo, la empatía, el interés por lo público o cualquier otro tipo de motivación. Como se aprecia en la figura 2, dos sujetos inmersos en el mismo marco de instituciones “contextuales” han generado dos tipos de preferencias muy diferentes, que se sitúan en los dos polos posibles señalados por Lewis y Steinmo (2011), el egoísmo extremo y el puro altruismo. La formación de motivaciones y preferencias de las personas se produce mediante un proceso endógeno, que Hodgson denomina institucionalización del individuo (Hodgson, 1988), y que no es independiente del contexto social, comunitario e histórico<sup>44</sup>.

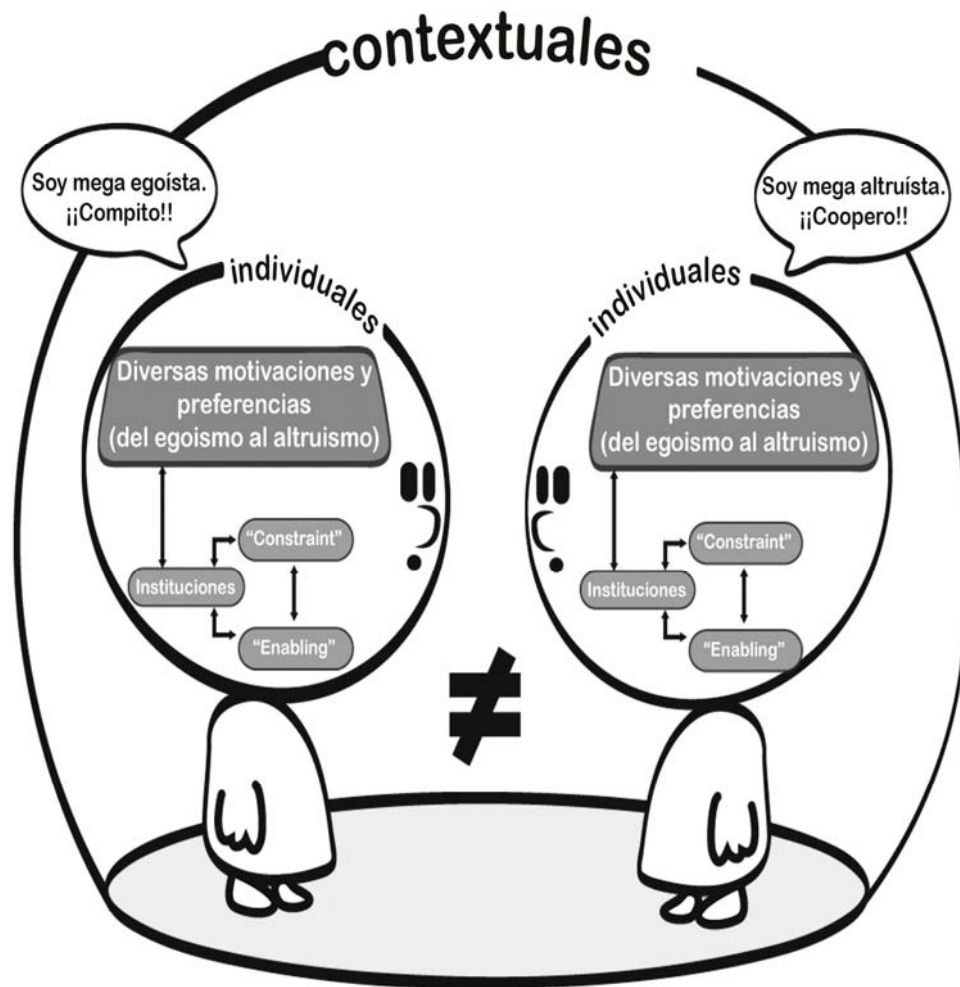
---

<sup>42</sup>Las instituciones contextuales, se corresponden con las que North, en la clasificación más extendida de las instituciones, considera como instituciones formales e informales (North, 1990).

<sup>43</sup> Este segundo tipo de instituciones y cómo afectan a los individuos, se acerca mucho a los planteamientos conductistas y sociales-cognitivos de la psicología del aprendizaje, así como a las teorías psicológicas contextuales.

<sup>44</sup> La acción racional de los individuos no tiene cabida en esta orientación, las instituciones no son producto de la elección racional hecha por individuos interesados en ganancias materiales. Esto hace que dependiendo del contexto puede ser mejor un tipo u otro de instituciones, negándose así la solución óptima (Hodgson, 2001)

Figura 2. Diferentes personas, diferentes motivaciones



Fuente: Elaboración propia

Todas estas reflexiones suscitan una serie de interrogantes, aún no resueltos, sobre la causalidad entre las instituciones individualizantes y las instituciones contextuales. Sin embargo, para la EPI, esta cuestión carece de relevancia, dada la escasa significación de cara a su análisis, pero resuelve el tema subrayando que la relación entre motivaciones e instituciones es bidireccional. Herencia, modelos mentales y contexto van de la mano, y sus influencias son bidireccionales: las personas cambian su mundo incluso cuando éste las cambia a ellas (Parke, et al., 1994). La relación entre una persona y el entorno cotidiano es regular, activa y bidireccional, pudiendo entrar en juego procesos que son afectados por contextos más remotos de los cuales la persona puede incluso no haberse percatado (Bronfenbrenner, 1986; 1994; Bronfenbrenner y Morris, 1998).

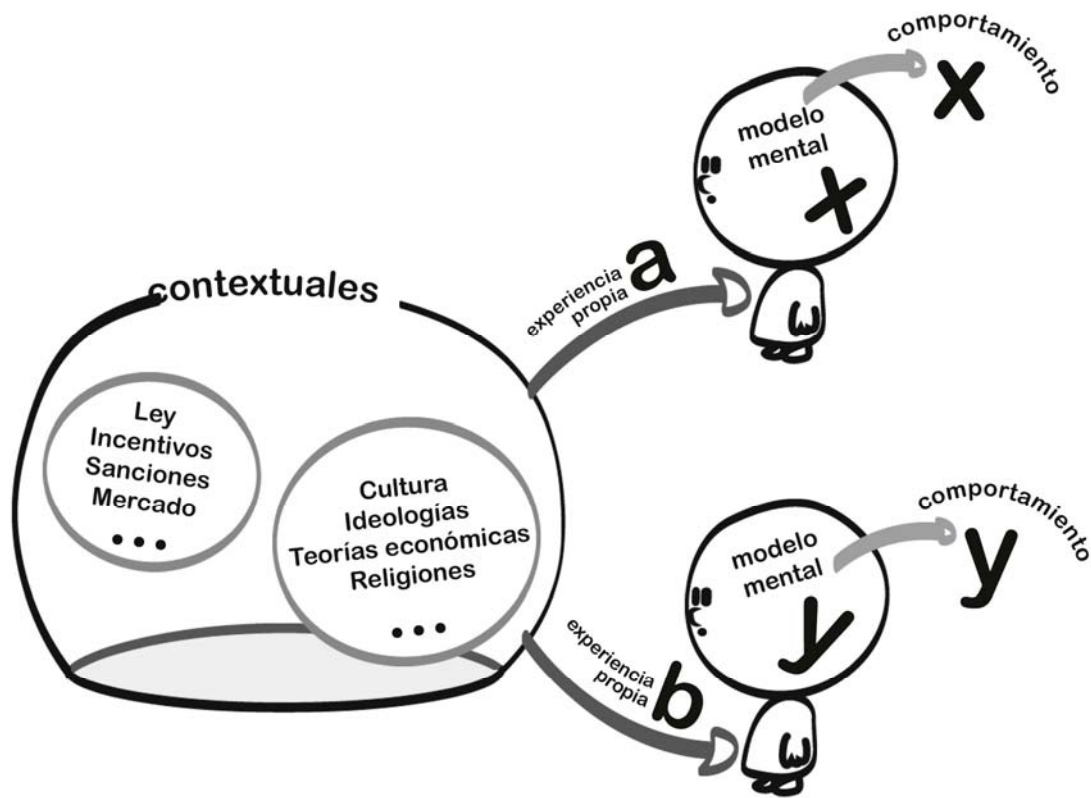
Este proceso es lo que ha llamado Hodgson (2000) “causación reconstitutiva descendente”<sup>45</sup>. Al igual que las instituciones cambian a los individuos, los individuos cambian las instituciones. No hay una relación unidireccional y determinista entre instituciones e individuo. Desde esta visión se demuestra que los patrones de comportamiento se pueden modificar, alterando las motivaciones a través de las instituciones “contextuales” en primer lugar, y de las “individualizantes” en segundo término. Las instituciones individualizantes pueden cambiarse mediante incentivos, sanciones, esto es, afectando a su parte restrictiva (“constructist”), y mediante exhortación ideológica, educación y valores, es decir, afectando a su parte constitutiva (“enabling”)<sup>46</sup>. En este sentido, aunque un mismo contexto afecte a todos los individuos, no lo hará de igual modo. La experiencia propia que cada persona tenga en su relación con el entorno será única. Es por ello que pueden existir coincidencias entre algunas partes de las instituciones intrínsecas, principalmente ligadas a su ámbito restrictivo, pero nunca habrá dos motivaciones totalmente iguales puesto que cada individuo crea instituciones de acuerdo a su experiencia de interacción. En la siguiente figura (3) se representa esta idea.

---

<sup>45</sup> El concepto original fue introducido por Sperry (1991) y hace referencias a la “causación descendente”. Para ver una discusión más exhaustiva sobre el mismo ver Hodgson (2003, 2004).

<sup>46</sup> Hodgson (1997, 2007a apoyándose en Veblen) afirma que los hábitos (“enabling” para nosotros) se forman cuando como consecuencia de mecanismos que van desde la restricción, el incentivo, la convención o la imitación, los individuos repiten comportamiento y pensamientos hasta interiorizarlos. La explicación del mecanismo de formación de los hábitos puede verse en Hodgson y Knudsen (2004).

Figura 3. Diferentes personas, diferentes procesamientos



Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la figura 3, todas las instituciones contextuales afectan a los individuos mediante la experiencia particular que cada uno tenga en la interacción con ellas. Así determinadas cuestiones que pueden tener un impacto irrelevante para unas personas, pueden ser hechos notables en la vida de otras<sup>47</sup>. Sin embargo, y a pesar de esas diferencias significativas, en el entorno existen influencias que son experimentadas en forma similar por la mayoría de personas que comparten una trayectoria común<sup>48</sup>. Así, creando un tipo concreto de instituciones “contextuales”, fomentando una ideología particular o castigándose y premiándose un tipo u otro de actuaciones, puede lograrse que las preferencias y motivaciones de los individuos converjan y lleven a los mismos comportamientos.

<sup>47</sup> Igualmente, las influencias sobre el contexto de los comportamientos individuales varían en función de la posición, el poder y el peso que tenga el individuo en ese contexto. Estas cuestiones son decisivas en el cambio institucional, cuestión que se abordará en el apartado 2.5.

<sup>48</sup> Baltes et al., 1980 hace alusión a las influencias causadas por eventos biológicos, como por ejemplo la pubertad o la menopausia, y por eventos sociales, como ingreso en el colegio, el paso a la universidad o la maternidad. Mientras que los sucesos biológicos tienen un ritmo estable dentro de unos límites normales, los sociales son más flexibles y difieren según la época o el lugar.



La cuestión clave reside en comprender qué ocurre cuando se interrelacionan contextos, instituciones, motivaciones y comportamientos. No hay duda de que cambiando el sistema de incentivos se modifican los comportamientos, pero lo relevante, en todo caso, es investigar qué hace a un individuo interiorizar ese incentivo, hasta el punto de modificar su “enabling” y sus modelos mentales. La investigación debe extenderse a indagar en las características y la forma que deben adoptar las instituciones para lograrlo, su permanencia en el tiempo y su intensidad, o las características del contexto para conseguir que converjan las motivaciones de un grupo de personas. Saber cómo opera este entramado y las relaciones existentes dentro de él, llevaría a poder guiar los comportamientos individuales hacia actividades con un alto grado de retorno social, capaces de incrementar el nivel de bienestar colectivo.

### **3. 4. El mercado como institución**

El mercado es una de tantas instituciones “contextuales” que conforman el capitalismo (Chang, 2002b: 546) y a través de la cuál se organiza y distribuye la actividad económica (recursos productivos, trabajo y capital). El mercado no es el eje central del intercambio, sino una institución más de un sistema económico configurado por otras muchas que interaccionan y se modifican entre sí (Polanyi, 1957). Los mercados libres, eficientes, ideales y perfectamente competitivos, que llevan al equilibrio eficiente en términos sociales no existen. Los mercados no están dados sino que se crean por acciones individuales en un principio, y en un determinado momento por acciones políticas, definidas todas ellas por un abanico amplio de instituciones que encierran derechos, obligaciones e ideologías diferentes. Por tanto no hay dos mercados iguales, cada uno tiene sus particularidades y sus características. A partir de la idea que el mercado es una construcción social y política se definen unos objetivos y se evalúa el grado de consecución de éstos. Lo que para unos economistas es un fracaso, para otros, puede ser un éxito organizativo (Lazonick, 1991). Las instituciones tienen que crearse en función de los objetivos a conseguir en cada mercado (Chang, 2002b). El primer paso es por tanto fijar los objetivos a alcanzar, para posteriormente determinar cómo y en qué grado les afectan todas las relaciones implicadas en el mercado<sup>49</sup>.

---

<sup>49</sup> El éxito o el fracaso de las instituciones tiene que evaluarse de acuerdo al grado de cumplimiento de los objetivos perseguidos y no a la forma que tengan.

La EPI adopta un enfoque de economía política en el tratamiento y análisis del mercado, de ahí que niegue toda posibilidad de despolitizarlo. Todo mercado y toda visión de él, en primera y en última instancia se basa en un conjunto particular de creencias políticas que no pueden reclamar superioridad teórica sobre otro conjunto de creencias. La racionalidad del mercado sólo se entiende si es definida con referencia a una determinada estructura institucional, lo cuál es innegablemente un producto político (Vira, 1997).

La función de la EPI en este campo es visibilizar e investigar todas estas relaciones e implicaciones. Para ello propone detectar y analizar: la estructura de derechos y obligaciones subyacentes para todos los participantes que intervienen en la transacción; la estructura de derechos y obligaciones subyacentes para los que sin intervenir pueden recibir efectos positivos o negativos de la misma (externalidades); la estructura de poder y las instituciones implicadas, es decir los agentes (individuos u organizaciones) que tienen capacidad de cambiar el sistema de incentivos, y los modelos mentales creados a partir de contexto ideológicos o culturales concretos.

### **3. 5. El Estado, la Política y el cambio institucional**

La interpretación de la EPI del papel que adopta el Estado y la política en el desempeño de los países es muy diferente a las perspectivas que comúnmente dominan el pensamiento económico: la economía del bienestar y la economía neoclásica. La Economía del bienestar, justifica la intervención del Estado en la actividad económica para subsanar los fallos de mercado que la alejan de un óptimo eficiente socialmente. La economía neoclásica critica a la anterior por basarse en una visión utilitarista que sacrifica la libertad individual a costa de la eficiencia económica (Buchanan 1986). Desde esta perspectiva, la libertad individual es la que lleva al hombre a crear instituciones eficientes (“racionalidad constructiva” Hayek, 1988) y toda intervención estatal, con independencia de su índole, está condenada al fracaso, debido a los problemas de costes de información, ineficiencia organizativa, incertidumbre, búsqueda de rentas, etc. en los que incurre (Alt y Sheple, 1990). En definitiva, la intervención estatal estaría al servicio de los intereses particulares de los grupos políticos, de ahí que

se califique de inmoral, dañina y corrupta, y al mercado de único orden deseable y *espontáneo* (Burton, 1983).

Desde la posición teórica de la EPI y de su visión de las instituciones, no existe ninguna contrastación empírica que demuestre de forma contundente que la intervención estatal sea ineficiente, corrupta o dañina. Sin embargo, afirma, sí existen muchas constataciones de intervenciones estatales eficientes, y positivas para la economía y la mejora las libertades individuales<sup>50</sup>. La EPI, rebatiendo el argumento austriaco, demuestra mediante la evidencia histórica que las intervenciones estatales han jugado un papel destacado en la construcción de los mercados (Schmoller, 1872; Reinert, 2007). Para la EPI, la aparente espontaneidad del mercado no es real y su construcción requiere de un rol activo de los estados. En cuanto al argumento de la corrupción de los Estados se rebate mostrando que la corrupción de la clase política depende exclusivamente del sistema de incentivos que produce el entorno (instituciones “contextuales”) y de las motivaciones y preferencias de los propios políticos (instituciones “individualizantes”). Las instituciones gobiernan la manera en que los intereses políticos se organizan, así como las reglas de funcionamiento (jerarquía de poder, reglas electorales, comportamiento cargos públicos, tipo de votaciones, etc.).

Al partir de unas instituciones “constitutivas”, se asume que éstas condicionan la política afectando a las motivaciones individuales, y por ende a los comportamientos de los gobernantes (Chang y Evans, 2000). La política es un proceso estructurado institucionalmente (March y Olsen, 1991). Chang (2002b) identifica tres características de las instituciones que se relacionan entre sí y están involucradas en esta cuestión: influyen en la percepción verdadera que los políticos tienen de sus intereses; influyen en la opinión de las personas y en el tipo de temas objetivos, legítimos y deseables para la política; influyen en cómo los individuos perciben la legitimidad de un tipo particular de las acciones políticas.

---

<sup>50</sup> Revaluando las experiencias históricas de todos los países desarrollados, la mayoría (EE.UU. Reino Unido, Japón, Alemania, Bélgica, Suecia etc.) han logrado el estatus de países desarrollados atravesando periodos de fuerte intervención estatal (List, 1885 [1841]; Reinert, 1995; Chang, 2002a). Lo que sí ha variado en tiempo y espacio, ha sido el foco, el grado y el modo de la intervención (“diversidad institucional del capitalismo”; Chang, 1997, Albert, 1991; Berger y Dore (eds) 1996).

Por tanto, los políticos pueden integrarse en la vida pública comprometiéndose con valores no egoístas, como por ejemplo la ética del servicio público, el liberalismo, la lealtad al partido o el nacionalismo (Chang, 2002b). Al mismo tiempo, al estar en una esfera “explícitamente pública”, terminan por internalizar muchos valores, “públicamente orientados”. Ellermann (1999) denomina a este hecho “atrofia de la motivación intrínseca”, para describir cómo los incentivos que orientan el comportamiento de los burócratas pueden cambiar las motivaciones desinteresadas que podrían haber guiado su comportamiento inicial y, a la postre, resultar contraproductivos para el objetivo de lograr el bienestar social.

La EPI cuestiona la idea de la existencia de *buenas* instituciones, subrayando que la efectividad de las instituciones y del cambio institucional depende del equilibrio entre instituciones contextuales, e instituciones individualizantes. Esto significa que las instituciones no se pueden cambiar ni trasplantar mediante acciones políticas, ignorando el marco histórico, político y social de los países y negando la diversidad institucional. Puesto que las instituciones contextuales difieren según el marco en el que operan, y las “individualizantes” según el individuo, los resultados de una institución con igual forma pueden ser muy diferentes. De otro lado, se aduce, que aunque las instituciones tienden a perpetuar ciertas pautas de interacción humana, la acción política tiene un margen de actuación significativo. No existen estructuras de incentivos que se puedan articular para conseguir determinados objetivos, sino que debe crearse cada una de ellas para un contexto concreto. Para la EPI, el cambio institucional supone un giro en las reglas que constriñen o incentivan los comportamientos sociales, como sostiene la NEI (Levi, 1988); pero, también, implica una transformación de las visiones del mundo que subyacen en las estructuras institucionales (Chang y Evans, 2000). Lewis y Steinmo (2011) afirman que actualmente existe un amplio consenso en torno a que las instituciones, las ideas y el ambiente cambian en un proceso coevolutivo, en línea con lo apuntado por Hodgson (2002).

### 3. 6. Conclusiones

El objetivo de este trabajo era doble: analizar las raíces y las principales aportaciones de la EPI y realizar una propuesta de clasificación e interpretación de las instituciones que incorpore las perspectivas de sus autores más significativos.

En el trabajo se propone como inicio de la corriente la fecha de publicación del artículo de Ha-Joon Chang “Breaking the Mould – An Institutionalist Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State”, en 2002, aunque se reconocen las aportaciones precedentes de autores como Lazonick, Evans, Hodgson y Reinert, y otras raíces teóricas que se remontan al legado intelectual del "viejo" Institucionalismo, el Marxismo, la escuela Histórica y la Economía Política.

La EPI sostiene que las instituciones forman parte de las motivaciones, haciendo que los individuos las interioricen y se cambien a sí mismos, y que las personas interactúan con el mundo mediante un esquema que está en continua transformación. A partir de aquí, se dividen las instituciones en dos tipos, en función de si operan dentro del individuo, formando parte de sus modelos mentales, o fuera de él: “instituciones individualizantes” e “instituciones contextuales”. Ambas se relacionan bidireccionalmente afectando a las motivaciones y los comportamientos de los individuos mediante un proceso endógeno.

Partir de esta visión de las instituciones exige un giro conceptual en la interpretación del mercado, el Estado y el cambio institucional. Los mercados perfectos no existen, por lo que la función de los Estados tiene que encaminarse a determinar los objetivos a conseguir en cada mercado y crear las instituciones necesarias para alcanzarlos. El éxito o el fracaso de la intervención estatal dependerán del marco institucional producido por la interacción entre instituciones contextuales e individualizantes. Igualmente, el proceso de cambio institucional estará determinado por el marco institucional. Así la acción política tiene un gran protagonismo en este proceso, pero requerirá de acciones distintas en función del marco en el que opere, puesto que cada contexto requerirá de la creación de instituciones muy diferentes.

En el trabajo se propone extender el debate al problema de la interrelación de contextos, instituciones, motivaciones y comportamientos. Se parte de la idea de que cambiando el sistema de incentivos se modifican los comportamientos, pero que lo relevante, en todo caso, es investigar qué hace a un individuo interiorizar ese incentivo, hasta el punto de cambiar sus modelos mentales y motivaciones. La investigación debe indagar en las características y la forma que deben adoptar las instituciones para lograrlo, su permanencia en el tiempo y su intensidad, o las características del contexto para conseguir que converjan las motivaciones de un grupo de personas. La comprensión de cómo opera esta estructura institucional y las relaciones existentes dentro de ella, ayudaría a guiar los comportamientos individuales hacia actividades con un alto grado de retorno social, y con positivos efectos sobre el bienestar social.



# CAPÍTULO 4. LA “EXITOSA” EXPERIENCIA ESPAÑOLA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO (1961-1974). UNA INTERPRETACIÓN DESDE LA ECONOMÍA POLÍTICA INSTITUCIONAL

## 4. 1. Introducción

En las últimas décadas existe un intenso debate sobre el papel que tienen las instituciones en la promoción del desarrollo económico. De un lado, un institucionalismo más convencional (NEI), argumenta que la democracia, el Estado mínimo, el comercio, la liberalización, las desregulaciones, la existencia de autoridades monetarias independientes o la defensa de los derechos de propiedad y los contratos, son instituciones indispensables y suficientes para el desarrollo económico, puesto que posibilitan la creación de un entorno adecuado para permitir al sector privado promover el crecimiento (Kaufman et al., 1999; Acemoglu et al., 2001, 2003; Shirley, 2008). Este institucionalismo da soporte teórico a la mayoría de organismos multinacionales del desarrollo, por lo que si se analiza el paquete de medidas promovidas y subvencionadas por organismos como el BM, el FMI o la OMC, o sus informes anuales, las políticas promocionadas y puestas en práctica para promover el crecimiento de los países son las mismas que desde la ortodoxia teórica institucional se defienden (ver informes BM, 1993, 1997, 2002; FMI, 2003). De otro lado, una variedad creciente de análisis institucionales heterodoxos (EPI) argumentan que las mejores estrategias para el desarrollo se centran en emular las experiencias exitosas de otros países, adecuándolas a innovaciones institucionales acordes al contexto y a las características de cada país (Reinert, 2007; Chang, 2011)<sup>51</sup>.

Este capítulo se inserta en este debate, y mediante un estudio de caso sostiene la tesis de que las instituciones eficientes para el crecimiento económico no se corresponden con las promovidas desde el discurso oficial (BM, FMI, OMC). Por el

---

<sup>51</sup> En el trabajo de López Castellano (2012) se presenta un resumen de la interpretación el Estado de la EPI.



contrario, las evidencias aportadas corroboran las mostradas anteriormente por multitud de autores vinculados a la EPI (Wade, 1990; Kiiza, 2000; Chang, 2002a; Woo, 2007b). El estudio de caso se centra en la “exitosa” experiencia española del periodo comprendido entre los años 1961 y 1974. En dichos años la economía española obtuvo las tasas de crecimiento económico más altas de su historia moderna (ver gráfico 1). El objetivo principal de este capítulo es identificar algunas de las instituciones que operaron durante el desarrollismo español de los años sesenta y principio de los setenta. Igualmente se busca explicar esta experiencia en términos de la existencia de una particular dinámica institucional que posibilitará un cambio estructural pro-crecimiento durante el periodo 1961-1974.

Para ello el capítulo se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se presenta una síntesis de las principales aportaciones, que mediante estudios de caso, han realizado hasta el momento autores vinculados a la EPI. En la sección siguiente, se examina el caso concreto de España, explorando el papel de las instituciones políticas en su “exitosa” experiencia (1961-74). Posteriormente, se realiza un modelo de regresión lineal simple para apoyar empíricamente el análisis anterior y la relación entre cambio institucional estructural y crecimiento económico. Finalmente, se plantea una discusión sobre lo abordado en el capítulo, poniendo de manifiesto las principales aportaciones del mismo.

#### **4. 2. Una aproximación a los estudios de caso de la Economía Política Institucionalista**

Reinert (2006) nos traslada al renacimiento italiano, al humanismo de finales siglo XIV y principios del XV para situar el inicio de los estudios de caso institucionalistas y del tan estudiado desde entonces, binomio instituciones-desarrollo<sup>52</sup>. A partir de dicho momento, se produce un punto de inflexión en los análisis tradicionales institucionalistas, al incorporar las dinámicas de causalidad, los propósitos deliberados y las instituciones económicas, políticas y sociales. Los estudios de caso de la EPI se insertan en la orientación de estos trabajos, continuada por autores como

---

<sup>52</sup> Para Reinert el primer estudio en materia institucional data de 1413, como consecuencia del análisis de Leonerdo Bruni sobre la constitución Florentina (1369-1444).

Schmoller, List o Polanyi. Estos análisis, en lugar de buscar teorías generales que expliquen fenómenos concretos, persiguen construir guías de aproximación para comprender, en contextos particulares, la relación entre instituciones y estructura productiva e instituciones y desarrollo<sup>53</sup>. Así, mediante estudios institucionales e históricos realizan una propuesta de recomendación de políticas económicas sustentadas en la experiencia real.

Más allá de los estudios pioneros, durante las últimas tres décadas se pueden diferenciar tres tipos de análisis de caso: los que en lugar de estudiar una institución concreta abordan el marco institucional general en el que se desarrollaron diferentes regiones o países a lo largo del tiempo (estudios “generalistas”); los que estudian cómo se crearon determinadas instituciones y sus diversas formas y funciones a lo largo del tiempo en diferentes zonas y periodos (estudios “mono-institución”); y los que realizan estudios de determinadas experiencias “exitosas” o sucesos particulares que tuvieron lugar en países o áreas geográficas concretas (estudios “experiencias exitosas”)<sup>54</sup>. Los dos primeros tipos de estudios combinan el análisis histórico y comparativo, mientras que los últimos realizan una aproximación únicamente histórica, apoyada en ciertas ocasiones por un análisis estadístico descriptivo o econométrico<sup>55</sup>. En el siguiente cuadro se presenta una breve síntesis de algunos de los principales estudios realizados en estos tres ámbitos, diferenciando el tipo de estudio al que pertenecen (“generalista”, “mono-institución”, “experiencias exitosas”), el país, países o la región analizada, la institución o instituciones en las que se centró la investigación y las principales conclusiones del trabajo.

---

<sup>53</sup> Los primeros trabajos en esta orientación centran sus estudios en la relación instituciones-estructura productiva, no siendo hasta los años noventa cuando se conectan este tipo de análisis con el desarrollo económico.

<sup>54</sup> Algunos estudios al combinar diferentes análisis son difícilmente encasillables en una categoría. Como ejemplo los trabajos de Chang (2002) y Reinert (2007), que si bien realizan un análisis del marco institucional general en diversas regiones, también estudian experiencias exitosas e instituciones concretas.

<sup>55</sup> El estudio de caso realizado en este capítulo se inserta en este tercer tipo de trabajos.

Cuadro 1. Síntesis de estudios de desarrollo desde la orientación de la EPI

<b>Autores/Tipo estudio</b>	<b>Países/Región y periodo</b>	<b>Institución/es estudiados</b>	<b>Principal aportación/es</b>
Aglietta (1979)*	EE.UU	Sistema financiero	En los años setenta se produce un cambio en las relaciones de producción y en las salariales. Se abandona el capitalismo de acumulación con tipos de cambio fijos y control de capitales.
Johnson (1984)*	Experiencias varias (l/p)	Política industrial	La política industrial fue una herramienta básica para lograr cambios estructurales que permitieran el desarrollo económico.
Wade (1990)*	Este Asiático	Marco institucional general (industrialización)	El milagro asiático se debió a una combinación de liberalización, control financiero, promoción industrial y sustitución de exportaciones. Un tercer camino hacia el crecimiento.
Arrigui (1994)*	Experiencias varias (l/p)	Sistema financiero	Las finanzas y la circulación prosperan cuando la producción se estanca. La <i>financiarización</i> de la economía representa la decadencia del capitalismo.
Evans (1995)*	Brasil, India, Corea (1970-1990)	Marco institucional general (Estado)	Una intervención exitosa de la acción pública requiere conocer sus límites, relacionarse en igualdad en la economía global y combinar coherentemente la organización interna del país y la participación del Estado en la transformación industrial.
Chang y Evans (2000)*	Corea	Marco institucional general	Papel activo Estatal, pro industrial, defensa del exterior, etc.
Chang (2002)*	Experiencias varias (l/p)	Marco institucional general	Todos los países desarrollados utilizaron políticas activas y proteccionistas en sus procesos de crecimiento. Proceso lento y costoso.
Bardhan (2006)*	Experiencias varias	Marco institucional general	Proclamar la superioridad de un mecanismo de coordinación sobre otro es simplista, inútil y a-histórico.
Reinert (2007)*		Marco institucional general	El desarrollo económico es consecuencia de efectos sinérgicos que promuevan industrias innovadoras y maximizan los salarios reales, no los beneficios. El capital es estéril sin oportunidades de inversión productiva e innovadora.
Rauchway (2007)*	EE.UU (l/p)	Estructuración y forma estatal	El Federalismo fue decisivo en el éxito económico de Norteamérica.
Easterly (2008)*	Experiencias varias (África)	Marco institucional general	La experiencia histórica demuestra la gradualidad en la evolución del cambio institucional (“de abajo arriba”). La imposición de “arriba abajo” puede tener consecuencias muy negativas.
Schiff (1971)**	Suiza y Holanda	Leyes patentes	La regulación Estatal se combinó en beneficio propio, utilizando leyes interpretables de acuerdo a la conveniencia de cada Estado

Goodhart (1988)**	Europa	Bancos Centrales	Las instituciones bancarias y financieras se crearon paulatinamente, durante procesos de largo recorrido.
O'Brien (1988)**	Reino Unido (1660-1815)	Fiscalidad	La fiscalidad ayudó a la legitimación del Estado y sirvió de impulso al crecimiento.
Chang (1998)**	Este asiático	Papel política social	La política social tiene un papel activo en el crecimiento, apoyándolo de forma muy positiva y facilitando su redistribución.
O'Brien (1998)**	Reino Unido (1688-1815)	Marco instituciones general (comercio y fiscalidad)	En desarrollo británico combinó un Estado activo, la defensa del comercio y una fiscalidad para favorecer a las industrias promotoras del crecimiento.
Schroter (1999)**	Europa	Mercados internos	Durante sus periodos desarrollistas, los Estados utilizaron diversas formas y estrategias para proteger sus sectores estratégicos.
Reinert (1999)**	Países occidentales	Papel Estatal	Para crecer económicamente se requiere de actividades variadas con rendimientos crecientes a escala y costes decrecientes. La rivalidad, la guerra y la emulación dieron a Europa un sistema dinámico de competencia imperfecta y rendimientos crecientes
Dutta (2005)**	China	Comercio, política monetaria	La apertura exterior china comenzó cuando el país contó con una industria desarrollada y se llevó a cabo junto con una política monetaria protectora.
Epstein (2007)**	Experiencias varias (S.XIX)	Bancos Centrales	La experiencia europea muestra que hubo una gran capacidad de gestión de los gobiernos sobre la autoridad monetaria duante los periodos de desarrollo.
Toye (2007)**	Experiencias varias (l/p)	Burocracia	No es necesaria la burocratización del Estado para el desarrollo
Di John (2007)**	Experiencias varias (l/p)	Sistema fiscal	La capacidad fiscal del Estado define su legitimidad. El tipo de gravamen determina el nivel de desigualdad e influye en el crecimiento económico.
Woo (2007a)**	Europa, Japón y Korea	Leyes, tradición legal	No existe una direccionalidad concreta entre tipo de ley, tipo de Estado y desarrollo.
Stockhammer (2010)**	Experiencias varias (1960-2010)	Sistema financiero	Desde mediados de los años setenta hubo una desregulación paulatina de las finanzas que provocó una espiral creciente de activos financieros, burbujas especulativas y aumento en las desigualdades de renta y salarios.
Woo (1991)***	Corea	Estado y finanzas	El desarrollo coreano contradice las tesis neoliberales. Corea contó con un Estado muy regulador, especialmente en el ámbito monetario.
Chang (1996)***	Japón y Corea	Papel Estado, idiosincrasia	El desarrollo no se debe al legado histórico y cultural sino a un gasto considerable de energía política y recursos económicos, destacando de forma especial el gasto social.

Chang (1997)***	Asia	Papel Estado	Las políticas son adecuadas o no dependiendo de las condiciones específicas de cada país. En los casos de éxito en Asia, el Estado tuvo un rol muy activo.
Wang (2003)***	China	Mercados	Los mercados se crean con medidas políticas que los regulan y legitiman a lo largo del tiempo.
Evans (2004)***	Brasil, India	Instituciones deliberativas	Las estrategias deliberativas mejoran la gobernanza y la provisión de bienes colectivos básicos. Es necesario un giro institucional que refuerce las experiencias locales de desarrollo.
Di John, 2004***	Venezuela	Fiscalidad	La liberalización económica supuso un freno a la capacidad Estatal y al crecimiento venezolano. También aumentó la polarización de rentas.
David y Mach (2007)***	Suiza (1870-1950)	Marco institucional general	A pesar de orientación liberalizadora, gran parte del desarrollo suizo se debió al uso de instituciones rechazadas por la ortodoxia del desarrollo (patentes, bancos centrales con plena autonomía, etc.).
O'Brian, 2007***	Reino Unido (SXV. al XIX)	Formación Estado	Reino Unido impulsó su crecimiento con políticas colonialistas expansivas de corte mercantil. Las contiendas bélicas y el comercio de la Marina Real fueron los mejores aliados del crecimiento inglés.
Burlamaqui, Souza y Nelson (2007)***	Brasil (1945-2004)	Marco instituciones general (innovación)	Rol muy activo del Estado y la burocracia gubernamental como agentes de innovación y cambio institucional.
Kiiza (2007)***	Mauricio, Bostwana y Uganda	Marco instituciones general	La clave del éxito de las tres experiencias africanas fue un Estado desarrollista de tipo mercantil, que permitió a los países adecuarse a las necesidades de sus contextos. Estas estrategias conllevaron la combinación de medidas proteccionistas y liberalizadoras, junto con instituciones a favor de las metas del país.
Zhu (2007)***	China y Taiwan	Estrategia industrial	En el crecimiento de China y Taiwan se combinaron continuamente estrategias de tipo ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) y EOI (Industrialización Orientada a la Exportación). Ambas se retroalimentaron durante todo el proceso.
Orhangazi (2008)***	EE.UU. (1973-2003)	Sistema financiero	La financiarización de la economía estadounidense ha reducido la inversión real.

Fuente: Elaboración

\*Estudios “generalistas”

\*\*Estudios “mono-Institución”

\*\*\*Estudios “experiencias exitosas”

Las evidencias empíricas aportadas por estos estudios corroboran la hipótesis de que las políticas recomendadas desde el discurso oficial del desarrollo son muy contrarias tanto a las que los países más desarrollados utilizaron para alcanzar esa

posición (EE.UU. Reino Unido, Japón, Alemania, Francia, Suecia etc.), como a las que propiciaron o tuvieron lugar mientras determinados países atravesaban por experiencias “exitosas” de crecimiento (China, Singapur, India, Japón, Brasil, etc.). Contrariamente a lo defendido desde las propuestas convencionales, los países más desarrollados en la actualidad utilizaron políticas nacionales activas para crecer económicamente. La intervención estatal varió en grado, foco y modo, siendo “eficiente” en términos de crecimiento económico y teniendo un papel muy destacado en la construcción de los mercados<sup>56</sup>.

El “buen gobierno” y las “buenas instituciones” en sus dimensiones históricas han seguido, en todos los casos, un largo y turbulento camino hacia el desarrollo institucional. La misma institución ha tenido diferentes funciones, usos y formas según el contexto histórico, político y social en el que estaba incrustada. La experiencia histórica muestra la inexistencia de instituciones iguales en relación causa-efecto y en relación forma-función, siendo errado hacer alusión a una misma institución en entornos diferentes.

En cuanto a las “buenas políticas”, se aduce que todos los países hoy desarrollados aplicaron activamente políticas industriales, comerciales y tecnológicas para promover industrias nacientes durante sus etapas de actualización. En la fase inicial de su desarrollo industrial, las economías más exitosas del planeta buscaron especializarse en actividades económicas con rendimientos crecientes a escala y costes decrecientes. Para ello utilizaron la competencia imperfecta dinámica, mediante políticas proteccionistas como la prohibición de importaciones y exportaciones, la implantación de tarifas y el apoyo a la industria naciente<sup>57</sup>. También se arguye que en la mayor parte de los países con un crecimiento económico sostenido, a la vez que se definían y protegían los derechos de propiedad privada, se aplicaron reformas fiscales progresivas y políticas públicas sociales, de provisión de infraestructuras y de apoyo a

---

<sup>56</sup> El estudio de Wang (2003) sobre China muestra como el desarrollo del mercado requiere de un arduo proceso de “legitimación” sustentado en la coerción. Una economía de mercado no puede ser eficaz sin instituciones jurídicas, administrativas y tributarias que definan los derechos de propiedad, promulguen las leyes, hagan cumplir los contratos y recauden impuestos.

<sup>57</sup> Las herramientas usadas van desde intervenciones estatales directas para promover el desarrollo, hasta ayudas indirectas para subsidiar el emprendimiento privado (“developmental nationalism”, Kiiza, 2007). Para comprender este tipo de políticas de desarrollo (“developmental nationalism”) es necesario remontarse a la historia del mercantilismo.

la innovación tecnológica y la inversión productiva<sup>58</sup>. En cuanto al sector financiero, los Estados utilizaron la política monetaria, la política cambiaria y la regulación de los flujos de capital como herramienta al servicio de los intereses nacionales. El capital se supeditó al gasto social, las inversiones productivas y la promoción de las industrias nacientes.

En relación al ámbito informal, la mayoría de los estudios presentados, ponen de manifiesto la necesidad de analizar cómo ideología, costumbres o cultura, influyen en cada contexto. Las instituciones informales (“contextuales” en la clasificación propuesta en el capítulo tres), condicionan enormemente la eficacia, aceptación, el uso y el funcionamiento de las políticas y del desempeño económico<sup>59</sup>.

En el siguiente apartado, con la intención de seguir trasladando cuestiones teóricas a términos prácticos, aportamos el estudio de caso de la “exitosa” experiencia de crecimiento española de los años 60 y primeros 70 del pasado siglo. Más allá de estudiar el comportamiento de una institución concreta, realizaremos un análisis del marco institucional general en el que dicha experiencia tuvo lugar, centrándonos principalmente en la transformación y el desarrollo de la industria como elemento clave diferenciador.

#### **4. 3. La “exitosa” experiencia española 1961-1974**

A pesar de que la época desarrollista ha sido muy estudiada por los científicos sociales españoles, en muchas ocasiones, como bien exponen De la Torre y García-Zúñiga (2009), ha existido una orientación de cierto desprecio al periodo, provocada por la situación política bajo la que se encontraba el Estado español: una dictadura fascista,

---

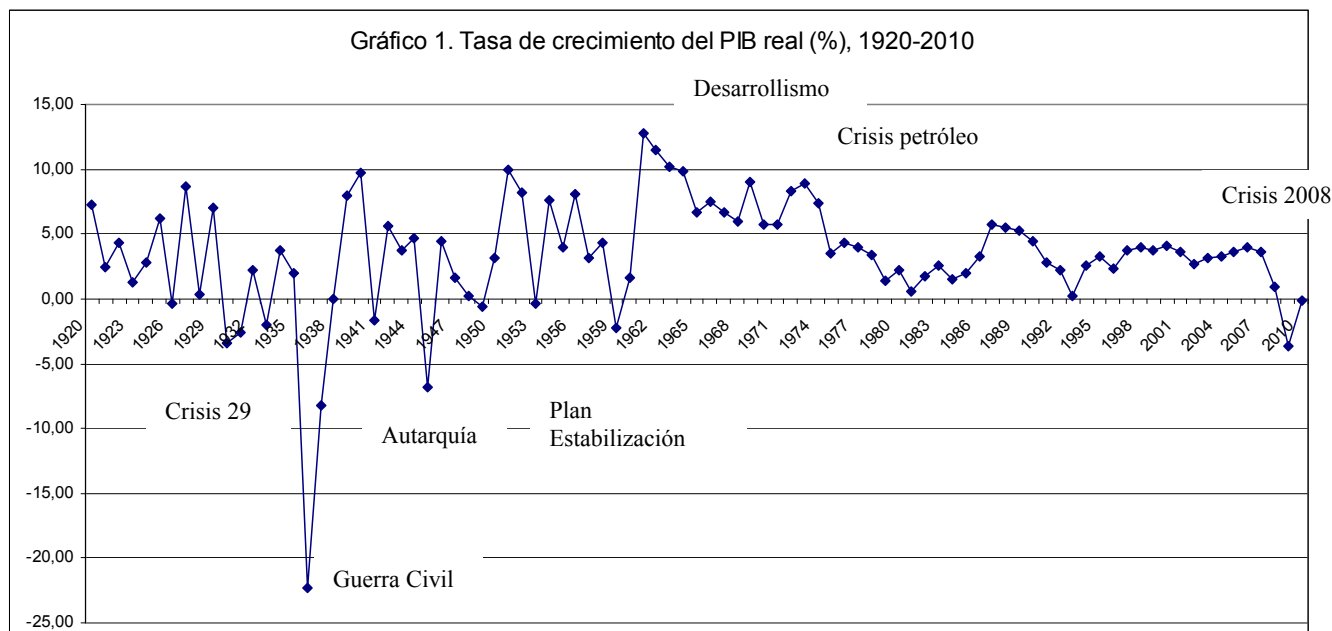
<sup>58</sup> El “milagro” económico asiático se debió a una potente burocracia y a una relación particular entre el Estado y la industria que impulsó la estabilidad macroeconómica para llevar a cabo un “proyecto nacional de transformación”. También se implantaron de mecanismos redistributivos para reducir la inseguridad generada por los rápidos cambios estructurales y las influencias cíclicas (Chang, 1997).

<sup>59</sup> En este sentido, Kiiza (2007) muestra como para conseguir un desarrollo nacionalista efectivo en términos de crecimiento económico es necesario que el proceso nacionalista esté envuelto informalmente, es decir, que se creen los mecanismos de planificación necesarios para impregnar a la sociedad del proyecto (“developmentalist ideology”).

totalitarista y autoritaria<sup>60</sup>. En cuanto a análisis institucional, la investigación más ambiciosa, desde una perspectiva institucionalista, es la de Gonzalo Caballero (2003), sobre el cambio del modelo de Estado “depredador” al modelo de Estado “contractual”. Apoyándose en la propuesta analítica Neo-institucionalista de Douglass North y Barry Weingast sobre la revolución gloriosa de 1689 en Gran Bretaña, y en los trabajos de Avner Greif sobre el cambio institucional, se analiza escrupulosamente el proceso de cambio institucional de la economía española desde el franquismo hasta la democracia (Caballero, 2003, 2008). Este capítulo no hace un análisis del cambio institucional en la perspectiva propuesta por Caballero, sino que se limita a presentar el marco económico institucional y los instrumentos de política económica que operaron mientras el crecimiento económico español del periodo 1961-1974 tuvo lugar.

Los gráficos 1 y 2 recogen la trayectoria de la tasa de crecimiento anual en términos reales del PIB en España durante los últimos noventa años (1920-2010) y la comparativa entre el PIB real per cápita en España y el resto de países europeos.

Gráfico 1. Tasa de crecimiento del PIB real (%) 1920-2010

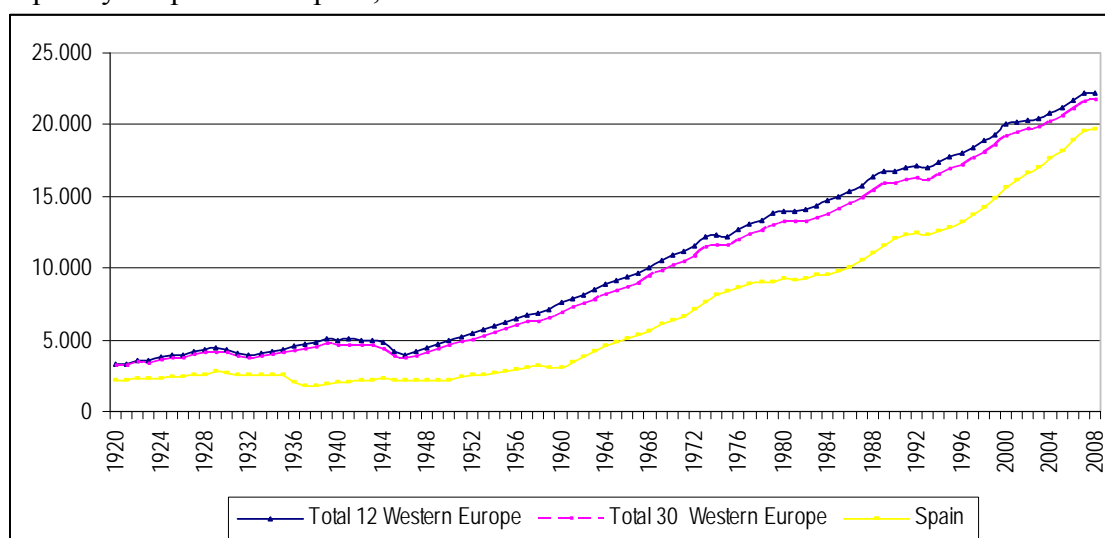


Fuente: Elaboración propia a partir de Prados de la Escosura (2003) para el periodo 1920-2000; INE, Contabilidad Nacional para 2001-2010.

<sup>60</sup> En líneas generales el desarrollismo español ha sido muy criticado. Numerosos economistas e historiadores han desmitificado la experiencia española aludiendo a que durante el llamado “milagro” solo se recuperó el crecimiento perdido en décadas anteriores (González, 1999; Barciela et al., 2001; Carreras y Tafunel, 2004) o reseñando que bajo un régimen democrático el crecimiento habría sido mucho mayor (Sampedro, 1975; Comín, 1995, 2000, 2006).



Gráfico 2. Evolución comparada de la tasa de crecimiento del PIB real per cápita (%) de España y los países europeos, 1920-2010.



Fuente: Elaboración propia a partir de Maddison (2010).

La evolución del PIB español muestra claramente como el mayor periodo de crecimiento económico de la historia moderna de España se sitúa en el intervalo 1961-1974. En cuestión de una década, España pasó de ser considerado un país en vías de desarrollo, a un país desarrollado y próspero (ver gráfico 2)<sup>61</sup>. Este suceso, conocido comúnmente como “milagro español”, ha sido ampliamente documentado y en la mayoría de las ocasiones se interpreta como una consecuencia de la adecuada integración del país en la dinámica internacional de crecimiento, a través de un exitoso proceso de desregulación y liberalización económica (Tamames, 1976; Fuentes Quintana, 1984; Estapé y Amado, 1986; Almenar y Bru, 1989; Barciela et al., 2001). Los principales factores explicativos del crecimiento español han sido por lo general: la liberalización y la desregulación administrativa de su economía; la inversión extranjera (supuso, en todas sus formas, 5.047 millones de dólares, suponiendo un 42% del total de inversión); la incorporación a la senda de crecimiento europeo (de 1961 a 1974, el crecimiento anual de los siete grandes países industriales alcanzó una media en torno al 5%); el turismo (los ingresos por turismo durante la década supusieron 16.545 millones de dólares); y la emigración española (entre 1961 a 1974 más de un millón de españoles emigró a los principales países europeos en busca de trabajo)<sup>62</sup>.

<sup>61</sup> La tasa media de crecimiento anual del PIB en el periodo fue del 8.3%. España disfrutó de las segundas mayores tasas mundiales de crecimiento, por detrás de Japón, y se convirtió en la novena economía más grande del mundo, uniéndose así al resto de países industrializados (Maddison, 2010),.

<sup>62</sup> Estos factores fueron decisivos para lograr equilibrar una balanza de pagos netamente deficitaria, para la cobertura del déficit comercial y para la financiación de las importaciones, a la vez que promovieron la

Si bien, muchas de estas transformaciones tuvieron un papel destacado en el éxito económico español, el drástico cambio en su dinámica de crecimiento no se debió exclusivamente a los factores mencionados. Junto con ellos, también se realizaron otro tipo de programas y actuaciones que han quedado mucho más desapercibidas para los teóricos del desarrollo, y que se alejan del marco institucional deseable según el discurso institucional convencional.

### **El Plan de Estabilización de 1959 y la “apertura” económica**

A finales de los años cincuenta, las protestas universitarias y obreras de 1956, el agotamiento de las reservas del Banco de España para hacer frente a las deudas externas y el fuerte desequilibrio presupuestario, ponían una vez más de manifiesto lo que había quedado claramente contrastado en multitud de ocasiones: el agotamiento del modelo autárquico de posguerra. La situación española era insostenible, produciéndose una grave crisis política que se tradujo en la entrada al gobierno de una serie de ministros propulsores de la definitiva ruptura con el modelo franquista anterior. Comenzó a prosperar el concepto de planificación económica como conjunto interrelacionado de instrumentos para, con el objetivo general de alcanzar un desarrollo económico programado, afectar a los sectores público y privado (Almenar Palau y Bru Parra, 1989). No fue hasta la aprobación del Decreto Ley 10/1959 de 21 de julio de Ordenación Económica y con ella del Plan Nacional de Estabilización Económica cuando se culminó la transformación del régimen y se puso en marcha definitivamente una nueva orientación de la economía española<sup>63</sup>.

Los objetivos principales perseguidos con el Plan de Estabilización fueron transformar las estructuras productivas, liberalizar el mercado y abandonar gradualmente el intervencionismo estatal. Para ello, España, una vez estuvo integrada en

---

modernización de la agricultura y supusieron una válvula de escape ante la presión demográfica y el desempleo.

<sup>63</sup> Aunque hasta los últimos años de la década no tuvieron lugar los cambios que propiciaron el giro en el modelo económico, desde el comienzo de las mismas se realizaron, aunque de manera muy superficial, una serie de modificaciones en el entorno institucional (supresión del racionamiento de alimentos y de los cupos industriales, firma de los primeros acuerdos económicos con Estados Unidos, financiación exterior). En Barciela *et al* (2001: 163-178) se realiza un pormenorizado análisis de las medidas de política económica y sus efectos económicos desde 1953 hasta la aprobación del Plan de Estabilización.

los organismos internacionales (FMI, BM, OCDE)<sup>64</sup>, comenzó una paulatina liberalización comercial, implementó políticas fiscales y monetarias restrictivas para estabilizar y frenar la inflación de las décadas anteriores, y puso en orden la situación caótica en cuanto al tipo de cambio de la peseta, estableciendo una convertibilidad realista de la moneda (Información Comercial Española, 1959)<sup>65</sup>.

### **Entre la liberalización y el dirigismo estatal: la industrialización y el intervencionismo estatal**

A pesar de los avances en ciertos ámbitos, los cambios producidos no estuvieron al nivel de lo esperado. Aunque el Plan de Estabilización consiguió un viraje en el rumbo de la economía hacia cierta liberalización en las relaciones comerciales, el Estado continuó manteniendo una línea muy intervencionista y controladora en la escala interna, siendo el máximo impulsor de la actividad económica. Este hecho quedó rotundamente demostrado en los tres planes cuatrienales de desarrollo puestos en marcha durante los años posteriores (1964-1967; 1968-1971 y 1972-1975)<sup>66</sup>. Con este marco, el impulso del proceso de industrialización nacional, a través de un Estado planificador, se convirtió en la principal herramienta para resolver los problemas del país (Barciela, 2005: 339; “país industrializado, país desarrollado”).

La industria se convirtió en el motor principal del crecimiento económico español (gráficos 3 y cuadro 2). Mientras que el sector primario perdió un peso relativo considerable en la estructura productiva, pasando de aportar 28,7% del PIB en 1950 a tan solo el 10,38% en 1975, el papel de la industria aumentó en casi 10 puntos, pasando de un 26.9% en 1950 a un 39% en 1975. En cuanto a los servicios también experimentaron un aumento, aunque en menor medida, pasando de representar el 44% del PIB en 1950 al 50.6% en 1975. En el cuadro 2, se compara específicamente la

---

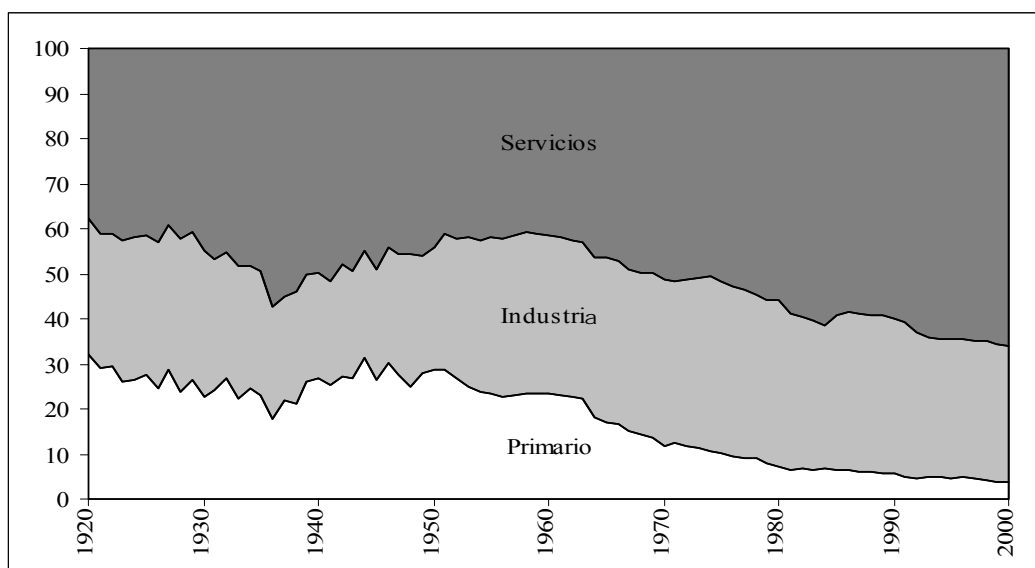
<sup>64</sup> El papel en el cambio español de los organismos internacional fue muy activo. El discurso oficial de estos organismos y de otras agencias exteriores como la banca extranjera o las cámaras de comercio se centró en fomentar la inversión pública y privada en España. La siguiente declaraciones muestran perfectamente el sentir general de estos organismos “España es un país con recursos humanos y físicos y posee de gran capacidad para generar y sostener una tasa de crecimiento anual del 5%”; “Miramos a España como un buen mercado y uno de los más solventes” (BM y Banco de Inglaterra, citado en De la Torre, 2009)

<sup>65</sup> La peseta se devaluó un 30%. El nuevo tipo de cambio permitió un aumento en la entrada de divisas por turismo y por la llegada de remesas e inversión externa.

<sup>66</sup> Se establecieron las líneas para un cuarto plan pero no se llegó a ejecutar.

situación a finales de los cincuenta y a principios de los setenta de sectores específicos (producción eléctrica, cemento artificial, abonos, fibras artificiales, etc.), pudiendo apreciarse como en cuestión de una década hubo un cambio significativo en el crecimiento cuantitativo de éstos.

Gráfico 3. Estructura productiva de España (% PIB), 1920-2000.



Fuente: Elaboración propia a partir de Prados de la Escosura (2003).

Cuadro 2. Evolución cuantitativa de sectores económicos concretos vinculados a la industria. (Q de 1959=100)

Años	Q electricidad (miles kWh)	Q cemento artificial	Abonos nitrogenados (miles tm)	Hierro dulce y acero (miles tm)	Fibras artificiales y sintéticas (miles tm)	Número turismos
1959	100	100	100	100	100	100
1960	107	101	142,36	105,41	119,26	126
1961	120	118	179,89	137,73	104,71	173
1962	132	130	192,36	136,02	123,98	208
1963	149	139	245,31	146,67	144,67	228
1964	170	157	310,19	185,40	150,82	317
1965	183	181	375,20	206,95	144,26	398
1966	217	218	533,78	226,43	149,80	626
1967	234	247	517,16	265,57	143,03	725

1968	264	284	616,22	292,58	178,07	774
1969	305	310	627,75	352,03	225,41	944
1970	331	320	691,82	435,20	239,34	998
1971	360	329	596,92	472,34	276,84	1081
1972	424	376	701,21	561,27	357,17	1266
1973	439	431	867,02	617,07	406,35	1487
1974	466	458	826,01	675,28	396,31	1439

Fuente: Elaboración propia a partir de Carreras, A. (2005)

El aumento del peso de la industria y de ciertos sectores se explica por el enorme crecimiento de la demanda interna y por la puesta en marcha de una cantidad ingente de recursos y de capitales públicos para invertir en el sector. Así, con el fin de impulsar el sector y conseguir los objetivos de localización y promoción de industrias, el Estado habilitó una serie de instituciones y herramientas de política económica, entre las que destacan las siguientes: exenciones, desgravaciones y bonificaciones fiscales de todo tipo de impuestos que afectaban a la promoción de empresas; rebajas y descuentos arancelarios a determinados bienes y productos; crédito privilegiado, acceso preferente al crédito oficial y acciones concertadas para la expansión y modernización de determinados sectores<sup>67</sup>; instrumentos de planificación indicativa como los polos de desarrollo, las zonas de preferente localización industrial (minera, agraria, cinematográfica)<sup>68</sup>, los planes especiales o los polígonos industriales y de congestión; legislación destinada a orientar la actividad económica<sup>69</sup>; subvenciones y subsidios directos de capital a empresas privadas; papel promotor de empresas a través del Instituto Nacional de Industria (INI)<sup>70</sup>; control de precios por la Secretaría General

<sup>67</sup> Los créditos privilegiados consistían en préstamos oficiales a “tipos irreales”, subvencionados muy por debajo de los tipos de interés del mercado (“crédito oficial barato”).

<sup>68</sup> A partir de 1964 se activaron diversos polígonos y polos con beneficios de carácter fiscal y financiero. A Coruña, Sevilla, Vigo y Zaragoza fueron designados polos de desarrollo industrial, mientras que Burgos y Huelva, polos de promoción industrial (Decreto 153/1964 de 30 de enero, BOE, 27 31 de enero de 1964, pp. 1374-5).

<sup>69</sup> El ejemplo más claro en materia de legislación lo supone la Ley 152/1963 de industrias de carácter preferente. Esta ley comportaba la concesión de beneficios a las empresas de sectores considerados esenciales para el desarrollo económico. Algunos de los beneficios consistían en posibilidad de expropiación forzosa de los terrenos necesarios para su instalación, libertad de amortización durante un determinado periodo, financiación preferente, bonificaciones fiscales, etc.

<sup>70</sup> El INI actuó como un grupo promotor, industrial y financiero para promocionar las industrias nacionales. Algunos de los sectores más beneficiados de este tipo de políticas fueron: fertilizantes,

Técnica del ministerio de Industria<sup>71</sup>. Las mediadas expuestas ponen de manifiesto como, al mismo tiempo que mediante el Plan de Estabilización de 1959 se abrió relativamente el mercado (ver gráfico 4) y se permitió la llegada de importaciones tecnológicas que mejoraron la productividad del sector, se hacía un gasto inmenso de energía política y recursos económicos estatales.

Si bien, en líneas generales en la opción por el dirigismo estatal hacia la industrialización no se llevó a cabo una política estricta de sustitución de importaciones, la liberalización de la economía no fue muy destacada y en muchos casos se utilizaron instrumentos de corte proteccionista para controlar o dirigir la importación de ciertas materias<sup>72</sup>. Tal y como muestra el gráfico 4, la tasa de apertura al finalizar el periodo no tuvo un gran crecimiento respecto a la décadas anteriores. En términos reales el proceso de liberalización no fue muy significativo. Si se toma como referencia el año 1953, la tasa de apertura de la economía se situaba en el 20%, mientras que en el año 1971 pasó a ser del 29%.

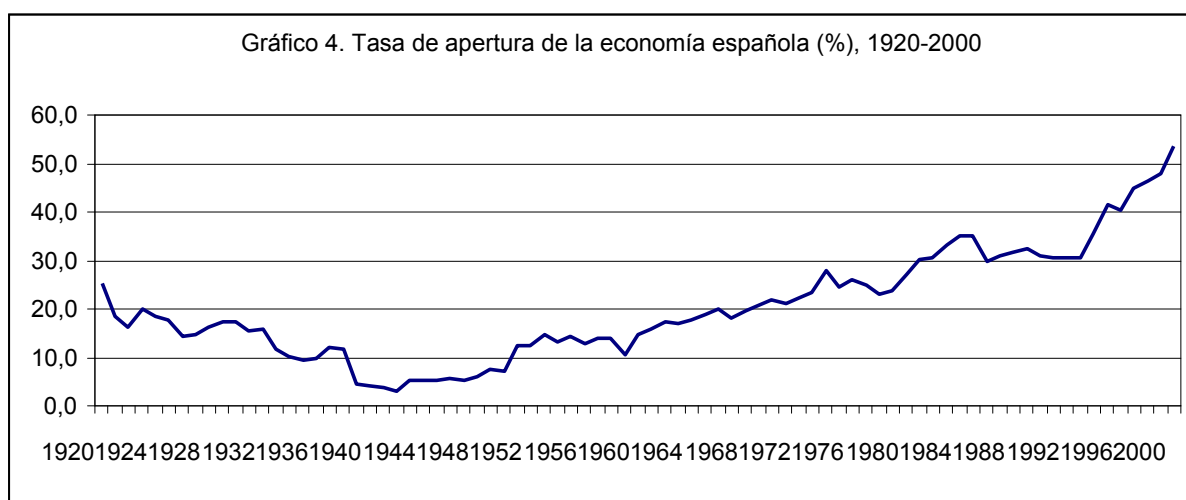
---

química, cemento, caucho, infraestructuras, siderurgia, metalurgia, minería automóviles. En estos sectores se impulsaron grandes empresas nacionales como astilleros militares, el Instituto Nacional de Hidrocarburos S.A., Empresa Nacional de Aluminio S.A., Empresa Nacional de Electricidad S.A., Empresa Nacional de Turismo o la Sociedad Española de Automóviles de Turismo (SEAT). Muchas de estas empresas eran públicas en su totalidad y otras contaban con capital compartido, como por ejemplo SEAT, que fue constituida con capital de FIAT, del INI y del banco Urquijo). Martín Aceña y Comín (1991) destacan que no fue hasta los años sesenta cuando el sector privado comenzó a tener un mayor protagonismo en el INI y comenzó una reorganización de las participaciones accionariales.

<sup>71</sup> Fernández de Pinedo (2009) narra como las disputas entre la siderurgia privada y la pública se seguían llevando a cabo en un mercado totalmente regulado y con intereses favorables a la siderurgia pública.

<sup>72</sup> Algunas de las medidas que se utilizaron para seguir interviniendo en el sector exterior sin incumplir los compromisos adoptados a nivel internacional fueron: limitación del capital extranjero a un máximo del 50% (para un porcentaje mayor había que pedir autorización); ley de patentes que permitía a nacionales—mediante patente de introducción— el registro de tecnologías foráneas no explotadas en el país; arancel de aduanas de 1960; gravámenes a las importaciones (Impuesto de Compensación de Gravámenes Internos); reducción fiscal en frontera para las exportaciones (Impuesto General sobre el Tráfico de Empresa); devaluación de la moneda para hacer más competitivas las exportaciones (1959 y 1967). En relación a liberalización de la economía española Fernández de Pinedo (2009) señala que continuó habiendo un “fuerte proteccionismo” y un “altos aranceles proteccionistas”.

Gráfico 4. Tasa apertura economía española (%), 1920-2000



Fuente: Tena, 2005.

Las evidencia mostrada en el estudio de caso español contrarrestan la extendida asociación entre el “milagro” español y la liberalización de su economía. Contrariamente a un la situación “idílica” promovida desde el discurso oficial al desarrollo (liberalización, no intervención estatal) durante el desarrollismo español no hubo tal liberalización y el Estado tuvo un peso muy destacado en la gestión económica, utilizando políticas nacionales muy intervencionistas. En consonancia con la tesis de Reinert (2007), el estudio presentado muestra como, durante su desarrollo, España utilizó una competencia imperfecta dinámica, mediante el uso de políticas de corte proteccionista y un fuerte apoyo a la industria naciente. En cuanto al ámbito financiero, aunque este apartado no se ha centrado en su análisis, los flujos monetarios constituyeron una herramienta regulada y controlada por el Estado<sup>73</sup>. Igualmente la política monetaria y cambiaria estuvieron al servicio de los intereses estatales, permitiendo una transformación interna de los procesos de producción, el impulso de las exportaciones y la llegada de remesas y capitales. En líneas generales, la retórica del desarrollismo lo invadió todo y se utilizó como un instrumento propagandístico del régimen. El cambio institucional fue por tanto un proyecto material, vinculado al ámbito de la modernización del país, y cultural, a través de todo un arsenal de difusión y propaganda. Se enfatizó en la acumulación de capital, la planificación indicativa de la

<sup>73</sup> Según los datos recogidos en Tena (2005), en el periodo 1961-1974 la media del grado de apertura financiera fue 1.21%, estando más baja incluso que en durante la década 1950-1960 (1.4%) y mucho más que en el periodo 1974-2000 (1.95%).

inversión y el apoyo a la industrialización. Todas estas ideas están asociadas con las políticas del desarrollismo nacionalista que, como se ha expuesto en el apartado 4. 2, llevaron a cabo muchos países en sus procesos de crecimiento.

#### 4.4. Modelo de regresión

Para contrastar empíricamente la existencia de un marco institucional concreto pro-crecimiento económico en el periodo 1961-74, se ha elaborado un modelo de regresión lineal simple para el periodo de tiempo 1930-2000.

En este modelo, la variable dependiente es la tasa de crecimiento del PIB (crecimiento) y la variable explicativa es una dummy (*apercontrol*) para analizar si hubo un cambio estructural pro-crecimiento en la senda española durante el periodo 1961-1974. En el cuadro 3 se recoge información sobre las variables del modelo.

Cuadro 3. Variables del modelo

Nombre	Concepto	Periodo y valor variables cualitativas
<i>crecimiento</i>	Tasa de crecimiento anual del PIB real (%)	1920-2000 (Prados de la Escosura, 2003)
<i>apercontrol</i>	Marco institucional años 1961-1974	Valor 1, 1961-1974 Valor 0, resto de años

Fuente: Elaboración propia.

El modelo tendría la siguiente especificación, siendo constante el término constante de la regresión,  $\beta_1$  el parámetro del modelo y  $u_t$  el término error.

$$crecimiento_t = constante + \beta_1 apercontrol_t + u_t$$

Para estimar el valor del parámetro del modelo se ha utilizado el método de mínimos cuadrados ordinarios con desviaciones típicas robustas. El cuadro 4 muestra los resultados de la regresión. El valor del coeficiente de determinación R2 indica que el escenario o contexto considerado como variable dummies (*apercontrol*) explica aproximadamente al 23% la variación de la tasa de crecimiento de España en el periodo



de tiempo 1930-2000. En cuanto a la significación de la variable del modelo, la variable *apercontrol* es estadísticamente significativa, indicando al 1% de significación que se acepta la hipótesis de que encontrarse en el marco institucional del periodo 1961-1974 tiene incidencia positiva para el crecimiento económico. En concreto el encontrarse en dicho periodo hace que el PIB aumente en 4.69 puntos.

Cuadro 4. Resultados del modelo

	<b>Parámetros (p-valor)</b>
constante	0,49 (0.32)
apercontrol	4,69 (0.0)
R2	0,24
F (p-valor)	29,8 (7,05e-07)
N (nº años)	71

Fuente: Elaboración propia.

#### 4. 5. Conclusiones

En este capítulo se ha realizado un estudio de la notable experiencia de crecimiento que tuvo lugar en España entre 1961 y 1974, a partir del marco teórico, metodológico y los estudios de caso de la EPI. Las evidencias aportadas demuestran que las instituciones adecuadas para el crecimiento económico, al menos en el caso de España, no se corresponden con las promovidas por el discurso oficial del desarrollo. Por el contrario, el análisis realizado corrobora las contribuciones anteriores realizadas por autores vinculados a la EPI: durante los mayores periodos de expansión económica las economías implementaron un modelo desarrollista nacionalista, con el Estado como máximo promotor de la actividad económica.

En el caso de España, se ha puesto de manifiesto que mientras tenían lugar las tasas de crecimiento más altas de su historia moderna, el entorno institucional existente se caracterizaba por un Estado intervencionista, controlador y planificador (exenciones

fiscales, descuentos arancelarios, “crédito oficial barato”, acciones concertadas, polos de desarrollo; subvenciones y subsidios directos, promoción empresas públicas), unas políticas monetarias, cambiarias y financieras al servicio de la industrialización del país, y una combinación de liberalización moderada y herramientas de corte proteccionista.

El modelo de regresión presentado corrobora la hipótesis de que en esta combinación de políticas posibilitó un cambio estructural pro-crecimiento en la senda española durante los años 1961-1974. Los resultados demuestran que, contrariamente a lo señalado y promovido por parte del discurso oficial al desarrollo, se puede crecer, y a tasas muy altas, utilizando políticas activas, intervencionistas y proteccionistas. Estos hechos niegan toda posibilidad de adaptar un modelo único y estándar de crecimiento para todos los países en desarrollo. Al mismo tiempo, ponen en tela de juicio tanto las políticas y las instituciones mono-función recomendadas por los organismos multilaterales de desarrollo, como los instrumentos utilizados para medir las institucionales deseables para el crecimiento.



# **CAPÍTULO 5. CUESTIONANDO EL “MILAGRO” ESPAÑOL MEDIANTE UN ÍNDICE MULTIDIMENSIONAL DE DESARROLLO**

## **5.1 Introducción**

Salvo contadas excepciones (Evans, 2004; Reinert, 2007, Chang, 2011) los estudios de caso de la EPI presentados en el capítulo anterior interpretan de la misma manera los conceptos de desarrollo, desempeño económico o crecimiento económico, posicionándose a favor de la industrialización como el elemento histórico diferenciador entre países ricos y pobres. Igualmente, el institucionalismo convencional se ha esforzado por explicar cuáles son las instituciones más adecuadas para el desarrollo medido como crecimiento del PIB<sup>74</sup>. En líneas generales, se puede afirmar, como se argumentaba en el capítulo dos, que la discusión generada desde las corrientes institucionalistas se ha centrado en las variables independientes de la ecuación del desarrollo, y en concreto en las variables institucionales, sin cuestionar la identificación entre desarrollo y crecimiento económico.

El principal objetivo del capítulo anterior era identificar el marco institucional y las políticas bajo las que el crecimiento económico español tuvo lugar, asumiendo la equivalencia entre crecimiento económico y desarrollo. A continuación se da un paso más para reflexionar sobre el “éxito” español en términos de un desarrollo más amplio, en la línea apuntada por autores como Streeten, Stiglitz, Fitoussi o Sen (Sen, 1999; Stiglitz et al., 2009; Stiglitz et al, 2011). Con tal fin en este capítulo se crea un índice multidimensional de desarrollo (ID) que permite reevaluar la experiencia de crecimiento española y obtener conclusiones al respecto. La primera parte del capítulo describe brevemente algunos de los avances más significativos durante las últimas décadas en

---

<sup>74</sup> Easterly y Levine (2003), Gallup, Sachs y Mellinger (1999), Sach (2003) y Olsson y Hibbs (2005) ponen especial atención en el papel de la geografía; Engerman y Sokoloff (1997) y Acemoglu et al., (2001) en la intervención externa de los países colonizadores; Barro y McCleary (2003), Knack y Keefer (1997) o Spolaore y Warczniag (2006) en la cultura, etc. Alonso y Garcimartín (2008, 2011) cuestionan los objetivos a alcanzar por las instituciones y los instrumentos de medición de la calidad.

materia de índices de desarrollo. Posteriormente se presentan la metodología, los datos, la especificación del modelo econométrico utilizado y los principales resultados obtenidos. En el apartado final se concluye discutiendo los resultados en relación al análisis expuesto en el capítulo cuatro.

## **5.2 Más allá del desarrollo como crecimiento**

El Producto Interior Bruto, indicador más utilizado para describir y comparar el bienestar y el progreso de las sociedades, ha sido ampliamente criticado (Neumayer, 2003; Marchante y Ortega, 2006; Mankiw, 2009; Gudynas, 2011; Gudynas y Acosta, 2011). Desde finales de la década de los setenta del pasado siglo se ha registrado una demanda creciente de nuevos métodos para medir el bienestar, el progreso y la calidad de vida de los ciudadanos. En este marco, existen diferentes iniciativas y proyectos internacionales y nacionales para la medición del progreso social, el bienestar y el desarrollo sostenible. Algunas de las iniciativas más destacadas son: El Informe Sobre Desarrollo Humano, elaborado anualmente desde 1990 por la ONU<sup>75</sup>; el Proyecto Global para la medición del progreso de las sociedades de la OCDE; y los trabajos en Francia de la Comisión para el Desempeño Económico y el Progreso Social (CMEPSP, siglas en francés), liderada por Joseph Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi.

La propuesta que se realiza en este capítulo para medir el desarrollo se inserta en el enfoque de índices sociales, cuyo objetivo es analizar las condiciones de vida de la población en términos no estrictamente monetarios. En concreto, siguiendo recomendaciones del Informe Stiglitz-Sen-Fitoussi, el Proyecto Global y la CMEPSP, se elabora un índice multidimensional de desarrollo (ID) de España para cada uno de los años del periodo 1940 y 2000. De acuerdo con el Informe Stiglitz-Sen-Fitoussi, el desarrollo es un concepto más amplio que la producción económica y el nivel de vida, que incorpora simultáneamente información sobre diferentes dimensiones (Stiglitz et al., 2009). En este capítulo se entiende por desarrollo un proceso mediante el cuál la

---

<sup>75</sup> El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en base a los planteamientos de la teoría del Desarrollo Humano creó el Índice de Desarrollo Humano (IDH) como un instrumento para medir el nivel de desarrollo alcanzado por cada país, en base a tres dimensiones (esperanza de vida, el logro educacional y el PIB per cápita) y cuatro indicadores (esperanza de vida al nacer, tasa alfabetización de adultos, tasa bruta de matriculación en educación primaria, secundaria y terciaria combinada y PIB per cápita ajustado según el poder adquisitivo).

población accede a la cobertura de las necesidades básicas en ámbitos diferentes (educación; ingreso, consumo y riqueza; empleo y población; medio físico; y salud). Por ello, el índice multidimensional que se elabora complementa al PIB como elemento de medida, centrándose en diferentes áreas consideradas como relevantes para el desarrollo e incorporando, en cada una de ellas, información de variables e indicadores de necesidades básicas<sup>76</sup>. Para elaborar el ID se ha utilizado el método de la distancia P2 o índice sintético DP<sub>2</sub> de Pena Trapero (1977).

### 5. 3. Metodología

El método DP<sub>2</sub> ha sido utilizado en otras investigaciones sobre el bienestar o calidad de vida en los municipios de España, tales como en Sánchez Domínguez y Rodríguez Ferrero (2003) para los municipios de Andalucía, o en Zarzosa (2005), para la provincia de Valladolid. Otros estudios han aplicado este método para la construcción de índices de medición de la calidad de vida en los países europeos (Somarriba-Arechavala y Pena-Trapero, 2009), para la estimación de la pobreza en las comunidades autónomas españolas (Zarzosa Espina, 2009), para medir el desarrollo de los países menos adelantados económicamente (Cuenca et al., 2010), o para medir la calidad de la sanidad de acuerdo a los Objetivos de Desarrollo del Milenio (Rodríguez Martín, 2012; Rodríguez Martín et al., 2012), entre otros. Otros trabajos recientes aplican métodos alternativos para elaborar índices sintéticos, tales como el análisis de envolvente de datos, para estimar la calidad de vida en las provincias española (Murias, et al., 2006) y en los municipios (González et al., 2012); y el análisis multivariante de componentes principales para analizar la calidad ambiental en los barrios de Bogotá (Escobar, 2006), y el nivel de desarrollo sostenible en los municipios andaluces en 2009 (Jiménez Aguilera, et al., 2011).

El índice sintético DP<sub>2</sub> se define como:

---

<sup>76</sup> En la definición de indicadores existe cierto grado de confusión (Hyatt, 2001; Ebert y Welsch, 2003). En este trabajo se sigue el enfoque de la Agencia Europea de Medio Ambiente (2002), considerando indicadores parciales o simples a aquellos que incorporan información estadística de dos o mas variables, normalmente presentados en forma relativa a la población o superficie; mientras que los índices sintéticos o multidimensionales son medidas adimensionales resultado de combinar varios indicadores parciales mediante una función matemática que los sintetiza.

$$DP_2 = \sum_{i=1}^n \frac{d_i}{\sigma_i} (1 - R_{i,i-1,\dots,1}^2)$$

con  $R_1^2=0$ , y donde:

- $n$  es el número de indicadores simples.
- $d_i = d_i(j,k) = |x_{ji} - x_{ki}|$ , mide la distancia en el indicador parcial  $i$ , entre el año  $t$  y el vector tomado como base de referencia  $x_{ki}$ .
- $\sigma_i$  es la desviación típica de los indicadores simples.
- $R_{i,i-1,\dots,1}^2$  es un coeficiente de determinación denominado coeficiente de correlación lineal múltiple al cuadrado en la regresión de  $x_i$  sobre  $x_{i-1}, x_{i-2}, \dots, x_1$ ; y expresa la parte de varianza o variación de  $x_i$  explicada linealmente por las variables sobre  $x_{i-1}, x_{i-2}, \dots, x_1$ . En este caso, se realizaría la regresión lineal múltiple en la que  $x_i$  sería la variable dependiente y  $x_{i-1}, x_{i-2}, \dots, x_1$  serían las variables independientes.

En cuanto al tratamiento de las unidades de medida y la ponderación asignada a cada variable observable en el índice sintético, el  $DP_2$  resuelve ambas cuestiones con el factor  $(d_i/\sigma_i)$ , ya que al dividir la distancia por  $\sigma_i$  se consigue expresar el indicador parcial en unidades abstractas y, a la vez, se pondera por la inversa de la desviación típica, de modo que en la determinación del índice sintético tendrán menor importancia las distancias correspondientes a los componentes cuyos valores presentan mayor dispersión respecto a la media. Por su parte, el factor corrector  $(1-R_{i,i-1,\dots,1}^2)$  evita la duplicidad de información, ya que elimina de los indicadores simples la información contenida en los indicadores precedentes. Es decir, si  $(1-R_{i,i-1,\dots,1}^2)$  expresa la parte de la varianza de  $x_i$  no explicada por  $x_{i-1}, x_{i-2}, \dots, x_1$ , al multiplicar cada indicador parcial por el correspondiente factor corrector se deduce la parte ya explicada por los indicadores precedentes.

El resultado del índice  $DP_2$  varía cuando cambia el orden de entrada de los indicadores parciales. Por tanto, es necesario ordenar los indicadores parciales en función de la información que cada uno de ellos aporta al indicador sintético (de mayor a menor). El método de jerarquización seguido, propuesto por Pena Traperero (1977, 2009), es un método iterativo que parte de la distancia de Frechet en la que todos los

coeficientes de determinación  $R^2$  son nulos:  $DP_2 = \sum_{i=1}^n \frac{d_i}{\sigma_i}$ . A continuación se estiman los

coeficientes de correlación simple  $r$  entre cada indicador parcial y la distancia de Frechet y se ordenan los indicadores parciales de mayor a menor, según los valores absolutos del coeficiente de correlación simple. Seguidamente se calcula el índice de distancia  $P_2$  para cada año, incorporando los indicadores parciales según el orden obtenido. El proceso continúa iterativamente hasta que la diferencia entre dos  $DP_2$  contiguas sea nula.

En el trabajo de referencia para la estimación del índice sintético  $DP_2$ , Pena Trapero (1977) establecen una serie de condiciones y propiedades que debe verificar un índice sintético para poder proporcionar una medida o estimación del objeto a medir adecuada. El índice sintético  $DP_2$  verifica esas propiedades, tal y como se analiza a continuación (Pena Trapero, 1977: 49; Zarzosa, 1994; Zarzosa Espina y Somarriba Arechavala, 2012).

1ª. *Existencia y determinación* del índice sintético para todos los indicadores simples. Dada la función matemática que define  $DP_2$ , éste existe y toma un valor determinado siempre que la varianza de todos y cada uno de los indicadores parciales sea finita y distinta de cero.

2ª. *Monotonía*, en el sentido de que si se produce una mejoría en alguno de los indicadores simples, permaneciendo el resto constantes, el indicador sintético debe reflejar esa mejoría. En el caso del índice  $DP_2$ , si se produce solamente una mejoría en el valor  $x_{ji}$  (componente  $i$  del ámbito geográfico  $j$ ), y este cambio no es exagerado y el número de áreas geográficas suficientemente grande, pueden considerarse inalterados los valores de la base de referencia  $x_{*i}$ , la desviación típica del componente  $i$  y los coeficientes de determinación. Por tanto, la mejoría en  $x_{ji}$  se traduciría en un aumento de la distancia  $d_i$  entre dicho valor y la base de referencia, y en un aumento del valor de  $DP_2$ .

3ª. *Unicidad*, de modo que para una situación dada el índice sintético debe proporcionar un único valor o lo que es igual, verificar la *invarianza* ante cambios de origen y/o escala. Así, si se realizara la transformación  $X'_i = a + bX_i$  ( $a$  y  $b$  son dos parámetros, en el caso de  $b$  además es positivo, y  $X_i$  es la variable en que viene medido el componente  $i$ ), el sumando  $i$ -ésimo del índice  $DP_2$  en el ámbito geográfico  $j$  antes de la



transformación sería  $\frac{d_i}{s_i} (1-R_{i,i-1,\dots,1}^2)$ , donde  $d_i = |x_{ji} - x_{*i}|$ . Después de la transformación, ese sumando tomaría el valor  $\frac{d'_i}{s'_i} (1-R_{i,i-1,\dots,1}^2)$ , ya que el coeficiente de determinación  $R^2$  es invariante a cambios de origen y/o escala. Dado el valor del indicador parcial  $i$  en el ámbito geográfico  $j$  después de la transformación ( $x'_{ji} = a + bx_{ji}$ ) y el valor de referencia ( $x'_{*i} = a + bx_{*i}$ ), se verifica que  $\frac{d'_i}{s'_i} = \frac{b |x_{ji} - x_{*i}|}{bs_i} = \frac{d_i}{s_i}$ . Por tanto, puede concluirse que un cambio en la escala de medida de uno o varios componentes no altera el resultado de la  $DP_2$ .

4ª. *Homogeneidad* de grado uno de la función  $DP_2$  a fin de reflejar la cardinalidad, es decir, si los indicadores parciales se multiplican por una constante, el sintético también queda multiplicado por esa misma constante. Si  $DP_2 = S \frac{d_i}{s_i} (1-R_{i,i-1,\dots,1}^2)$  entonces  $DP_2' = S c \frac{d_i}{s_i} (1-R_{i,i-1,\dots,1}^2) = c S \frac{d_i}{s_i} (1-R_{i,i-1,\dots,1}^2) = c DP_2$ ; Por tanto, la función  $DP_2$  es una función homogénea de grado uno que verifica la propiedad de homogeneidad.

5ª. *Transitividad*, esto es, dados tres valores del índice sintético, si el primero es mayor que el segundo y, a su vez, el segundo es mayor que el tercero, ha de verificarse que el primero sea mayor que el tercero. Dado que  $DP_2$  es un valor numérico, verifica esta propiedad.

#### 5. 4. Datos y especificación del modelo<sup>77</sup>

En los cuadros 5, 6, 7, 8 y 9 se detallan divididos por áreas los 58 indicadores parciales elaborados que se han utilizado para construir los índices sintéticos de cada área. Cada indicador aparece junto al signo con el que se ha introducido en el modelo. Es decir, los indicadores que se relacionen positivamente con el desarrollo deben recogerse con signo positivo y los que mantengan una relación negativa con signo negativo. De esta forma, los aumentos (o disminuciones) de los valores de cualquier

---

<sup>77</sup> En el Anexo 3 aparecen las fuentes estadísticas que se han utilizado para obtener los datos y se define cada uno de los indicadores parciales, cómo se ha calculado y la fuente bibliográfica donde se ha obtenido.

indicador parcial se corresponden con una mejora (o empeoramiento) del desarrollo. En la construcción de los indicadores parciales se ha depurado el efecto tamaño o escala, dividiendo por población o superficie y trabajando con porcentajes. Asimismo las variables expresadas en unidades monetarias han sido deflactadas para medirlas en unidades monetarias reales.

Cuadro 5. Indicadores parciales área Educación (aedu)

edu1	+Capital público educación/población
edu2	+Tasa escolarización primaria hombres
edu3	+Tasa escolarización primaria mujeres
edu4	+Desigualdad tasa escolarización primaria
edu5	+Tasa escolarización secundaria hombres
edu6	+Tasa escolarización secundaria mujeres
edu7	+Desigualdad tasa escolarización secundaria
edu8	+Tasa de titulación total universidad
edu9	+Maestros por 100 alumnos (enseñanza primaria)
edu10	+Actividades recreativas, culturales y religiosas (miles euros de 2000)/ población
edu11	+Pagos por turismo (miles Ptas. corrientes)/ población

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes recogidas en el Anexo 3

Cuadro 6. Indicadores parciales área Ingresos, Consumo y Riqueza (aing)

ing1	+PIBpc
ing2	+Consumo privado (precios ctes, 1995=100)/ población
ing3	+Salario agrario diario real hombre (1964=100)
ing4	+Teléfonos por 1000 habitantes
ing5	+Tasa apertura
ing6	-Equidad impositiva
ing7	+Contract Intensive Money
ing8	+Infraestructuras viarias/población
ing9	+Infraestructuras hidráulicas/ población
ing10	+Infraestructuras ferroviarias/población
ing11	+Infraestructuras aeroportuarias/población
ing12	+Infraestructuras portuarias/1000 habitantes

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes recogidas en el Anexo 3

Cuadro 7. Indicadores parciales área Empleo y Población (aemp)

emp1	+Crecimiento natural
emp2	-Saldo migratorio transoceánico
emp3	-Tasa de dependencia
emp4	+Protección social (miles euros 2000)/población
emp5	-Tasa de paro %
emp6	+Tasa actividad %
emp7	+Productividad laboral agricultura (índice PIBcf/ocupado)
emp8	+Productividad laboral industria (índice PIBcf/ocupado)
emp9	+Productividad real servicios (índice PIBcf/ocupado)
emp10	+Productividad laboral real construcción
emp11	-Número accidentes laborales/1000 ocupados
emp12	-Número accidentes laborales mortales/1000 ocupados

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes recogidas en el Anexo 3

Cuadro 8. Indicadores parciales área Medio Físico (amed)

med1	-Tasa motorización
med2	+Electricidad generada por energías renovables
med3	-Producción cemento artificial (tm)/PIBcf
med4	-Abonos nitrogenados (tm)/PIBcf
med5	-Fibras artificiales y sintéticas (tm)/PIBcf
med6	-Hierro dulce y acero (tm)/PIBcf
med7	-Consumo de electricidad sobre el PIB industrial
med8	-Consumo de electricidad por 1.000 habitantes
med9	+Superficie forestal total

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes recogidas en el Anexo 3

Cuadro 9. Indicadores parciales área Salud (asal)

sal1	+Capital público real en salud (miles euros 2000)/1000 habitantes
sal2	-Mortalidad primer año de vida (infantil)
sal3	-Tasa de mortalidad 2º año de vida
sal4	-Tasa bruta mortalidad
sal5	-Número muertes Circulatorio+corazón/100000 personas
sal6	-Número muertes respiratorio/1000000 habitantes
sal7	-Número muertes tumores/100000 habitantes
sal8	-Muertes embarazo y parto/100000 muertes de habitantes
sal9	-Muertes periodo puerperal/100000 muertes de habitantes
sal10	-Suicidios por 100000 habitantes
sal11	-Muertes accidentes de tráfico por 100.000 habitantes
sal12	-Muertes accidentes de tráfico por 100 vehículos
sal13	-Muertes agresiones (homicidios)/100000 habitantes
sal14	+Estatura media de los reclutas

Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes recogidas en el Anexo 3

Para la selección de las áreas y de los indicadores simples que las configuran se ha utilizado la literatura y trabajos empíricos mencionados anteriormente, intentado incorporar al modelo indicadores parciales que aportasen información de todas las dimensiones del Informe Stiglitz-Sen-Fitoussi, según se recoge en el cuadro 10<sup>78</sup>. También se han utilizado criterios estadísticos, concretamente, el criterio de selección implícito en la DP<sub>2</sub> (1-R<sup>2</sup>) ha eliminado la información redundante<sup>79</sup>. Asimismo, solo se han incorporado al cálculo de los respectivos índices por áreas, aquellos indicadores parciales con correlación bilateral estadísticamente significativa (véase los p-valor de los cuadros 11, 12, 13, 14, 15 y 16).

<sup>78</sup> Los resultados obtenidos en los índices sintéticos de las respectivas áreas se han visto muy condicionados por la información estadística existente en España. Las fuentes estadísticas son incompletas para analizar adecuadamente todas las dimensiones del Informe Stiglitz-Sen-Fitoussi, más aún en la perspectiva de largo plazo que se presenta en este capítulo.

<sup>79</sup> En una de las primeras pruebas se incluyeron la tasa de empleo y la tasa de paro, y al calcular la DP<sub>2</sub> correspondiente, la tasa de empleo se incorporaba al cálculo del índice después de la tasa de paro con un factor de corrección de 0. Por tanto, la tasa de empleo no aportaba ninguna información adicional sobre la aportada por la tasa de paro, de modo que la tasa de empleo no se incorpora con indicador parcial al cálculo del IEMP.

Cuadro 10. Dimensiones del desarrollo de acuerdo al Informe de Stiglitz-Sen-Fitoussi

<b>Dimensiones del desarrollo</b>	<b>Indicadores parciales utilizados en el presente trabajo</b>
Inseguridad económica	ing1, ing2, ing3, ing4, ing5, ing8, ing9, ing10, ing11, ing12, emp1, emp2, emp3, emp4, emp5, emp6, emp7, emp8, emp9, emp10
Salud	sal1, sal2, sal3, sal4, sal5, sal6, sal7, sal8, sal9, sal10, sal14
Educación	edu1, edu2, edu3, edu4, edu5, edu6, edu7, edu8, edu9, edu10, edu11
Actividades personales	edu2, edu3, edu4, edu5, edu6, edu7, edu8, edu10, edu11
Voz política y gobernabilidad	edu2, edu3, edu4, edu5, edu6, edu7, edu8, ing6, ing7
Conexiones sociales	ing4, ing5, ing8, ing10, ing11, ing12, edu2, edu3, edu4, edu5, edu6, edu7, edu8, edu10, sal10
Condiciones medioambientales	med1, med2, med3, med4, med5, med6, med7, med8, med9
Inseguridad personal	sal11, sal12, sal13, emp11, emp12

Fuente: Stiglitz et al. (2009) y elaboración propia.

En la dimensión *inseguridad económica* se incluyen indicadores que proporcionan una aproximación a los estándares de nivel de vida material de la población española a lo largo de 1940-2000. La incertidumbre sobre las condiciones materiales del futuro afecta a la calidad de vida y al nivel de desarrollo de una sociedad. En esta dimensión se trabaja con indicadores de producción (ing1 e ing5), consumo (ing2, ing4 y ing5), salario (ing3), productividad (emp7, emp8, emp9 y emp10), capital público de infraestructuras de transporte y productivas (ing8, ing9, ing10, ing11 e ing12), pero también con otros indicadores de empleo y demografía. Así, por ejemplo, la inseguridad en el puesto de trabajo o la situación de desempleo tiene efectos negativos materiales directos, pero también para la salud mental y física, y provoca tensiones en la vida familiar (Stiglitz, et al., 2009: 53-54); de ahí que se utilicen los indicadores emp5, emp6. La edad elevada, per se, no implica un riesgo, pero puede representar inseguridad económica respecto a los recursos que se necesitarán después de la jubilación, ya que de un lado aumentan las necesidades por enfermedad y dependencia y, de otro, existe el riesgo de volatilidad en el pago de pensiones por parte del Estado; los indicadores emp1, emp2, emp3 y emp4 intentan incorporar esta información al modelo.

La *salud* es un componente clave determinante de la duración y de la calidad de vida de las personas, por tanto del nivel de desarrollo que alcanza en cada momento del tiempo la población. En el modelo se han incorporado indicadores de salud de diferente

naturaleza con los que se ha intentado reflejar los cambios registrados en las condiciones de salud de la población española en el largo plazo de tiempo analizado: stock de capital público (sal1), mortalidad infantil (sal2 y sal3), tasa bruta de mortalidad (sal4), muertes evitables (sal5, sal6 y sal7)<sup>80</sup>, muertes embarazo y parto (sal8), muertes periodo puerperal (sal9), suicidios (sal10), y la estatura media de los reclutas (sal14). Por último, la inclusión de la estatura media de los reclutas (sal14) se justifica como técnica antropométrica de medición del bienestar o nivel de desarrollo<sup>81</sup>. La inclusión de la estatura media de los reclutas en España no ha seguido una senda permanente de crecimiento, sino que registró una caída a partir de 1937 (165,4 centímetros), y no recuperó ese valor hasta 1952 (165,6 centímetros); a partir de 1952 ha crecido ininterrumpidamente hasta alcanzar 174,9 centímetros en el año 2000. Por otro lado, si bien en su determinación existe una carga genética, junto con el componente genético, la nutrición, la morbilidad y el desgaste físico alteran la estatura media hasta los 20-22 años. Estos cuatro determinantes inmediatos de la estatura media serían, a su vez, la consecuencia de otros determinantes socioeconómicos y ambientales (renta, distribución de la renta, precios de los alimentos, sanidad pública, salubridad medioambiental, higiene personal, nutrición, densidad de población, morbilidad, estatura, urbanización, desgaste físico, tecnología, condiciones laborales, trabajo de niños y adolescentes, valores sociales y culturales, existencia de Guerra, y clima) (Steckel, 1995:1908; Martínez Carrión, 2001).

La *educación* está fuertemente asociada con el desarrollo y con las evaluaciones de la calidad de vida de las personas, ya que las personas más y mejores educadas disfrutan de mejor salud, menores tasas de desempleo, más conexiones sociales, y mayor implicación en la vida civil y política (Stiglitz et al., 2009: 46). La educación es considerada un bien preferente -bien de naturaleza económica privada, pero que es

---

<sup>80</sup>Las muertes evitables son aquellas que podrían prevenirse con atención primaria médica. En la décima revisión de la Organización Mundial de la Salud (CIE-10) son las causas 2 (neoplasias), 9 (enfermedades del sistema circulatorio) y 10 (enfermedades del sistema respiratorio).

<sup>81</sup> Tal y como se analiza en Escudero y Simón (2003), los orígenes de la antropometría se remontan a un conjunto de trabajos del siglo XVII sobre auxología (estudio del crecimiento del cuerpo humano) que se multiplicaron durante el siglo XIX impulsados por los médicos higienistas. A finales de la década de 1970, algunos economistas comenzaron a considerar la estatura como indicador del bienestar en los países subdesarrollados (Eveleth-Tanner, 1976). Un empuje crucial para la antropometría se produjo en la década de 1970, cuando Robert William Fogel se hizo cargo del proyecto *Secular Trends in Nutrition Labor Productivity and Labor Welfare* patrocinado por el National Bureau of Economic Research de los Estados Unidos. En la actualidad, la OMS y la FAO utilizan datos antropométricos en sus informes sobre desarrollo, tales como la estatura media y el índice de masa corporal.

suministrado por el Sector Público-, porque proporciona unos beneficios, tanto a los individuos como a la sociedad en su conjunto, superiores al gasto en educación realizado. En el modelo se han incorporado indicadores de educación inputs (edu1 y edu9), outputs como proxies del stock de capital humano (edu2, edu3, edu5, edu6 y edu8), indicadores de desigualdad entre hombres y mujeres en tasas de escolarización (edu4 y edu7), y el stock de capital público en actividades recreativas, culturales y religiosas, edu10. Asimismo, se incluyen indicadores que aportan información sobre la desigualdad en educación entre hombres y mujeres, en tasas de escolarización en primaria (edu4) y en secundaria (edu7). Estos dos indicadores se han construido dividiendo la tasa menor (hombre o mujer) sobre la tasa mayor (hombre o mujer) de cada periodo de tiempo analizado, de modo que el indicador toma valores entre 0 y 1, significando un valor 1 que no existe desigualdad. De esta forma se intenta reflejar que la desigualdad tendría efectos negativos sobre el desarrollo (Recomendación 4 de Stiglitz, et al., 2009:13-14).

Cómo utilizan las personas su tiempo y las *actividades personales* en las que participan influye en la calidad de vida, el bienestar subjetivo y en el nivel de desarrollo. En la dimensión de actividades personales también hay que tener en cuenta las actividades de ocio que desarrollan las personas (recomendación 5 de Stiglitz et al., 2009: 14). Los indicadores del modelo que aportan información de esta dimensión son indicadores de educación (edu2, edu3, edu5, edu6 y edu8), debido a su carácter transversal que facilita un mayor disfrute de las actividades personales (por ejemplo, una persona con mayor capital humano disfrutará más con la lectura de un libro que una persona que lea con dificultades); los indicadores de desigualdad en educación, ya que cuanto menor desigualdad entre hombres y mujeres, más satisfactorias serán las actividades personales (edu 4 y edu7); el stock de capital público en actividades recreativas, culturales y religiosa (edu10); y los pagos realizados por turismo en el exterior recogidos en la balanza de pagos (edu11).

La dimensión *voz política y gobernabilidad* se refiere a las posibilidades de la población de participar como ciudadanos con plenos derechos y poder decir algo sobre el marco político en libertad. El tener voz o participación política puede reducir los conflictos potenciales y conducir a alcanzar consenso en aspectos claves de la sociedad. Todos estos aspectos contribuyen a un mayor nivel de desarrollo y bienestar. Pero la

posibilidad de participar en la vida pública y política viene determinada por el marco institucional: presencia y funcionamiento de democracia, sufragio universal, organizaciones sociales civiles, etc. A su vez, estas instituciones dependen de aspectos claves de gobernanza, tales como la garantía de las leyes y reglas de juego (Stiglitz, et al., 2009:50-51). Del periodo de tiempo analizado en España, 1940-2000, ha existido dictadura hasta 1975. La democracia, el sufragio universal y las organizaciones sindicales no verticales se instauraron tras la muerte de Franco. Al objeto de aportar información sobre gobernanza que inciden en el desarrollo, se han incorporado los indicadores de educación (edu2, edu3, edu5, edu6 y edu8), ya que cuanto más educación adquieren las personas mayor implicación muestran en la vida civil y política; los indicadores de desigualdad en tasas de escolarización entre hombres y mujeres (edu4 y edu7); el indicador ing6 que muestra el porcentaje de ingresos del Estado por impuestos indirectos sobre la suma de impuestos indirectos y directos; y el indicador ing7, Contract Intensive Money (CIM) que se define como el ratio del dinero no monetario sobre el total de oferta de dinero del sistema y se utiliza para medir la seguridad de los contratos y los derechos de propiedad (Clague et., al, 1999)

Las *conexiones sociales* mejoran la calidad de vida y favorecen el desarrollo por diferentes vías. Los beneficios de las conexiones sociales se extienden, entre otros, a la salud y a la posibilidad de encontrar trabajo (externalidades positivas del capital social) (Stiglitz, et al., 2009: 51-52). Los indicadores que aportan información sobre conexiones sociales en el índice de desarrollo son: el número de teléfonos (ing4) como medio tecnológico que posibilita las conexiones sociales; la tasa de apertura comercial (ing5), máxime teniendo en cuenta que en España ha existido una autarquía económica que cerró las fronteras con el exterior; el stock público en infraestructuras de transporte como medio físico que favorece las conexiones sociales (ing8, ing10, ing11 y ing12); los indicadores de educación (edu2, edu3, edu5, edu6 y edu8), ya que cuanto más educación acumulan las personas, tienen mayor facilidad para entablar conexiones sociales; los indicadores de desigualdad en educación, ya que la menor desigualdad entre hombres y mujeres, favorece las conexiones sociales (edu 4 y edu7); y por último, los suicidios (sal10) como indicador de las personas que han quedado fuera de las conexiones sociales.



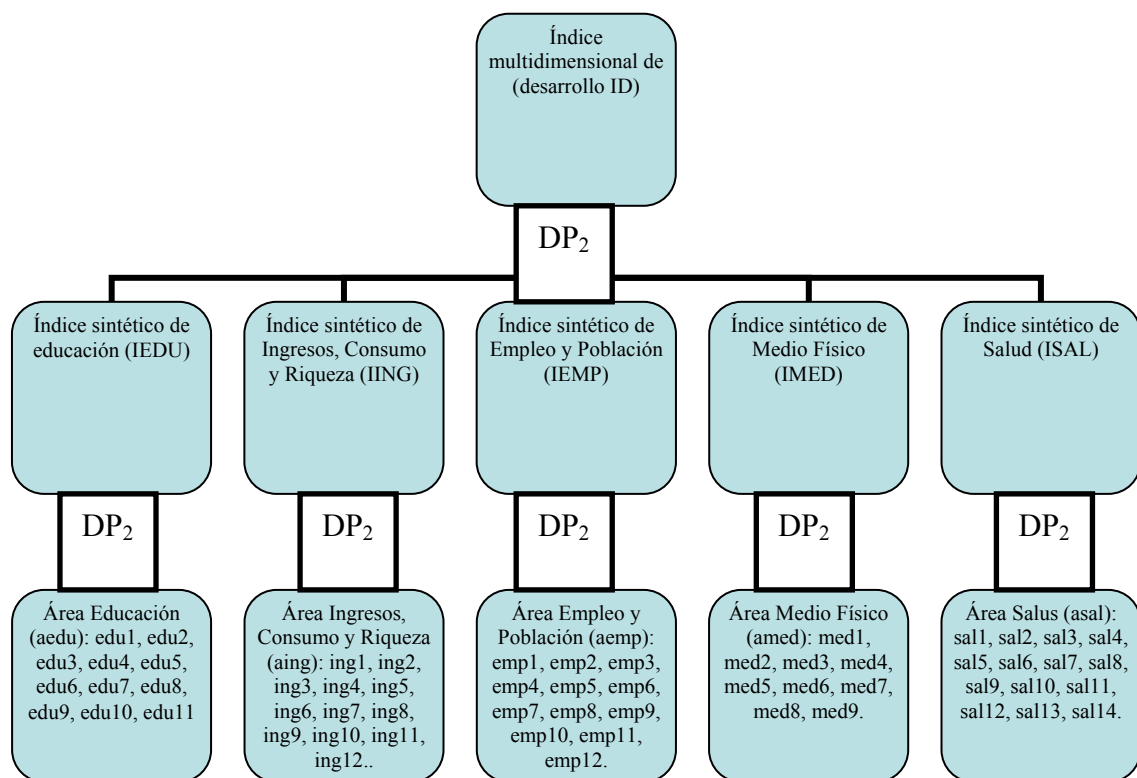
Las *condiciones medioambientales* son importantes no solo para la sostenibilidad, sino también por su impacto inmediato en la calidad de vida y nivel de desarrollo de la población. Las condiciones medioambientales o de entorno físico afectan a la salud de las personas directa (contaminación por emisión de gases a la atmósfera, ruidos, olores, etc.) e indirectamente (cambio climático, cambio en el ciclo de transformación del carbono y del agua, pérdida de biodiversidad y desastres naturales que afectan al ecosistema) (Stiglitz, et al., 2009:52). Concretamente, la tasa de motorización (med1) –definida como el número de vehículos por 100 habitantes- es una variable proxy de la sostenibilidad en los patrones de consumo, ya que en las últimas décadas en España, el tráfico de vehículos es el principal responsable de la contaminación del aire en las ciudades (Observatorio de la Sostenibilidad en España, 2011). El indicador med2 informa de la proporción de electricidad producida por energías renovables. Los indicadores med3, med4, med5 y med6 son representativos de las producciones industriales más altamente contaminantes. Los indicadores med7 y med8 son indicadores de intensidad energética en el consumo y en la producción industrial. Y, por último, la superficie forestal total (med9) desempeña múltiples funciones positivas ecológicas, socioeconómicas y culturales.

La *inseguridad personal* se refiere a los factores externos que ponen en riesgo la integridad física de cada persona, tales como crímenes, accidentes, desastres naturales, y el cambio climático. En situaciones extremas, estos factores pueden ocasionar la muerte de la persona afectada. Si bien este tipo de muerte representa un reducido porcentaje sobre el total de muertes y, además, ya está contabilizado en las estadísticas de mortalidad total, una justificación a recogerlo en indicadores diferentes es que el tipo de efecto emocional y duelo que causa en las personas es muy diferente al que provocan las muertes por causas médicas. Por tanto, su efecto en el bienestar subjetivo es diferente (Stiglitz, et al., 2009:53). Como indicadores de inseguridad personal se han considerado las muertes por accidentes de tráfico (sal11 y sal12), muertes violentas o por homicidios (sal13), los accidentes laborales (emp11), y las muertes por accidentes laborales (emp12).

En este trabajo se ha utilizado el índice sintético DP<sub>2</sub> en dos fases o etapas para agregar la información de n indicadores simples (58) sobre el desarrollo de España a lo

largo del periodo de tiempo  $t$  (1940-2000)<sup>82</sup>. En la primera etapa, se han dividido los 58 indicadores simples en 5 áreas temáticas para construir 5 índices, uno por cada área temática: Educación (IEDU) que sintetiza la información de 11 indicadores parciales (cuadro 5), Ingreso, Consumo y Riqueza (IING) que sintetiza 12 (cuadro 6), Medio Físico (IMF) que sintetiza 9 (cuadro 7), Empleo y Población (IEMP) que sintetiza 12 (cuadro 8) y Salud (ISAL) que sintetiza 14 (cuadro 9). En la segunda etapa, se ha construido el índice sintético de desarrollo (ID) incorporando como variables los 5 índices de área calculados en la primera etapa. En la siguiente figura se sintetiza la especificación del modelo utilizado para calcular el ID en este trabajo.

Figura 4. Especificación del modelo



Fuente: elaboración propia

Es importante señalar que una de las aportaciones más importantes en la construcción de todos los índices sintéticos que se presentan en este trabajo, ha sido aplicar una metodología que comúnmente se utiliza para realizar estudio de corte transversal (Sánchez Domínguez y Rodríguez Ferrero, 2003; Zarzosa Espina, 2009;

<sup>82</sup> En esta misma línea de estimación puede consultarse el trabajo en 2009 de Somarriba Arechavala y Pena Trapero.

Cuenca et al., 2010; Rodríguez Martín, 2012) a un estudio longitudinal, tal y como propone Pena Traperero (1977). Esto ha permitido trabajar con datos longitudinales y realizar una evolución de los índices para un territorio concreto, España.

El periodo de tiempo analizado ha sido de 61 años (1940-2000). Se ha omitido el periodo de Guerra Civil, por la inexistencia de información estadística para el cálculo de gran parte de los indicadores. Para calcular la distancia  $d_i$  en los 5 índices por área (IEDU, IING, IMF, IEMP, ISAL) se ha tomado como vector de referencia  $x_{ki}$  los valores registrados en cada uno de los indicadores parciales en el periodo 1930-1935, de esta forma establecemos una comparación con la situación anterior a la Guerra Civil. Es decir, los valores de  $DP_2$  en los diferentes años, así como su evolución, deben interpretarse en términos comparativos respecto al periodo 1930-1935. Para el cálculo del índice sintético ID, se ha tomado como referencia el valor cero con el fin de facilitar la interpretación de los resultados en los diferentes años.

## 5.5 Resultados

A continuación se presentan 6 cuadros y 6 gráficos. Los cuadros recogen la ordenación de los indicadores simples determinada mediante el cálculo iterativo de la  $DP_2$  para cada uno de los 5 índices por áreas. También aparece el factor corrector de cada uno de los indicadores parciales. Los gráficos muestran los resultados alcanzados para el periodo 1940-2000 en los índices para cada una de las áreas (IEDU, IING, IMF, IEMP, ISAL).

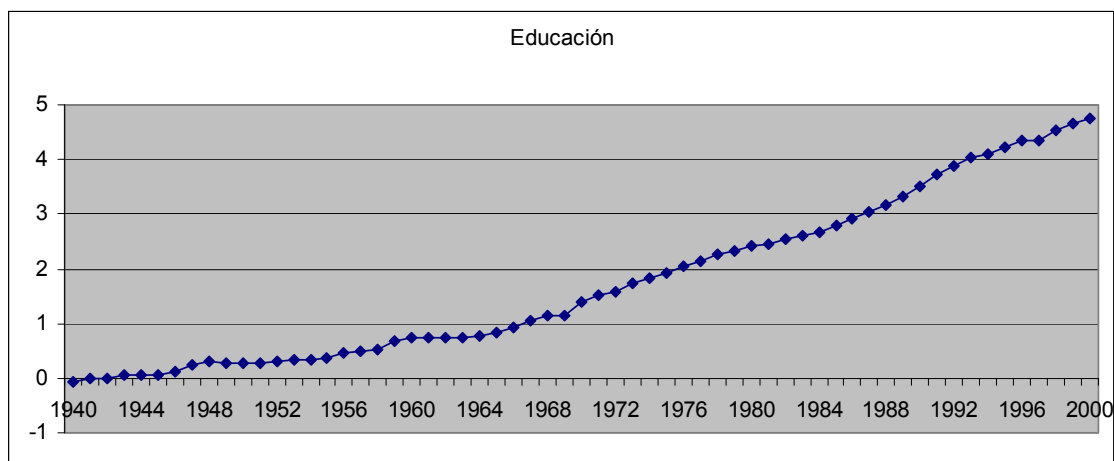
Cuadro 11. Orden de entrada de los indicadores parciales en el IEDU y factores de corrección

Rango	Variable	(1-R <sup>2</sup> )	r	p-valor
1	Capital público educación	1	0,995	0,000
2	Pagos por turismo	0,0404	0,978	0,000
3	Tasa de titulación total universidad	0,0430	0,96	0,000
4	Tasa escolarización	0,0831	0,953	0,000
5	Maestros	0,0822	0,952	0,000
6	Actividades recreativas, culturales y religiosas	0,0136	0,929	0,000
7	Tasa escolarización primaria mujeres	0,1278	0,922	0,000

8	Tasa escolarización primaria hombre	0,0228	0,896	0,000
9	Tasa escolarización secundaria hombres	0,0025	0,807	0,000
10	Desigualdad tasa escolarización secundaria	0,0752	0,732	0,000
11	Desigualdad tasa escolarización primaria	0,0512	0,726	0,000

\* Resultados alcanzados en la 4ª iteración  
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5. Evolución IEDU España 1940-2000



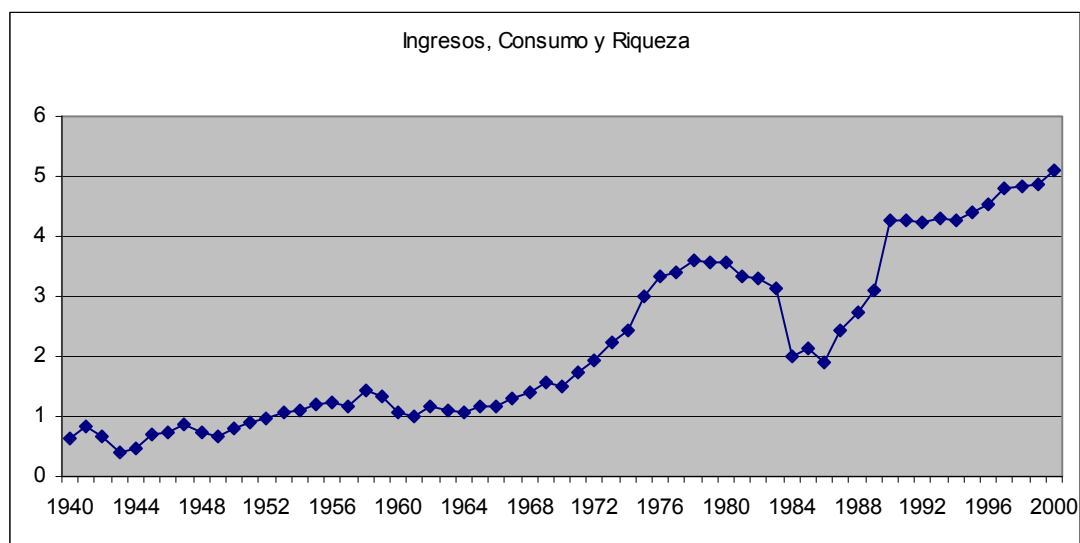
Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 12. Orden de entrada de los indicadores parciales en el IING y factores de corrección

Rango	Variable	(1-R <sup>2</sup> )	r	p-valor
1	PIBpc	1	0,953	0,000
2	Consumo privado	0,0105	0,951	0,000
3	Infraestructuras portuarias	0,0122	0,945	0,000
4	Salario agrario diario hombres	0,0316	0,937	0,000
5	Infraestructuras hidráulicas	0,0087	0,936	0,000
6	Infraestructuras aeroportuarias	0,0357	0,932	0,000
7	Infraestructuras viarias	0,0231	0,928	0,000
8	Teléfonos	0,0199	0,924	0,000
9	Infraestructuras ferroviarias	0,0097	0,879	0,000
10	Tasa apertura	0,0476	0,876	0,000
11	Porcentaje impuestos indirectos	0,3389	0,556	0,000
12	CIM (M-B)/M	0,3719	0,228	0,077

\* Resultados alcanzados en la 3ª iteración  
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6. Evolución IING España 1940-2000



Fuente: Elaboración propia.

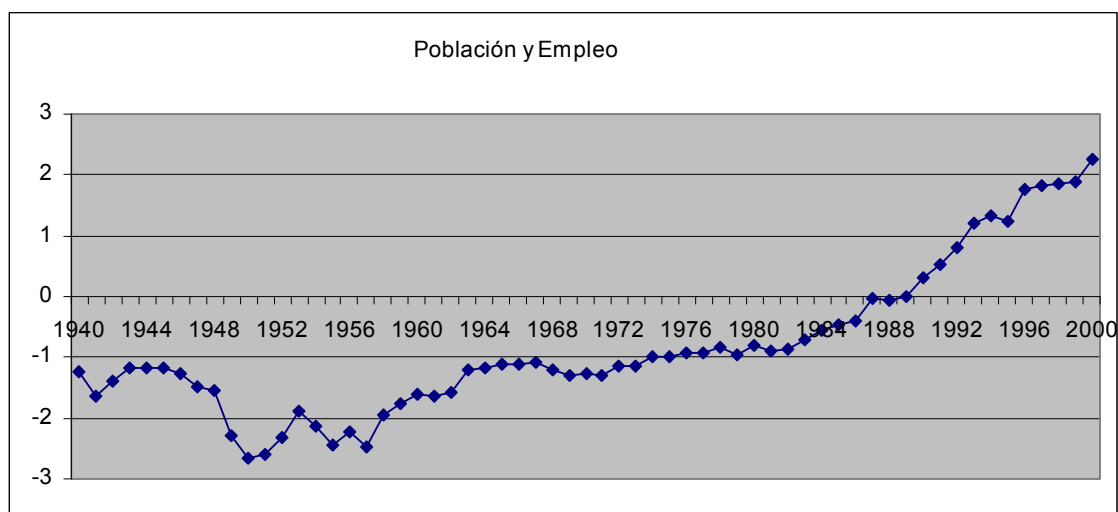
Cuadro 13. Orden de entrada de los indicadores parciales en el IEMP y factores de corrección

Rango	Variable	(1-R <sup>2</sup> )	r	p-valor
1	Productividad real laboral agricultura	1	0,959	0,000
2	Protección social	0,0148	0,947	0,000
3	Productividad real laboral industria	0,0739	0,905	0,000
4	Productividad real laboral servicios	0,0082	0,828	0,000
5	Productividad real laboral construcción	0,0057	0,824	0,000
6	Crecimiento natural	0,1436	0,815	0,000
7	Tasa de paro	0,0806	0,793	0,000
8	Saldo migratorio transoceánico	0,4998	0,770	0,000
9	Número accidentes laborales	0,1936	0,602	0,000
10	Tasa actividad	0,1156	0,548	0,000
11	Tasa de dependencia	0,0601	0,481	0,000
12	Número accidentes laborales mortales	0,0754	0,416	0,001

\* Resultados alcanzados en la 4ª iteración

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7. Evolución IMEP España 1940-2000



Fuente: Elaboración propia.

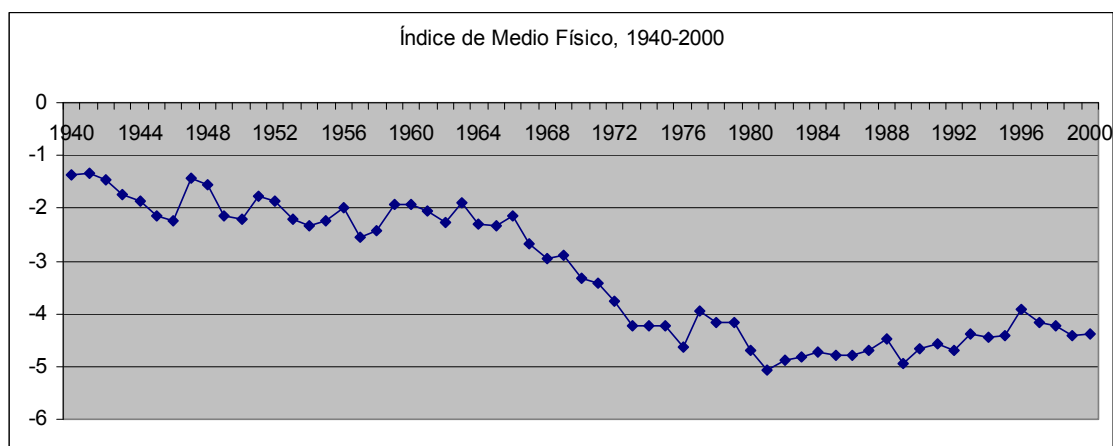
Cuadro 14. Orden de entrada de los indicadores parciales en el IMED y factores de corrección

Rango	Variable	(1-R <sup>2</sup> )	r	p-valor
1	Electricidad generadas por renovables	1	0,973	0,000
2	Consumo de electricidad	0,1751	0,912	0,000
3	Consumo eléctrico	0,0901	0,902	0,000
4	Tasa motorización	0,0579	0,844	0,000
5	Hierro dulce y acero	0,1398	0,823	0,000
6	Fibras artificiales y sintéticas	0,3084	0,761	0,000
7	Abonos nitrogenados	0,0436	0,702	0,000
8	Producción cemento artificial	0,0905	0,633	0,000
9	Superficie forestal total	0,3111	0,485	0,000

\* Resultados alcanzados en la 7ª iteración

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 8. Evolución IMED España 1940-2000



Fuente: Elaboración propia.

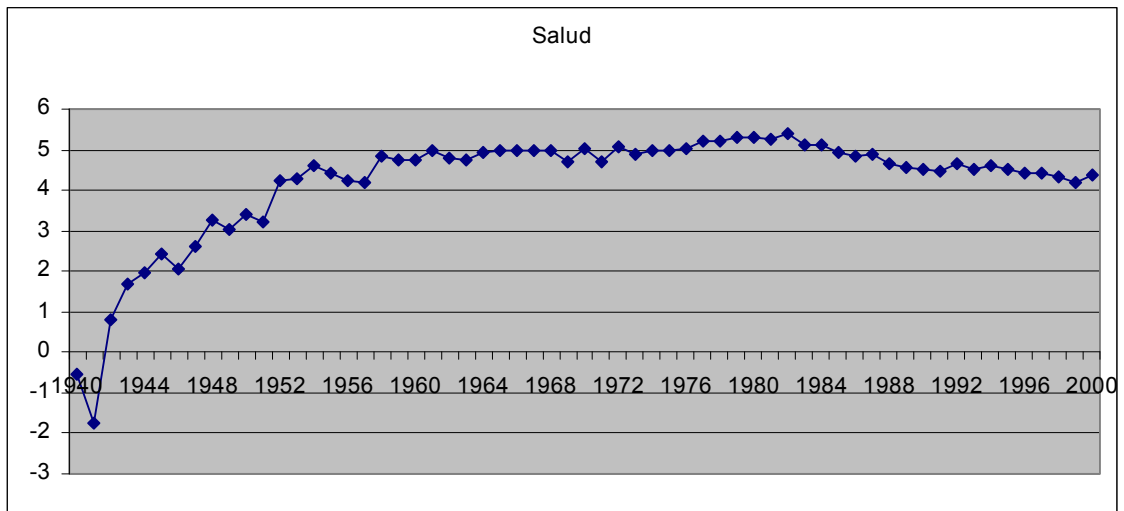
Cuadro 15. Orden de entrada de los indicadores parciales en el ISAL y factores de corrección

Rango	Variable	(1-R <sup>2</sup> )	r	p-valor
1	Tasa bruta mortalidad	1	0,995	0,000
2	Tasa de mortalidad 2º año de vida	0,0670	0,955	0,000
3	Muertes respiratorio	0,0395	0,939	0,000
4	Muertes embarazo y parto	0,0483	0,889	0,000
5	Muertes accidentes de tráfico	0,1069	0,886	0,000
6	Mortalidad primer año de vida	0,0462	0,883	0,000
7	Muertes agresiones (homicidios)	0,0799	0,828	0,000
8	Muertes periodo puerperal	0,0302	0,654	0,000
9	Número muertes tumores	0,0298	0,523	0,000
10	Muertes accidentes de tráfico	0,0992	0,491	0,000
11	Estatura media de los reclutas	0,0149	0,467	0,000
12	Suicidios	0,1221	0,459	0,000
13	Muertes Circulatorio+corazón	0,0388	0,433	0,000
14	Capital público real en salud	0,0067	0,383	0,002

\* Resultados alcanzados en la 3ª iteración

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 9. Evolución ISAL España 1940-2000



Fuente: Elaboración propia.

### Índice de desarrollo (ID)

Cuadro 16. Orden de entrada de los indicadores parciales en el ID y factores de corrección

Rango	Variable	(1-R2)	r	p-valor
1	DP <sub>2</sub> IIEDU	1	0,948	0,000
2	DP <sub>2</sub> IING	0,0980	0,906	0,000
3	DP <sub>2</sub> IMED	0,2479	0,841	0,000
4	DP <sub>2</sub> IEMP	0,0917	0,816	0,000
5	DP <sub>2</sub> ISAL	0,5034	0,688	0,000

\* Resultados alcanzados en la 3ª iteración

Fuente: Elaboración propia.



Gráfico 10. Evolución ID España 1940-2000



Fuente: Elaboración propia.

Según la información estadística analizada, los índices sintéticos de las áreas edu, emp y med muestran que en lo que respecta a esas áreas los años en los que se dieron las mayores tasas de crecimiento económico en España (1961-1974, ver gráfica 1) no fueron en los que mejores resultados hubo en términos de educación, medio físico, empleo y población.

En lo que respecta al IEDU se aprecia que el índice está prácticamente estancado hasta el año 1956, produciéndose un leve crecimiento hasta 1968 para posteriormente despegar considerablemente hasta el final del periodo. Los indicadores simples que más explican el comportamiento de IEDU son el capital público y la tasa de escolarización primaria de mujeres. Estos hechos dan a entender que las desigualdades entre mujeres y hombres en materia educativa no comienzan a descender a un ritmo considerable hasta bien entrada la década de los setenta.

Los índices IEMP, ISAL y IMED ponen de manifiesto que durante los años del desarrollismo español los avances en materia de salud, laboral y en temas relacionados con el medio físico no fueron tan elevados con en lo que respecta al crecimiento económico. De hecho el índice IMED pone de manifiesto que es a partir del año 1965 cuando se produce una brusca caída del índice explicado principalmente por el descenso en la superficie forestal y el consumo eléctrico. En cuanto al índice IING, su

comportamiento es el que más se asemeja a la evolución del PIB per cápita. De hecho como era de esperar, el indicador simple que mejor lo explica es el PIBpc aportando el 100% de su información para la construcción del índice DP2 (factor corrector 1 en la segunda columna). Aún así, en el caso del índice IING al incluir otros indicadores más allá del PIBpc el periodo comprendido entre 1961 y 1974 ya no es el que tiene los valores más altos del índice, sino que es desde finales de los sesenta y principio de los años setenta y entre el lapso temporal 1984-1990.

Otros comentarios de carácter general son que ninguna variable es redundante, de modo que ninguna resulta eliminada por el criterio de selección implícito en la DP2, es decir todas las variables analizadas aportan información relevante para la determinación de los índices, como muestra el factor corrector de cada indicador (columna de la derecha). Todos los indicadores simples analizados aportan información relevante y estadísticamente significativa para el cálculo de los diferentes índices sintéticos, tal y como muestra el p-valor de los cuadros. Por tanto, ninguna variable es redundante, incluso los indicadores simples que se incorporan en las últimas posiciones para el cálculo de los respectivos índices aportan algún porcentaje de información nueva que no ha sido facilitada por los indicadores parciales precedentes.

A la luz de los resultados expuestos se puede concluir que si bien, como se muestra en el capítulo cuatro, el “éxito” español produjo una verdadera revolución industrial en el país y un crecimiento económico sostenido, dicho crecimiento estuvo acompañado de enormes deficiencias en términos de desarrollo, en la perspectiva propuesta en el presente capítulo. Cuando interpretamos los índices sintéticos de cada área (IEDU, IING, IMF, IEMP, ISAL) o el índice multidimensional de desarrollo (ID) observamos que el periodo comprendido entre los años 1961-1974 no es el que cuenta con los resultados más destacados ni en los índices sintéticos de cada área (educación, salud, ingresos, medio físico y empleo) ni en el índice multidimensional que engloba a todas (ID).

## 5. 5. Conclusiones y discusión

Al insertar el debate institucional en la discusión sobre los fines del desarrollo, y reevaluar el “éxito” español en términos de un desarrollo en la línea propuesta por el informe Stiglitz-Fitoussi-Sen (2010), se ha demostrado que tal éxito lo fue principalmente en términos de crecimiento y no de desarrollo. Como muestran los índices construidos, al evaluar el desarrollismo español en las áreas de educación, ingresos, consumo y riqueza, empleo y población, medio físico y salud, el periodo con la puntuación más alta en los indicadores construidos no es en ninguno de los casos el de 1961-1974. Por otra parte, como se mencionó anteriormente, los índices elaborados se limitan a medir cuestiones muy relacionadas con necesidades y recursos básicos para la vida y no analizan otras cuestiones que acompañaron al crecimiento español del periodo 1961-1974, cuya medición difícilmente puede realizarse con índices estadísticos.

La primera de ellas fue la enorme acumulación de la riqueza en pocas manos. La mayoría de las herramientas de política económica mencionadas en el capítulo anterior se daban a modo de premios para quienes apoyaban al régimen, se adaptaban a los deseos del gobierno y compartían sus intereses e ideología. Los procedimientos de concesión eran discrecionales y muy burocráticos (Comín, 1994), lo que produjo un reparto de ganancias entre los buscadores de rentas (González, 1979, 1999). Si con la economía autárquica se favoreció enormemente a los grupos financieros oligárquicos (Barciela et al., 2001), con los planes de desarrollo se hizo lo mismo (banca, sector industrial, infraestructuras, etc.)<sup>83</sup>. En todo el proceso de desarrollo español se advierten connivencias entre el Estado y la oligarquía industrial y financiera (Comín, 2000). Estos hechos supusieron la permanencia de una gran cantidad de situaciones de privilegio y dejaron una estela de corrupción, ineficiencia y males endémicos que en la actualidad continúan afectando al país.

---

<sup>83</sup> Sampedro (1976) presenta datos en los que pueden apreciarse algunos de los mayores beneficiados del desarrollismo español. Durante el intervalo temporal 1964-1967, que coincide con la implementación del I Plan de Desarrollo Económico Social, la rentabilidad promedio de las 247 grandes empresas de la economía española aumentó en un 19,4% anual en relación al capital desembolsado, en cuanto al sector de la banca aumentaron sus beneficios en un 52,6% y el sector de los seguros en un 78,5% (Sampedro, 1976: 107).

Otra cuestión muy negativa, que no recogen los índices elaborados, fue el elevado aumento de las disparidades territoriales y de los desequilibrios sectoriales. Aunque los planes de desarrollo tenían entre sus objetivos principales reducir las diferencias regionales, en la práctica no lo consiguieron (Sánchez Domínguez, 2001). Es más, en cierto sentido se incrementaron aún más las disparidades regionales, principalmente debido a la intensa migración interior de la población hacia las ciudades donde se concentraba la actividad económica (Cataluña, Madrid, Valencia y el País Vasco)<sup>84</sup>. En lo que se refiere a desigualdades de género, el incremento durante el desarrollismo de la población femenina activa no mejoró la igualdad salarial entre hombres y mujeres sino que hubo cierto retroceso en muchas ocupaciones (Domínguez Martín y Sánchez Sánchez, 2007). También hay que poner de relieve las desastrosas consecuencias medioambientales del modelo de crecimiento. La permisibilidad del gobierno y la falta de regulación en lo referente al medio ambiente, propiciaron una gran contaminación urbana, una sobreexplotación de recursos naturales y una abundante emisión de vertidos contaminantes (Ramos Gorostiza, 2006). Finalmente, el aspecto más negativo en el crecimiento español fue la carencia de libertades y derechos ciudadanos. La inexistencia de libertad de expresión, la censura política y la represión, dotaron a la experiencia española de un carácter fuertemente tecnocrático (Tamames, 1976). No hubo instancias representativas de la ciudadanía que discutieran sobre el tipo de planificación económica o sobre la visión integral de la sociedad a la que se aspiraba. En definitiva, las aspiraciones políticas, sociales y económicas de la ciudadanía no se pusieron de manifiesto en la configuración del modelo de vida español. Aunque se dieron mejoras notables para la mayor parte de la ciudadanía respecto a su situación en las décadas anteriores, la esfera más beneficiada durante los años del desarrollismo fue una pequeña oligarquía económica.

Diferentes marcos institucionales pueden abrir vías cualitativa y cuantitativamente diferentes de desarrollo con implicaciones distintas para el crecimiento económico y para el bienestar y las libertades de la ciudadanía (Reinert, 2007). Si bien, la vía abierta por el desarrollismo español llevó al crecimiento económico, no consiguió alcanzar un desarrollo deseable en la línea apuntada por Evans

---

<sup>84</sup> Se estima que unos 5 millones de personas, en torno al 15% de la población media del periodo 1961-1974, recorrieron el país en busca de trabajo. El 80% de las llegadas lo procedían de poblaciones por debajo de los 20.000 habitantes (Gloria Sanz, 2009).

(2004), Sen (1990), Stiglitz, et al. (2009) o Chang (2011), entre otros. Grandes disparidades regionales, desigualdades de renta, bajos salarios, malas condiciones laborales, nula participación política, desigualdades de género o degradación del medio ambiente, fueron algunas de las características que acompañaron al crecimiento económico español<sup>85</sup>.

En este sentido, como se proponía en el capítulo dos, se hace prioritario para la investigación institucionalista superar el argumento de que “las instituciones importan” y profundizar en la capacidad de las instituciones para influir en el bienestar social y la calidad de vida de la ciudadanía. Hay que escapar de la identificación de desarrollo con crecimiento del Producto Nacional Bruto, con el aumento de las rentas personales, la industrialización, los avances tecnológicos o la modernización social. Para ello y con el fin de no caer en los mismos errores cometidos en la experiencia española, es crucial, tal y como se apuntó en el primer capítulo, que la discusión trascienda el campo académico y se traslade al ámbito político y público. El reto consiste en establecer mecanismos participativos que permitan a la ciudadanía decidir los fines a los que la sociedad aspira, y en base a éstos crear el entorno institucional adecuado para su consecución.

---

<sup>85</sup> Este modelo de crecimiento conllevó un legado institucional que ha condicionado la evolución de la economía española durante los últimos cuarenta años, propiciando una senda de crecimiento oligárquica, obsoleta y anacrónica (Tamames, 1976:55).

## **CAPÍTULO 6. RESUMEN, CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN Y FORMACIÓN<sup>86</sup>**

### **6.1 Resumen**

Más de setenta años después del surgimiento de la Teoría Económica del Desarrollo, los resultados de su aplicación práctica continúan siendo decepcionantes y las metas fijadas muy lejos de alcanzarse. Las cifras de pobreza mundial son espeluznantes y las diferencias económicas entre las clases más ricas y las más pobres del planeta son altísimas tanto a nivel internacional como dentro de los propios países. Hasta el momento las teorías y las prácticas oficiales de desarrollo no han facilitado las respuestas necesarias para conseguir alcanzar unas condiciones que permitan a todas las personas del mundo vivir dignamente. Si bien, a finales de los noventa, habida cuenta de los decepcionantes resultados del “Consenso de Washington”, hubo un resurgir de enfoques alternativos sobre los que sustentar nuevas investigaciones y actuaciones en materia de desarrollo económico, en la actualidad, se hace imprescindible reflexionar sobre las tres últimas décadas del desarrollo con el objetivo de aportar evidencias para comprender por qué aún no ha habido avances significativos a nivel global y ofrecer posibles alternativas.

En la presente investigación, siguiendo la provocadora afirmación del premio Nobel de economía Joseph Stiglitz, “las políticas fundamentadas en malos marcos teóricos de interpretación están condenadas a fracasar (2002, 2010)”, se ha asumido que la teoría que ha sustentado la mayor parte de la práctica oficial del desarrollo (Cooperación Internacional al Desarrollo) es inadecuada y por tanto tiene que ser revisada. Para ello, esta tesis se ha centrado principalmente en el campo de las ideas (capítulos uno, dos y tres), considerando el debate teórico como un punto de partida necesario e ineludible para analizar adecuadamente las prácticas, los resultados y las futuras líneas de actuación en el campo del desarrollo. Mediante una metodología

---

<sup>86</sup> En el Anexo 2 aparecen el resumen, las conclusiones y las futuras líneas de investigación y formación traducidas al inglés.

multidisciplinar que ha combinado filosofía política, economía política institucional, análisis histórico y trabajo econométrico, se han aportado evidencias teóricas y prácticas con el fin de mejorar la teoría económica y la teoría económica del desarrollo. A continuación se señalan los principales resultados de la investigación y se realiza una propuesta normativa de políticas económicas que podrían tener repercusiones positivas en los temas tratados. Al mismo tiempo se señalan algunas de las extensiones posibles de la investigación.

## **6.2 Conclusiones de la investigación y posibles actuaciones**

### **Aportando realismo en economía positiva**

El enfoque neoclásico no aporta realismo a la economía positiva. Cuando la economía neoclásica se construye a imitación de la Física, lo hace a costa de perder el rigor que Kant atribuía a toda ciencia. El enfoque neoclásico no es ciencia en el sentido kantiano, puesto que no cumple las premisas para serlo. Los análisis neoclásicos han permitido el desarrollo de modelos formales y estudios empíricos que posibilitan abordar desde el análisis económico cualquier objeto de estudio, sin embargo se construyen mediante una abstracción de la realidad. En su afán por alcanzar el status de ciencia en el sentido de la física, simplifican el comportamiento humano y construye un mundo ficticio asumiendo que hay información perfecta, no existe innovación ni instituciones, todos los bienes son uniformes y los individuos actúan con criterios de maximización en un sistema de preferencias dado. Para aportar realismo a la economía positiva hay que considerar la complejidad social existente en las acciones económicas y revitalizar el debate académico entre disciplinas, apostando por la multidisciplinaridad. En definitiva, es necesario ir más allá del enfoque neoclásico.

En este sentido, la evolución reciente de la literatura institucional ortodoxa ligada a la NEI ha adoptado un enfoque más pluralista e interdisciplinar, permitiendo el reencuentro de la economía con otras ciencias sociales y aportando más realismo al campo económico. Sin embargo, al continuar compartiendo algunos de los supuestos de partida fundamentales de la economía neoclásica, sigue realizando una interpretación un tanto sesgada de la realidad. A pesar de la importancia de los avances provenientes del

nuevo institucionalismo, aún no puede ser considerado como un paradigma totalmente alternativo a la economía convencional. Tal es el caso, de la interpretación del desarrollo de la NEI, que si bien supone una flexibilización paulatina de algunos de los axiomas neoclásicos (de racionalidad instrumental a “limitada”, del individualismo metodológico al “institucional”), sigue sin suponer una ruptura real con el enfoque, por lo que continúa incurriendo en algunas de sus fallas sin conseguir mejoras significativas en las prácticas del desarrollo.

Más allá de este institucionalismo, de corte convencional, la propuesta teórica de la Economía Política Institucional, cuyas raíces teóricas se remontan al legado intelectual de la Economía Política, el Marxismo, el “viejo” Institucionalismo y la escuela Histórica, ofrece un marco interpretativo totalmente alternativo a la visión de la economía neoclásica y de la NEI. En el siguiente cuadro se resumen las principales diferencias entre la EPI y la NEI en cuanto a sus referentes teóricos y sus interpretaciones de las instituciones, Estado y la fiscalidad, el mercado y el cambio institucional.

Cuadro 17. EPI vs NEI

<b>Referentes teórico</b>	
<b>EPI</b>	<b>NEI</b>
-Visión marxista de la instituciones -Vieja Economía Institucional -Escuela historicista alemana -Economía evolutiva	-Economía neoclásica y marginalista -Escuela austriaca -Teorema de Coase
<b>Naturaleza de las instituciones</b>	
<b>EPI</b>	<b>NEI</b>
-Instituciones como “patrones sistemáticos compartidos” y “hábitos comunes de pensamiento” -Estado de naturaleza impregnado de instituciones y formado por estructuras sociales en permanente reconstrucción -Motivaciones y preferencias no predeterminadas, dependen del entorno institucional -No es posible diferenciar entre individuo e institución -“Causación descendente reconstituyente”, bidireccional entre individuo e instituciones. -Coerción, poder, relaciones de clase...influyen	-Instituciones como “reglas de juego y restricciones a la acción individual” -Estado de naturaleza libre de instituciones -Motivación y preferencias predeterminadas (individualismo y egoísmo) -Individuos e instituciones son diferentes -“Causación unidireccional ascendente”, del individuos a las instituciones -Intercambio y elección libre entre iguales



en el intercambio	
<b>Estado y fiscalidad</b>	
<b>EPI</b>	<b>NEI</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estado redistribuidor de la riqueza</li> <li>-Visión altruista del Estado</li> <li>-La fiscalidad se aborda desde el punto de vista político no técnico (una fiscalidad unificada y no discriminatoria es la base para el desarrollo)</li> <li>-Papel amplio del Estado, enfocado a valores éticos y universales públicamente orientados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Estado monopolista de la violencia (Leviatán maximizador de ingresos)</li> <li>-Visión egoísta del Estado</li> <li>-Capacidad fiscal es un reflejo más del poder coercivo (despilfarro, freno para el desarrollo).</li> <li>-Papel del Estado limitado a facilitar transacciones, asegurar contratos y derechos propiedad (disminuir costes transacción).</li> </ul>
<b>Concepción Mercado</b>	
<b>EPI</b>	<b>NEI</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Construcción política y social, no existen dos mercados iguales</li> <li>-Una institución más dependiente del resto.</li> <li>-Mecanismo de intercambio</li> <li>-Políticas para definir los objetivos a alcanzar en cada mercado y crear el mercado concreto para lograrlos.</li> <li>-El mercado nunca puede asignar de manera libre.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mercado una institución en sí mismo, es igual en todos los casos.</li> <li>-Institución central, determina el buen funcionamiento del resto.</li> <li>-Mecanismo principal de coordinación, asignación y redistribución</li> <li>-Políticas adecuadas para que el Mercado asigne libremente.</li> </ul>
<b>Cambio institucional</b>	
<b>EPI</b>	<b>NEI</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Proceso gradual, continuo</li> <li>-Necesario tener en cuenta multitud de factores interrelacionados. Importancia relaciones de poder y conflictos de intereses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Voluntarismo: las instituciones, al ser producto de conductas racionales, son modificables (monocultivo, <i>Global Standard institutions</i>, trasplante institucional)</li> <li>-Fatalismo: la acción política tiene poco margen de actuación debido a la importancia de patrones inmutables y de la dependencia de la senda (Acemoglu et al.,...)</li> </ul>

Partir de la visión de la economía, el desarrollo y las instituciones propuesta por la EPI aporta mucho realismo a la economía positiva, pero exige un giro teórico y conceptual que requiere posicionarse en otra concepción de la economía, la agencia humana, la política y el cambio institucional. Es imposible tener teorías generales sobre

cuestiones sociales, a lo más que se puede aspirar en economía es a construir, partiendo de estudios multidisciplinarios basados en la experiencia, guías de aproximación a problemas específicos en contextos concretos.

Se puede apreciar una evolución de ciertos autores vinculados a la NEI (North, Greif), en convergencia con las ideas de la vieja tradición institucionalista y de la EPI. Este hecho permite establecer vías de diálogo y de investigación entre dos aproximaciones institucionalistas que hasta el momento habían estado enfrentadas. En este marco sería muy interesante continuar investigando las relaciones entre las teorías de ciertos autores vinculados a ambas orientaciones, e incluso con autores de la corriente institucionalista evolucionista deudora de Darwin o el institucionalismo radical. En esta línea de trabajo algunos autores españoles como Alonso y Garcimartín (2008), Caballero (2011) o especialmente Toboso (2011), han aportado interesantes investigaciones.

### **La economía como ideología**

La economía neoclásica no es neutral, objetiva, ni puede universalizarse. El enfoque neoclásico sin datos empíricos observables configura una realidad artificial (supuestos de la teoría económica del equilibrio general) y la estructura cognitiva que opera en ella (supuestos sobre el comportamiento humano), por lo que desde su génesis, la economía neoclásica se posiciona en una ideología particular conforme a la cuál crea esa abstracción. Al interpretar la economía como la ciencia de la elección, asumiendo supuestos como individualismo metodológico, valor subjetivo, competencia por recursos escasos, egoísmo, racionalidad, insatisfacción...se está dando por sentada la concepción moral más adecuada y razonable para alcanzar unos objetivos deseables, se está haciendo ética. Toda la propuesta ortodoxa está optando por una postura ética e ideológica. El enfoque neoclásico es, ante todo, una propuesta ideológica. Este planteamiento, permite situar a la Economía Política Institucionalista o a otras teorías económicas (marxismo, historicismo, evolucionismo, keynesianismo, etc.) en una posición más adecuada para interpretar la realidad social.

Aplicar medidas de política económica o de desarrollo en base a la propuesta teórica convencional, aduciendo que son la opción más “científica” o “técnica”, es en el

mejor de los casos contradictorio y, en el peor, deshonesto. Estos hechos se relacionan directamente tanto con las prácticas del desarrollo llevadas a cabo desde los últimos setenta años, como con las políticas económicas que se están tomando actualmente en países europeos como España. Las políticas de desregulación y liberalización del mercado, privatizaciones, flexibilización del mercado laboral, ajuste regresivo, recortes masivos en el gasto estatal...conllevan una ideología y una manera de interpretar el mundo concreta, conllevan la defensa, de manera consciente o inconsciente, de unos intereses particulares en detrimento de otros. Sin embargo, muy lejos de interpretarse de esa manera, se presentan con la supuesta objetividad que les otorga una ciencia económica que por su misma naturaleza nunca podría hacer afirmaciones de tal tipo.

En esta orientación se consideran dos posibles extensiones del trabajo. Una más teórica, que continuando con la orientación del primer capítulo de la tesis investigue otras raíces éticas de la economía neoclásica, como la ética utilitarista deudora del filósofo Jeremy Bentham. Al mismo tiempo sería conveniente justificar las ideologías que descansan sobre ciertos conceptos neoclásicos que en principio pueden parecer neutrales (trabajo, teoría del valor, etc.). También estamos muy interesados en interpretar cómo otras éticas no occidentales (budista, taoista, etc.) han dado lugar a concepciones económicas totalmente opuestas al capitalismo.

La segunda extensión del trabajo es más práctica y está vinculada con la acción. Si asumimos que en cada política económica hay una ideología, unos beneficiados y unos perjudicados, sería muy interesante continuar la línea de trabajo de los autores que han documentado los fracasos del “Consenso de Washington”, aplicándola al “Consenso de Bruselas”, para demostrar cómo la ideología que soporta las políticas llevadas a cabo en Europa durante los últimos años están aumentando la polarización de la sociedad y fortaleciendo a una clase oligárquica concreta.

### **El marco determina motivaciones, comportamientos y resultados**

Las instituciones son mucho más que restricciones del comportamiento (institucionalismo ortodoxo). En consonancia con la visión marxista, las instituciones *construyen* las motivaciones los intereses y las visiones del mundo de los actores económicos, haciendo que éstos las interioricen y se cambien así mismos. Las

instituciones, entre las que se encuentra la ética, la ideología y las teorías económicas, son patrones sistemáticos integrados por expectativas compartidas, presupuestos no cuestionados, normas aceptadas, cosmovisiones, códigos morales, valores y rutinas de interacción. Desde esta orientación, las instituciones pueden dividirse en dos tipos, en función de si operan dentro del individuo, formando parte de sus modelos mentales, o fuera de él: “instituciones individualizantes” e “instituciones contextuales”. Ambas se relacionan bidireccionalmente afectando a las motivaciones y los comportamientos de los individuos mediante un proceso endógeno, que determina sus modelos mentales y por ende sus comportamientos, conduciendo a que el comportamiento de un individuo o una organización (política, económica o social) se guíen por el egoísmo, el altruismo, la empatía, el interés por lo público o cualquier otro tipo de motivación. El cambio institucional conlleva una transformación de las visiones del mundo que subyacen en las estructuras institucionales.

El éxito o el fracaso de los países y sus políticas dependerán del marco institucional producido por la interacción entre las instituciones “contextuales” e “individualizantes”. La acción política tiene un gran protagonismo en este proceso, pero requerirá de acciones distintas en función del marco en el que opere, puesto que cada contexto demandará la creación de instituciones muy diferentes. Las instituciones tienen que crearse en función de los objetivos a conseguir en cada contexto. El primer paso es por tanto fijar los objetivos a alcanzar, para posteriormente determinar cómo y en qué medida les afectan las instituciones implicadas y cómo crear el entorno institucional más adecuado para alcanzarlos. Si el marco institucional recompensa la corrupción se crearán corruptos, si recompensa la cooperación se cooperará.

Partiendo de estas premisas se propone una línea de trabajo para investigar qué hace a un individuo interiorizar una institución, hasta el punto de modificar sus modelos mentales y sus comportamientos. La investigación debe indagar en las características y la forma que deben adoptar las instituciones para lograrlo, su permanencia en el tiempo y su intensidad, o las características del contexto para conseguir que converjan las motivaciones de un grupo de personas. Con la intención de avanzar en estos temas actualmente estamos realizando un trabajo para demostrar cómo el cambio en las instituciones formales y en el sistema de incentivos, y la exhortación ideológica hacia ciertas conductas han transformado el comportamiento y la mentalidad

del profesorado universitario. También barajamos otras posibles extensiones desde esta perspectiva en colaboración con otras ciencias sociales como la psicología o la antropología. Una de estas posibles investigaciones sería analizar cómo las normas de seguridad vial han cambiado por completo los modelos mentales y los comportamientos de las personas en aspectos concretos (no conducir bajo los efectos del alcohol, ponerse casco, etc.); otra investigaría sobre el cambio en las mentalidades producido por el marco institucional que ha configurado el capitalismo durante los últimos cuarenta años. En cuanto a la antropología, intuimos una posible veta de trabajo en el campo etnográfico, que siga la orientación de la recientemente fallecida premio Nobel de Economía, Elionor Ostrom.

### **Trasladando cuestiones teóricas a términos prácticos**

El estudio de caso de la “exitosa” experiencia de crecimiento de España entre 1961 y 1974 demuestra que las instituciones adecuadas para el crecimiento económico, al menos en el caso de España, no se correspondieron con las promovidas por el discurso oficial del desarrollo (democracia, minimalismo de Estado, comercio, liberalización, desregulaciones, existencia de autoridades monetarias independientes, defensa de los derechos de propiedad y los contratos). Por el contrario, el análisis realizado corrobora contribuciones anteriores realizadas por autores vinculados a la EPI: durante los mayores periodos de expansión económica, las economías implementaron un modelo desarrollista nacionalista, con el Estado como máximo promotor de la actividad económica. Estos resultados niegan toda posibilidad de adaptar un modelo único y estándar de crecimiento para todos los países en desarrollo. Al mismo tiempo, ponen en tela de juicio tanto las políticas y las instituciones mono-función recomendadas por los organismos multilaterales de desarrollo, como los instrumentos utilizados para medir las institucionales deseables para el crecimiento.

Diferentes marcos institucionales pueden abrir vías cualitativa y cuantitativamente diferentes de desarrollo con implicaciones distintas para el crecimiento económico y para el bienestar y las libertades de la ciudadanía. Si bien, la vía abierta por el desarrollismo español produjo una verdadera revolución industrial y un crecimiento económico sostenido, no consiguió alcanzar un desarrollo deseable en la línea apuntada por autores como Streeten, Evans, Chang, Stiglitz, Fitoussi o Sen.

Grandes disparidades regionales, desigualdades de renta, bajos salarios, malas condiciones laborales, nula participación política o degradación del medio ambiente, fueron algunas características del “éxito” español.

La metodología utilizada en el capítulo cuatro abre un amplio abanico de posibles investigaciones, puesto que desde la misma orientación se pueden estudiar otras experiencias de desarrollo “exitosas” de países europeos como Irlanda, Portugal, Polonia; africanos como Marruecos o Tanzania; o de otros continentes, como Canadá, Chile, Brasil, Cuba o China. También sería muy interesante realizar una investigación sobre la experiencia española de crecimiento durante los siglos XVI y XVII (1580-1640) o llevar a cabo un estudio “mono-institución” para analizar la evolución de algunas instituciones concretas en España (banca, política social, política exterior, derechos de propiedad, fiscalidad, etc.).

### **Del desarrollo como crecimiento al desarrollo deliberativo**

La discusión generada desde el institucionalismo se centra en las variables independientes de la ecuación del desarrollo, y en concreto en las variables institucionales, sin cuestionar la identificación entre desarrollo y crecimiento económico. Salvo contadas excepciones, los estudios institucionalistas interpretan de la misma manera conceptos como desarrollo, desempeño económico o crecimiento, esforzándose por explicar cuáles son las instituciones más adecuadas para el desarrollo medido como mejora del PIB. En esta investigación se apunta la necesidad de superar tal identificación y considerar el desarrollo desde una perspectiva radicalmente distinta que integre las enseñanzas provenientes de otros enfoques críticos diferentes a la EPI, como el Postdesarrollo, el indigenismo latinoamericano, la perspectiva ecológica o el enfoque de las capacidades. Así, si se interpretase el desarrollo, en la perspectiva propuesta por Sen (proceso de expansión de las capacidades y libertades fundamentales), el crecimiento del PIB pasaría a considerarse un medio para expandir las libertades de las que disfrutaban los miembros de la sociedad. En dicho caso, sería prioritario superar el argumento de que “las instituciones importan” y profundizar en la capacidad de las instituciones para mejorar los derechos políticos y económicos, el bienestar social, la calidad de vida y las capacidades de las personas para realizarse.

Para abordar estas cuestiones de manera adecuada, es imprescindible trasladar las discusiones generadas hasta el momento en el campo académico, al ámbito político y público, convirtiéndolas en la piedra angular de cualquier proyecto transformador. El reto consiste en establecer las instituciones que fomenten el debate público y faciliten las decisiones colectivas sobre las prioridades políticas, económicas, sociales, culturales y ambientales a las que aspira cada pueblo. De este modo se podrá influir deliberadamente en la construcción de nuevos “imaginarios” institucionales para alcanzar unos objetivos consensuados de modo participativo y democrático por cada sociedad.

Las herramientas y los instrumentos que actualmente existen para medir el “desarrollo” es un tema que nos preocupa especialmente. Sin embargo es un campo de investigación especialmente delicado, puesto que por mucho que nos empeñemos hay multitud de cosas que no pueden ser cuantificables. Aún así creemos que es necesario hacer un intento por mejorar los instrumentos de medición de manera que integren, en la medida de lo posible, las enseñanzas provenientes de las corrientes críticas con la ortodoxia del desarrollo. Desde esta orientación y considerando las aportación del institucionalismo crítico y de visiones como las del informe Fitoussi, la perspectiva de las necesidades de Amartya Sen, la teoría del decrecimiento y los planteamientos indígenas del buen vivir, actualmente, en consonancia con la metodología presentada en el índice creado en el capítulo cinco, estamos trabajando en la construcción de dos índices multidimensionales, uno de calidad institucional y otro de desarrollo. Estos índices nos permitirán reevaluar desde una visión menos sesgada y más completa las supuestas “buenas instituciones”, las “buenas políticas” y las “exitosas” experiencias de desarrollo económico. Igualmente nos permitirá visibilizar muchos de los logros que algunos países están consiguiendo y que no pueden ser medidos con los indicadores e índices convencionales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, Daron and Robinson, James. (2000) Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective, *The Quarterly Journal of Economics*, 115(4): 1167-1199.
- Acemoglu, Daron; Johnson, Simon and Robinson, James. (2001) The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review* 91(5): 1369-1401.
- . (2005) “Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth,” en P. Aghion and S. Durlauf (Ed.), *Handbook of Economic Growth*, New York: North Holland, pp. 385-492.
- Acemoglu, Daron; Johnson, Simon; Robinson, James and, Thaicharoen, Yunyong. (2003) Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth, *Journal of Monetary Economics*, 50: 49-123.
- Aglietta Michel. (1979) *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*, London: Verso.
- Albert, Michel. (1991) *Capitalism vs. Capitalism*, New York: Four Walls Eight Windows.
- Almenar Palau, Salvador. y Bru Parra, Segundo. (1989) La idea de planificación en la historia del pensamiento económico. *Boletín de Estudios Económicos*, 44(138): 521-544.
- Alonso J. Antonio y Garcimartín Carlos (2008): *Acción Colectiva y Desarrollo. El papel de las Instituciones*, Madrid, Editorial Complutense
- . (2011) Criterios y factores de calidad institucional: un estudio empírico, *Revista de Economía Aplicada*, 19(55): 5-32.
- Alt, James and Shepsle, Kenneth. (eds) (1990) *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Andrews, Matt. (2010) Good Government Means Different Things in Different Countries, *Governance*, 23(1): 7–35.
- Aoki, Masahiko. (2001) *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge: MIT Press.



- Aristotle (4 BC) Aristotle's Nicomachean Ethics, Translation Joe Sachs (2002)  
Newbury, MA: Focus Publishing/R. Pullins Press
- Arellano, David y Lepore, Walter (2009) Poder, patrón de dependencia y nuevo institucionalismo económico. Límites y restricciones de la literatura contemporánea, *Gestión y Política Pública*, 18(2): 253–305.
- Arrighi, Giovanni. (1994) *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Times*, London and New York: Verso.
- Arrow, Kenneth J. (1951) “An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics”, en J. Neyman (ed.), *Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*, Berkeley, California University Press, pp. 507-532.
- Barciela, Carlos. (2005), “Guerra civil y primer franquismo”, en F. Comín, M. Hernández, y E. Llopis (ed.), *Historia Económica de España, siglos X-XX*. Barcelona, Crítica, pp. 332-367.
- Barciela, Carlos; López, Inmaculada; Melgarejo, Joaquín y Miranda, Jose Antonio. (2001). *La España de Franco (1939- 1975). Economía*, Madrid: Editorial Síntesis.
- Bardhan, Pranab. (2006) “Institutional Economics of Development: some general reflections”, Opening Lecture at CESinfo/BREAD Conference on Institutional Economics at San Servolo, Italy.
- . *Scarcity, Conflicts, and Cooperation: Essays in the Political and Institutional Economics of Development*. Cambridge: MIT Press.
- . (2001) “Deliberative Conflicts, Collective Action and Institutional Economics,” en G. Meiera and J. Stiglitz, *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*, New York: Oxford University Press, pp. 269-290.
- Barro, Robert and McCleary, Rachel. (2003) Religion and Economic Growth, *NBER Working Paper* 9682.
- Bates, Robert. (2010) “The New Institutionalism”, Prepared for the conference on The Legacy and Work of Douglass North: Understanding Institutions and Development Economics. Center for New Institutional Social sciences. Washington University, St. Louis, USA, 4–5 November 2010.
- . (2001) *Prosperity and violence: the political economy of development*. New York: Norton.

- Bates, Robert; Greif, Avner; Levi, Margaret; Rosenthal, Jean-Lauren and Weingast, Barry. (1999), *Analytic Narratives*, Princeton: Princeton University Press
- Becker, Gary. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: University of Chicago press
- Berger, Suzanne and Dore, Ronald. (1996) *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, New York: Cornell University Press.
- Berlin, Isaiah. (1958) “Two Concepts of Liberty”, en Isaiah Berlin (1969) *Four Essays on Liberty*. Oxford. Oxford University Press.
- Block, Fred. (2000) Deconstructing Capitalism as a System, *Rethinking Marxism*, 12(3): 83-97.
- Boettke, Peter, and Alexander Fink. (2011) Institutions First, *Journal of Institutional Economics* 7(4): 499-504.
- Bourdieu, Pierre. (2000) *Les structures sociales de l'économie*, Plus grand. Collection Liber, Éditions du Seuil.
- . (1999) *Propos pour servir à la résistance contre l'invasion néo-libérale*, Paris, Liber-Raison d'Argir
- Brennan, Geoffret and Buchanan, James. (1980) *The power to tax: analytical foundations of a fiscal constitution*, New York: Cambridge University Press.
- Bronfenbrenner, Urie. (1986) Ecology of the family as a context for human development: Research perspectives, *Developmental Psychology*, 22(6): 723-742.
- Bronfenbrenner, Urie and Morris, Pamela. (1998) “The ecology of developmental processes”, en W. Damon & R. M. Lerner (Eds.), *Handbook of child psychology, Vol. 1: Theoretical models of human development*, pp. 993-1023, New York: John Wiley and Sons, Inc.
- Brouwer, Maria. (2011) Of Markets and Men: Comments on Chang, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 505-509.
- Buchanan, James. (1986) *Liberty, Market and State*, Brighton: Wheatsheaf Books Ltd.
- Burlamaqui, Leonardo. (2000) “Evolutionary economics and the economic role of the state”, en L. Burlamaqui, A. C. Castro and H.J. Chang H.J, *Institutions and the role of the state*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 27-52.
- Burlamaqui, Leonardo, de Souza; Jose A. P. and Barbosa-Filho, Nelson. (2007) “The rise and halt of economic development in Brazil, 1945-2004: Industrial catching-up, institutional innovation, and financial fragility”, en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, United Nations University Press: Tokio, pp. 239-260.

- Burlamaqui, Leonardo; Castro, Anna Célia and Chang, Ha-Joon. (ed) (2000) *Institutions and the role of State*, Chentelham: Edward Elgar.
- Burton, John. (1983) *Picking Losers?: The Political Economy of Industrial Policy*, London: Institute of Economic Affairs.
- Bustelo, Pablo. (Ed) (1999) *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Madrid: Síntesis.
- Caballero, Gonzalo. (2011) Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom, *Ekonomiaz*, 77(2): 14–51.
- . (2008) El cambio institucional de la economía española del franquismo a la democracia, *Política y gobierno*, 40(2): 353-401.
- . (2003) “Los fundamentos de la Nueva Economía Institucional. Los determinantes institucionales de la política económica en España”, tesis doctoral, Universidad de Vigo.
- Caballero, Gonzalo and Vazquez, Xaxier. (2011) Perspectivas de análisis institucional contemporáneo: enfoques, métodos y experimentos, *Ekonomiaz* 77(2): 222–251.
- Carreras, Albert. (2005) “Industria”, en Carreras, A. y Tafunell, X. (coords. 2005). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX- XX, Volumen II. Bilbao. Fundación BBVA. pp. 873-965.*
- Case, Robbie and Okamoto, Yukari (1996) The role of central conceptual structures in the development of children's thought. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 246(6): 1-26.
- Chang, Ha-Joon. (2011a) Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 473-498.
- . (2011b) Reply to the comments on ‘Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History’, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 595-613.
- . (2007a) “Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development – Some Key Theoretical Issues”, en H.-J. Chang, *Institutional Change and Economic Development*, Tokyo: United Nations University Press, and London: Anthem Press, pp. 17-33.
- . (2007b) *Bad Samaritans: Rich nations, poor policies and the threat to the developing world*, Random House Business
- . (2005) Globalization, Global Standards and the Future of East Asia, *Global Economic Review*, 34(4): 363–378.

- . (2004) “The role of Social Policy in Economic Development: some Theoretical Reflections and Lessons from Earsten Asian”, en T. Mkandawire, *Social Policy in a Development*, Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan, pp. 363-378.
- . (2006) La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves, *Revista de Economía Institucional*, 8(14): 125-136.
- . (2002a) *Kincking away the ladder: development strategy in historical perspective*, Wimbledon: Publiching Company.
- . (2002b) Breaking the Mould—An Institutional Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State, *Cambridge Journal of Economics*, 26(5): 539-559.
- . (2000) “An Institutional Perspective on the Role of the State –Towards an Institutional Political Economy”, en L. Burlamaqui, A. Castro and H-J. Chang (eds.), *Institutions and the Role of the State*, Aldershot: Edward Elgar.
- . (1998) The Role of Institutions in Asian Development, *Asian Development Review*, 16:64-95.
- . (1997) “Markets, madness, and many middle ways: Some reflections on the institutional diversity of capitalism”, en P. Arestis, G. Palma and M. Sawyer (eds.), *Essays in Honour of Geoff Harcourt, Volume 2: Markets, Unemployment and Economic Policy*, London, Routledge.
- . (1996) *Understanding the Recent Regulatory Change in Japan and Korea*, Washington, DC: Economic Development Institute, World Bank.
- . (1994a) State, Institutions, and Structural Change, *Structural Change and Economic Dynamics*, 5(2): 293-313.
- . (1994b) *The Political Economy of Industrial Policy*, London and Basingstoke: Macmillan.
- . (1993) The Political Economy of Industrial Policy in Korea, *Cambridge Journal of Economics*, 17(2): 131–157.
- Chang, Ha-Joon and Evans, Peter (2000) “The Role of Institutions in Economic Change”, paper presented at the workshop on The Other Canon in Economics (15-16 August 2000, Oslo, Norway).
- Chang, Ha-Joon and Rowthorn, Robert. (1995) “Role of the State in Economic Change – Entrepreneurship and Conflict Management”, en H-J. Chang & R. Rowthorn (eds.), *The Role of the State in Economic Change*, Oxford: Oxford University Press.

- Chaves, Jorge Arturo. (1999) *De la Utopía a la política económica. Para una ética de las políticas económicas*. San Esteban, Salamanca.
- Choi, Young Back. (2011) Can an Unwilling Horse be Made Drink?, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 511-516.
- Clague, Christopher. (2011) Look How Far We Have Come, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 517-522.
- Clague, Christopher; Keefer, Philip; Knack, Stephen and Olson, Mancur. (1999) Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance, *Journal of Economic Growth*, 4 (2):185-211.
- Coase, Ronald. (1960) The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- . (1937) The Nature of the Firm, *Economica* 4(16): 386–405.
- Coatsworth, John H. (2008) Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America, *Journal of Latin American Studies*, 40(3): 545–569.
- Comín, Francisco. (1994) El papel del presupuesto en el crecimiento económico español: una visión a largo plazo, *Revista de historia Económica*, 2: 283-316.
- . (1995) La difícil convergencia de la economía española: un problema histórico, *Papeles de Economía Española*, 63: 78-91.
- . (2000) Los mitos y milagros de Suanzes: la empresa privada y el INI durante la autarquía, *Revista de Historia Industrial*, 18: 221-45.
- Comín, Francisco. y Díaz, Daniel. (2005) “Sector público administrativo y estado del bienestar”, en Carreras, A. y Tafunell, X. (coords. 2005). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX- XX, Volumen II*. Bilbao. Fundación BBVA. pp. 873-965.
- Cortina, Adela y Martínez, Emilio. (1996) *Ética*, Madrid, Akal.
- Cuenca, Eduardo; Rodríguez, Jose Antonio y Navarro, Margarita. (2010) The features of development in the Pacific Countries of the African, Caribbean and Pacific group, *Social Indicators Research*, 99(3): 469-485.
- David, Thomas y Mach, André. (2007) “Institutions and Economic Growth: The successful experience of Switzerland, 1870-1950”, en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, United Nations University Press: Tokio, pp. 219-238.
- Debreu, Gerald. (1954) Valuation Equilibrium Pareto Optimum, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 40(7): 588-592. En español, *Teoría del Valor. Un análisis axiomático del equilibrio económico*. Madrid, Bosch, 1973.

- De la Torre, Joseba. (2009) “Planificación a la francesa. El impacto exterior en el desarrollismo”, en De la Torre, J. y García Zúñiga, M. Entre el Mercado y el Estado: los planes de desarrollo durante el franquismo, Universidad Pública de Navarra, Pamplona, pp. 61-88.
- De la Torre, Joseba y García Zúñiga, Mario. (2009) “Introducción: Estado y Mercado en el desarrollo español, c.1940-1975”, en De la Torre, J. y García Zúñiga, M. Entre el Mercado y el Estado: los planes de desarrollo durante el franquismo, Universidad Pública de Navarra, Pamplona, pp. 9-26
- Descartes, René. (1637) *Discourse on the Method for Reasoning Well and for Seeking Truth in the Sciences*, Trad. John Veitch (2008), New York, Cosimo Classics.
- De Jong, Eelke. (2011) Culture, Institutions and Economic Growth, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 523-527.
- Dixit, Avinash. (2009) Governance Institutions and Economic Activity, *American Economic Review*, 99(1): 5–24.
- Di John, Jonathan. (2009) Taxation, Governance and Resource Mobilisation in Sub - Saharan Africa: A Survey of Key Issues, *Working Paper 49/2009*, Madrid: Instituto Elcano.
- . (2007) The Political Economy of Taxation and Tax Reform in Developing Countries, en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, United Nations University Press: Tokio, pp. 135-157.
- . (2004) *The Political Economy of Industrial Policy in Venezuela, 1920-1998*, PhD dissertation, Faculty of Economics University of Cambridge.
- Domínguez Martín, Rafael y Sánchez Sánchez, Nuria. (2007) Las diferencias salariales durante el franquismo, *REIS*, 117: 143-160.
- Dutta, Manoranjan. (2005) China’s Industrial Revolution: challenges for a macroeconomic agenda, *Journal of Asian Economics*, 15(6): 1169-1202
- Dutt, Amitava K. (2011) Institutional Change and Economic Development: Concepts, Theory and Political Economy, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 529-534.
- Easterly, William. (2001) The Lost Decades: Developing Countries: Stagnation in Spite of Policy Reform 1980–1998, *Journal of Economic Growth*, 6(2) 135–157.
- . (2008) Institutions: Top Down or Bottom up?, *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98(2): 95–99.

- Easterly, William and Levine, Ross. (2003) Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development, *Journal of Monetary Economics* 50(1): 3-39.
- Ebert, U., & Welsch, H. (2003). Meaningful environmental indices: a social approach. *Journal Environmental Economics and Management*, 47, 270-283.
- Edison, Hali. (2003) ¿Vínculos sólidos? ¿Cómo es la relación entre la calidad institucional y el desempeño económico?, *Finanzas & Desarrollo*, 40(2): 35–37.
- Ellerman, Denny. (1999) *Helping Others to Help Themselves: The Challenge of Autonomy-Compatible Development Assistance*, mimeo, Washington, DC, World Bank.
- Engerman, Stanley and Sokoloff Kenneth. (2007) “Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies: A View from the Economic Historians of the United States”, en S. Haber, ed., *How Latin America Fell Behind*, Stanford, Stanford University Press.
- . (2005) Colonialism, inequality, and Long-run paths of development, *NBER Working Paper No. 11057*.
- Epstein, Gerald. (2007) “Central Banks as Agents of Economic Development”, en in H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, United Nations University Press: Tokio, pp. 95-114.
- Epstein, Gerald and Schor, Juliet. (1990) “Macropolicy in the Rise and Fall of the Golden Age”, en A. Marglin and J. Schor (eds), *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, New York: Oxford University Press for UNU-WIDER
- Epstein, Gerald; Grabel, Ilene and Jomo Sundaram. (2005) “Capital Management Techniques in Developing Countries: An Assessment of Experiences from the 1990's and Lessons For the Future”, en G. Epstein (ed.). *Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries*. Northampton: Edward Elgar.
- Epstein, Stephan R. (2000) *Freedom and growth: the rise of states and markets in Europe, 1300-1750*. New York: Routledge.
- Escobar, Arturo. (2005) “El «postdesarrollo» como concepto y práctica social”, en D. Mato (Coord) *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*, Caracas: Universidad Central de Venezuela, pp. 17-31.

- . (1995) “The problematization of poverty: the tale of three worlds and development”, en A. Escobar (Ed) *Encountering development: the making and unmaking of the third World*, New Jersey: Princeton University Press, pp. 21-54.
- Escobar, Luis. (2006) Indicadores sintéticos de calidad ambiental: un modelo general para grandes zonas urbanas, *Eure*, 32(96): 73-98.
- Escudero, Antonio y Simón, Hipólito. (2003) El bienestar en España: una perspectiva de largo plazo, 1850-1991, *Revista de Historia Económica*, 3: 525-565.
- Estapé, Fabián y Amado, Merce. (1986) “Realidad y propaganda de la planificación indicativa en España”, en Fontana, J. (ed.). *España bajo el franquismo*. Barcelona. Crítica, pp. 206-214.
- Esteva, Gustavo. (2009) Más allá del desarrollo: la buena vida, *Revista América Latina en Movimiento*, 445: 1-5.
- European Environment Agency. (2002) “Towards an urban atlas: Assessment of spatial data on 25 European cities and urban areas”, *Environmental issue report no. 30*. Copenhagen.
- Evans. Peter. (Ed) (2007a) *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*, Bogotá: ILSA.
- . (2007b) “Extending the Institutional Turn: Property, Politics, and Development Trajectories,” en H.-J. Chang, *Institutional Change and Economic Development*, Tokyo: United Nations University Press, and London: Anthem Press, pp. 35-52.
- . (2005) “The Challenges of the ‘Institutional Turn’: New Interdisciplinary Opportunities in Development Theory,” en V. Nee and R. Swedberg, *The Economic Sociology of Capitalism*, Princeton: Princeton University Press, pp. 90–116.
- . (2004) Development as Institutional Change: The Pitfalls of Monocropping and Potentials of Deliberation, *Studies in Comparative International Development*, 38(48): 30–52.
- . (1995) *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Eveleth, Phyllis y Tanner, James. (1976) *Worldwide variation in human growth*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Fernández de Pinedo, Emiliano. (2009) “Planes de desarrollo y siderurgia privada: altos hornos de Vizcaya (1960-1975)”, en De la Torre, J. y García Zúñiga, M. Entre el



- Mercado y el Estado: los planes de desarrollo durante el franquismo, Universidad Pública de Navarra, Pamplona, pp. 177-208.
- Fisher, Franklin. (1999) *Disequilibrium and stability in Microeconomics: essays in theory and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Flavell, John. (1992) Cognitive Development: Past, Present and Future, *Developmental Psychology*, 28(2): 191-204.
- Fondo Monetario Internacional. (2003) “Growth and Institution”, en *World Economic Outlook*, pp.95-129.
- Frey, Bruno. (1997) *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Fromm, Erich. (1961). *Marx's Concept of Man*, Nueva York, Frederick Ungar Publishing Co.
- Fuentes Quintana, Enrique. (1984) El Plan de Estabilización económica de 1959, veinticinco años después, *Información Comercial Española*, 612-613: 25-40.
- Fung, Aarchon and Wright, Erik. (2003) *Deepening democracy*, New York: Verso.
- Galbraith, John Kenneth. (1989) *Historia de la Economía*, Barcelona: Ariel.
- . (1967) *The new industrial State*, Boston: Houghton Mifflin. [Trad. Cast.: El Nuevo Estado Industrial, Barcelona: Orbis, 1986. 5ªEd.
- . (1955) *The affluent society*. Boston: Houghton Mifflin. [Trad. Cast. La sociedad opulenta, Barcelona, Atalaya, 1999.
- Gallup, John; Sachs, Jeffrey y Mellinger, Andrew. (1999) Geography and Economic Development, *International Regional Science Review*, 22(2): 179-232.
- García Quero, Fernando. (2010) Aproximación crítica a la crisis económica mundial: sistema capitalista, política monetaria y globalización financiera, *Revista Pecunia*, 10: 75-94.
- García Quero, Fernando y Aboussi, Mourad (2011). “Hacia una gobernanza global del desarrollo”, en Jorge Guardiola, Miguel Ángel rubio y Francisco Rodríguez (coords.), *Distintos enfoques sobre el desarrollo social y humano*, Comares: Granada, pp. 33-50.
- García-Quero, Fernando y López Castellano, Fernando. (2011) Other institutionalism for Development Studies, *Real-world Economics Review*, 58(12), pp.126-133,

- Glaeser, Edward; La Porta, Rafael; Lopez-de-Silanes, Florencio and Shleifer Andrei. (2004) Do Institutions Cause Growth?, *Journal of Economic Growth*, 9(3): 271–303.
- Gallardo, Álvaro. (2004) Historia del pensamiento económico y progreso de la ciencia económica. Una perspectiva pluralista, *Cuadernos de Economía*, 23(41): 11-48.
- González, Manuel Jesús. (1979) *La economía política del franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid: Tecnos.
- González, Manuel Jesús. (1999) “La economía española desde el Plan de Estabilización de 1959 hasta la transición política”, en Anés, G. (ed.). *Historia Económica de España, Siglos XIX y XX*, Barcelona. Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores, pp. 665-716.
- González, Eduardo; Cárcaba, Ana y Ventura, Juan. (2012) The Importance of the Geographic Level of Analysis in the Assessment of the Quality of Life: The Case of Spain, *Social Indicators Research*, 102(2), 209-228.
- Goodhart, Charles. (1988) *The evolution of Central Banks*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Greif, Avner. (2001) “Historical Perspectives on Development, Comment,” en G. M. Meier and J.E. Stiglitz, *Frontiers of development economics: the future in perspective*, New York: Oxford University Press, pp. 335-339.
- . (2006) *Institutions and the path to modern economy: lessons from medieval trade*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Greif, Avner and Kingston, Christopher. (2011) “Institutions: Rules or Equilibria?”, en N. Schofield and G. Caballero, *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*, New York: Springer-Verlag, pp. 13-45.
- Greif, Avner and Laitin, David. (2004) A theory of endogenous institutional change, *American Political Science Review* 98(4): 633–652.
- Greenwald, Bruce and Stiglitz, Joseph E. (1986) Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets, *Quarterly Journal of Economics*, 101(2): 229-264.
- Gudynas, Eduardo. (2011) Buen vivir: germinando alternativas al desarrollo, *América Latina en Movimiento*, 46: 146.

- Gudynas, Eduardo y Acosta, Alberto. (2011) “El Buen Vivir o la disolución e la idea de progreso”, en Rojas, M. *La medición del progreso y del bienestar*, México: Foro Consultivo Científico y Tecnológico, pp. 103-110.
- Hayek, Frederick. (1949) *Individualism and Economic Order*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Harrison, Lawrence and Hutington, Samuel. (2000) *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, New York: Basic Books.
- Hecl, Hugh. (2008) *On Thinking Institutionally*, Boulder, CO: Paradigm Publishers.
- Hodgson, Geoffrey. (2007a) The Revival of Veblenian Institutional Economics, *Journal of Economic Issues*, 41(2): 325-340
- . (2007b) *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Cuajimalpa-Xochimilco.
- . (2006) What are Institutions?, *Journal of Economic Issues*, 40(1): 1–25.
- . (2004a) *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, London: Routledge.
- . (2004b) Darwinism, causality and the social sciences, *Journal of Economic Methodology*, 2(2): 175-194
- . (2003). “Institutional and economic development: contraining, enabling and reconstituting”, en S. de Paula y G. A. Dymksi (eds) *Reimagining growth. Towards a renewal of development theory*, London, Zed Books.
- . (2002) “Institutional Blindness in Modern Economics”, en J. R. Hollingsworth, K. H. Muller, and J. Hollingsworth, *Advancing Socio-economics: An Institutional Perspective*, Landham, MD: Rowman and Littlefield, pp. 55-77.
- . (2001) *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Londres: Routledge.
- . (1996) *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*, Michigan, The Michigan University Press.
- . (1998) The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, 36(1): 166-92.
- . (1993) *Economics and Evolution*. Cambridge: Polity Press.
- . (1988) *Economics and Institutions: a manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge: Policy Press.

- Hodgson, Geoffrey and Knudsen, Thorbjorn. (2004) The Complex Evolution of a simple Traffic convention: the functions and implications of habit, *Journal of Economics Behaviour and Organizations*, 54(1):19-47.
- Hume, David. (1777) *Enquiries Concerning Human Understanding and Concerning the Principles of Morals*, Traducción L. A. Selby-Bigge and P. H. Nidditch (1975), Oxford, Oxford University Press.
- Hyatt, E. (2001) Editorial, *Ecological Indicators*, 1, 1-2.
- Jameson, Kenneth. (2011) Institutions and Development: What a Difference Geography and Time Make!, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 473-498.
- Jessop, Robert. (2003) *The future of the capitalist State*, Cambridge: Polity Press Ltd.
- Jevons, William S. (1871) *The Theory of Political Economy*, Londres, Mcmillan.
- Jiménez Aguilera, Juan de Dios., Sánchez Domínguez, M<sup>a</sup> Ángeles., López Arredondo, Rafael. (2011) “Una propuesta de elaboración de indicadores de desarrollo sostenible en los municipios andaluces”, Granada, Instituto de Desarrollo Regional, Universidad de Granada, XII Congreso de la Asociación Andaluza de Ciencia Regional.
- John, Arielle and Storr, Virgil. (2001) Which Institutions Matter? Separating the Chaff from the Wheat, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 583-588.
- Johnson, Chalmers. (1984) *The industrial Policy Debate. Institute for Contemporary Studies*, San Francisco: ICS Press.
- . (1982) *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford: Stanford University Press.
- Jomo, Kwame Sundaram. (Ed.) (2005) *The Pioneers of Development Economics: Great Economists on Development*, Londres: Zed Books.
- Kant, Immanuel. (1788). *Critique of Practical Reason*, Traducción Mary J. Gregor and Andrews Reath (1997), Cambridge, Cambridge University Press.
- . (1784) An answer to the question What Is Enlightenment?, <http://www.sapere-aude.at/What%20is%20Enlightenment.pdf>
- . (1773) Groundwork of the Metaphysic of Morals, Translation Mary Gregor (1998) Cambridge, Cambridge University Press.
- . (1771) Critique of Pure Reason, Traducción Paul Guyer and Allen W. Wood, Cambridge, Cambridge University Press.

- Kaufmann, Daniel; Kraay, Aart and Zoido-Lobaton, Pablo. (1999) Aggregating Governance Indicators, *World Bank Policy Research Working Paper* 2195: 1-40.
- Keefer, Philip. (2011) Institutions *Really* Don't Matter for Development?: A Response to Chang, *Journal of Institutional Economics*, 7, (4): 543-547.
- Kimenyi, Mwangi S. (2011) Institutions and Development: The Primacy of Microanalysis, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 549-553.
- Kiiza, Julius. (2007) "Developmental nationalism and economics performance in Africa: the case of three "sussesful" african economies", en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, pp.17-34. United Nations University Press: Tokio, pp. 281-300.
- . (2000) Market-Oriented Public Management in Uganda: Benchmarking International Best Practice?, *Ufahamu*, 28(1): 94-124.
- Knack, Stephen and Keefer, Philip. (1997) Does Social Capital have an Economic Impact? A Cross-Country Investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112(4): 1252-1288.
- Lazonick, William. (2006a) "Innovate Enterprise and Economic Development", en Caassis Y. and Colli A. (eds), *Business Performance in the Twentieth Century*, Cambridge: Cambridge University Press.
- . (2006b) Corporate Governance, Innovate Enterprise, and Economic Development, *WIDER Research Paper 2006-71*, Helsinki: UNU-WIDER.
- . (1991) *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge, Nueva York: University Press.
- La Porta, Rafael; Lopez-de-Salinas, Florencio; Shleifer, Anrei and Vishny, Robert. (1997) Legal Determinants of External Finance, *Journal of Finance*, 52(3): 1131–1150.
- La Porta, Rafael; Lopez-de-Salinas, Florencio and Shleifer, Anrei. (2008) The Economic Consequences of Legal Origins, *Journal of Economic Literature*, 46(2): 285–332.
- Levi, Margaret. (1988) *Of rule and revenue*, Berkeley: University of California Press.
- Lewis, William Arthur. (1955) *Teoría del Desarrollo económico*, México, Fondo de Cultura Económico
- Lewis, Orion and Steinmo, Sven. (2011), Tomemos en serio la evolución: Análisis institucional y teoría evolutiva, *Revista de Economía Institucional*, 13(24): 111–151.

- List, Friedrich. (1841) *Das Nationale System der Politischen Oekonomie*, G. Cotta'sher Verlag, Stuttgart y Tubinga, 1841. Trad. english: *The National System of Political Economy*, Londres, 1885 Green, and Company: London
- López Castellano, Fernando. (2012) Le développement en perspective historique: le regard néoinstitutionnaliste, la pensée postcoloniale et les “mauvais samaritains”, 4: 5-41.
- . (2007) Pensamiento económico y desarrollo: la pérdida gradual de la certeza, en F. López Castellano (Ed) *Desarrollo: crónica de un desafío permanente*, Granada: Editorial Universidad de Granada, pp. 7-58.
- López Castellano, Fernando and García-Quero, Fernando. (2012, in press) Institutional Approaches to Economic Development: The Current Status of the Debate, *Journal of Economic Issues*, 46(4).
- . (2010) Reenfocando la cuestión Instituciones y Desarrollo, *Revista Desarrollo Económico*, 50(197): 79-89.
- López, Fernando y Lizárraga, Carmen. (2006) Violencia, instituciones y prosperidad: crítica a la economía política del desarrollo, *Problemas del Desarrollo*, 37(145): 203-213.
- Maddison, Angus. (2010), *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD.*, <http://www.ggdc.net/maddison>. [30 de mayo de 2012]
- Mankiw, Gregory. (2009) *Principios de Economía*. México: Cengage Learning.
- Mantzavinos, Chris; North, Douglas and Shariq, Syed. (2004) Learning, institutions and economic performance, *Perspectives on Politics*, 2(1): 75 – 84.
- Mañán, Oscar. (2010) Revisitando el desarrollo: los nuevos imaginarios son desafíos civilizatorios, *Problemas del Desarrollo*, 162(41): 5-30.
- March, James and Olsen, Johan. (1989) *Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics*, New York: The Free Press.
- Marchante, Andrés y Ortega, Bienbenido. (2006) Quality of life and economic convergence across Spanish regions, 1980–2001, *Regional Studies*, 40(5): 471–483.
- Martín Aceña, Pablo y Comín, Francisco. (1991) *INI: 50 años de industrialización en España*, Madrid: Espasa Calpe.

- Martínez Carrión, Jose Miguel. (2001) Estatura, salud y bienestar en las primeras etapas del crecimiento económico español. Una perspectiva comparada de los niveles de vida, *documento de trabajo de la Asociación de Historia Económica 0102*.
- Marx, Karl. [1859] (1951) Contributions to the critique political economy, Londres, Lawrence and Wishart.
- . [1867-1894] (1946) Capital: A Critique of Political Economy. Modern Library Giant G-26.
- Meier, Gerald y Seers, Dudley. (Eds) (1986) *Pioneros del desarrollo*, Madrid: Tecnos.
- Maseland, Robbert. (2011) How to Make Institutional Economics Better, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 555-559.
- Michaels, Ralf. (2009) Comparative Law by Numbers? – Legal Origins Thesis, *Doing Business Reports*, and the Silence of Traditional Comparative Law, *American Journal of Comparative Law*, 57(4): 765–795.
- Milanovic, Branko. (2006) La desigualdad mundial de la renta : qué es y por qué es importante, *Principios*, 5: 35-56.
- Mkandawire, Thandika. (2001) *Social Policy in a Development Context*, Jenova: United Nations Research Institute for Social Development.
- Molteni, Gabriel. (2006) Principales aportes de la Nueva Economía Institucional (NEI) y sus críticos, *Revista Valores en la Sociedad Industrial*, 24(67): 8-19.
- Murias, Pilar; Martínez, Fidel y De Miguel, Carlos. (2006) An economic wellbeing index for the Spanish Provinces: A data envelopment analysis approach, *Social Indicators Research*, 77(3), 395–417.
- Nelson, Richard. (2002) Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory, *Journal of Evolutionary Economics*, 12(1-2): 17–28.
- Nelson, Richar and Sampat, Bhaven. (2001) Making sense of institution as a factor shaping economic performance, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 44(1): 31–54.
- Neumayer, Eric. (2003) Beyond income: Convergence in living standards, big time, *Structural Change and Economic Dynamics*, 14: 275–296.
- North, Douglass. (2005) *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton: Princeton University Press.
- . (1990) *Institutions, Institutional change and Economic Performance*, New York: Cambridge University Press.

- North, Douglass and Weingast, Barry. (1989) Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth century England, *The Journal of Economic History*, 49(4): 803–832.
- North, Douglass; Summerhill, William and Weingast, Barry. (2000) Order, disorder and Economic Change: Latin america versus North American”, en B. Bueno de Mesquita and H. Rot, *Governing for prosperity*, New Haven: Yale University Press, pp. 17–58.
- North, Douglass; Wallis, John and Weingast, Barry. (2009) *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, New York: Cambridge University Press.
- . (2007) Limited Access Orders (LAOS) in developing World: A New Approach to the Problem of Development, *World Bank Policy Research Working Paper*, WPS4359.
- Nugent, Jeff. (2011) Institutions and Development: Generalisation that Endanger Progress, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 561-565.
- Nussbaum, Martha. (2010) *Not for Profit: Why Democracy Needs the Humanities*, New York: Princeton University Press.
- Observatorio de la Sostenibilidad en España. (2011) *Sostenibilidad en España 2011*, Madrid. ([www.sostenibilidad-es.org](http://www.sostenibilidad-es.org)) (activo 10 diciembre 2011).
- Olson, Mancur. (1996) Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich and others poor, *Journal of Economic Perspectives*, 10(2): 3–24.
- Olsson, Ola and Hibbs, Douglas. (2005), Biogeography and Long-Run Economic Development, *European Economic Review*, 49: 909-938.
- Orhangazi, Ozgür. (2008) *Financialization and capital accumulation in the non-financial corporate sector: A theoretical and empirical investigation of the US economy, 1973-2004*, *Cambridge Journal of Economics*, 32(6): 863-886.
- O’Brien, Patrick. (2003) “The Deconstruction of Myths and Reconstruction of Metanarratives in Global Histories of Material Progress”, en B. Stuchtey and E. Fuchs, *Writing World History 1800-2000*, Oxford: Oxford University Press, pp. 67-90.
- . (1998) “Inseparable Connexions. Trade, Economy, Fiscal State and the Expansion of the Empire”, en P. J. Marshall (Ed.) *The Oxford History of the British Empire. The Eighteenth Century*, Oxford: Oxford University Press, pp. 53-78.



- . (1988) The Political Economy of British Taxation 1660-1815, *Economic History Review*, 41(3): 11-24.
- Ostrom, Elinor. (2007) Challenges and Growth: The Development of the Interdisciplinary Field of Institutional Analysis, *Journal of Institutional Economics*, 3(3): 239–264.
- . (1990) *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Parke, Ross; Ornstein, Peter; Rieser John and Zahn-Waxler, Carolyn. (1994) *A Century of Development Psychology*, Washington D.C. : American Psychological Association.
- Pena Trapero, Bernardo. (1977) *Problemas de la medición del bienestar y conceptos afines: Una aplicación al caso español*. INE. Madrid.
- . (2009) La medición del bienestar social: una revisión crítica, *Estudios de Economía Aplicada*, 27(2): 299-324.
- Piaget, Jean. (1977) *The development of thought: equilibration of cognitive structures*, California: Viking Press.
- Polanyi, Karl. (1957) *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.
- Portes, Alejandro. (2007) Instituciones y desarrollo: una revisión conceptual, *Desarrollo Económico*, 46(184): 475–503.
- Prados de la Escosura, Leandro. (2003). *El progreso económico de España (1850-2000)*, Madrid: Fundación BBVA.
- Prebisch Raul. (1986) Cinco etapas en mi pensamiento sobre el desarrollo, en Meir, Gerald M. y Seers, Dudley (eds), *Pioneros del desarrollo*, Tecnos: Madrid, pp. 178-193.
- Przeworski, Adam. (2004) The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Growth?, *European Journal of Sociology*, 45(2): 165–188.
- Przeworski, Adam and Curvale, Carolina. (2007) Instituciones políticas y desarrollo en las Américas: el largo plazo”, en Machinea, J.L. y Serra, N., *Visiones del desarrollo en América Latina*, México: CEPALCIDOB, pp. 157-196.
- Ramos Gorostiza, Jose Luis. (2006) Gestión ambiental y política de conservación de la naturaleza en el España de Franco, *Revista de Historia Industrial*, 36: 99-140.

- Rauchway, Eric. (2007) “The Role of Federalism in developing the US during nineteenth-century globalization”, en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, United Nations University Press: Tokio, pp. 199-218.
- Reinert Erik. (2007) *How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor*. Constable: London. Constable & Robinson: UK
- . (2006) *Institutionalism Ancient, Old and New: A Historical Perspective on Institutions and Uneven Development*. *Research Paper No. 2006/77* World Institute for Economic Development Research (UNU-WIDER), United Nation University.
- . (2004) *Globalization, Economic Development and Inequality: An alternative Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar.
- . (1999) The Rol of the State in Economic Growth, *Journal of Economic Studies*, 26(4-5)
- . (1995) Competitiveness and its predecessors: a 500 year cross-national perspective, *Structural Change and Economic Dynamics*, 6(1): 23–42.
- Rist, Gilbert. (2002), *El desarrollo, historia de una creencia occidental*, Libros de la Catarata, Madrid.
- Robbins, Lionel. (1932) *An essay of the nature and significance of economic science*, London: Macmillan
- Rodriguez Martín, Jose Antonio. (2012) An Index of Child Health in the Least Developed Countries (LDCs) of Africa, *Soc Indic Res*, 105: 309–322.
- Rodríguez Martín, Jose Antonio; Salinas Fernández, José Antonio y Ubiña Pérez Arturo. (2012) An Index of Progress Towards the MDG 6 in Sub-Saharan Africa: Combat HIV, AIDS and Malaria, *Child Ind Res*, 5:199–213.
- Rodrik, Dani. (2008) Second-Best Institutions, *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98(2): 100–104.
- . (2006) Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion, *Journal of Economic Literature*, 44(4): 973–987.
- . (2004), “Estrategias de desarrollo para el nuevo siglo”, en José Antonio (ed.), *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI*, Bogotá: CEPAL y Alfaomega.
- . (2003), “What do we learn from country narratives?”, in Rodrik, D. (ed), *Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton University Press.

- . (2000) Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them, *Studies in Comparative International Development*, 35(3): 3–31.
- Rodrik, Dani; Subramanian, Arvind and Trebbi, Francesco. (2004) Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, *Journal of Economic Growth*, 9(2): 131–165.
- Roland, Gerald. (2004) Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving Institutions, *Studies in Comparative International Development*, 38(49): 109–131.
- Roncaglia, Alessandro. (2005) *The Wealth of Ideas. A History of Economic Thought*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ros, Jaime. (2011) Institutions and Growth: The Times-Series and Cross-Section Evidence, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 567-570.
- Rostow, Walt Whitman. (1960) *The Stages of Economic Growth, A Non-Communist Manifesto* Londres: Cambridge University Press.
- Ruccio, David. (2011) Development, Institutions and Class.” *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 571-576.
- Rutherford, Malcolm. (2001) Institutional economic: then and now, *Journal of Economic Perspectives*, 15(3): 173-194.
- . (1994) *Institutions in Economics—the old and the new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sachs, Jeffrey. (2003) Institutions Don’t Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income, *NBER Working Paper* 9490.
- Sachs, Wolfgang. (1992) *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power*. Londres: Zed Books.
- Sampedro, Jose Luis. (1975) “El plan de Desarrollo español en su marco social”, en Ros Hombravella (Ed.). *Trece economistas españoles ante la economía española*. Barcelona. Oikos-Tau. 105-116.
- Sánchez Domínguez, María Ángeles. (2001) “Instrumentación de la Política económica regional en Andalucía, 1946-2000: fundamentos teóricos y evidencia empírica”, Granada: Universidad de Granada.
- Sánz Lafuente, Gloria. (2009) “Mercados de trabajo y emigración en los planes de desarrollo”, en De la Torre, J. y García Zúñiga, M. *Entre el Mercado y el Estado: los planes de desarrollo durante el franquismo*, Pamplona, Universidad Pública de Navarra, pp. 147-176.

- Schechter, Darrow. (2007a) *The Left in Europe from Marx to the Present: Theoretical Perspectives*, London: Continuum.
- . (2007b) Liberalisms and the Limits of Knowledge and Freedom: On the Epistemological and Social Bases of Negative Liberty, *History of European Ideas*, 33(2): 195-211.
- Schiff, Eric. (1971) *Industrialization without National Patents. The Netherlands, 1869-1912 and the Switzerland, 1850-1907*, Princeton: Princeton University Press.
- Schmoller, Gustav. (1884) Studien über die wirtschaftliche Politik Friedrichs des Grossen. Trad. English from paper in the journal Schmoller's Jahrbuch. The Mercantile System and its Historical Significance, Mamillan: Nueva york. (1910)
- Schroter, Harm. (1999) "Small European Nations: Cooperative capitalism in the Century Twentieth Century", en A. Chandler et al. (ed.) *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 176-204.
- Simon, Herbert. A. (1986) "Rationality in Psychology and Economics", en R. M. Hogarth and M. W. Reder, *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 25-40.
- . (1983). *Reasons in Human Behaviour*, Oxford, Basil Blackwell.
- Sen, Amartya. (2006) *Identity and Violence: The Illusion of Destiny*, New York. W. W. Norton.
- . (2001) "What Development is About", en G. Meier and J. Stiglitz (eds.). *Frontiers of Development Economics*. New York: Oxford University Press.
- . (1999) *Development as Freedom*, New York: Alfred Knopf.
- . (1987) *On Ethics and Economics*, Blackwell, Oxford, and Cambridge, Wiley-Blackwell.
- . (1973) *On Economics Inequality*, USA, Oxford University Press.
- Shirley, Mary. (2011) What Should be the Standards for Scholarly Criticism?, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 577-581.
- . (2008) *Institutions and Development*, Cheltenham and Brookfield, VT: Edward Elgar.
- Simon, Herbet. (1983) *Reasons in Human Behaviour*, Oxford, Basil Blackwell.
- Smelster, Neil and Swedberg, Richard. (eds.) (1994) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.

- Somarrriba-Arechavala, Noelia y Pena-Trapero, Bernardo. (2009) La medición de la Calidad de Vida en Europa, el papel de la información subjetiva, *Estudios de Economía Aplicada*, 27(2): 373-396.
- Sombart, Werner. (1928) *Der moderne Kapitalismus*, 6 volumes Dybcjer and Humblot, Muhich y Leipzig, [Trad. Cast. El apogeo del capitalismo, 2 volúmenes, Fondo de Cultura: México, 1946
- Sperry, Roger W. (1991) In Defense of Mentalism and Emergent Interaction, *Journal of Mind and Behavior*, 12(2): 221–46.
- Spolaore, Enrico and Warcziag, Romain. (2006) The Diffusion of Development, *Tufts University Discussion Paper Series* 704.
- Steckel, Richard. (1995) Stature and the standard of living, *Journal of Economic Literature*, 33: 1903-1940.
- Stiglitz, Joseph. (2011) Rethinking Development Economics *World Bank Res Obs* 26(2): 230-236 first published online July 19, 2011 doi: 10.1093/wbro/lkr011
- . (2007) “El desarrollo no es sólo crecimiento del PIB”, en F. López Castellano, *Desarrollo: Crónica de un desafío permanente*, Granada: Universidad de Granada, pp. 287–313.
- Stiglitz, Joseph; Anand, Sudhir and Segal, Paul. (2010) *Debates on the Measurement of Global*, Oxford: Poverty Oxford University Press.
- Stiglitz, Joseph; Fitoussi, Jean-Paul and Sen, Amartya. (2009) “Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn’t Add Up”, New York: The New Press. (The Report of the Commission in the Measurement of Economic Performance and Social Progress, also known as the Sarkhozy Commission.) [http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_anglais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf) en diciembre 2011.
- Stockhammer, Engelbert. (2010), Neoliberalism, Income distribution and The Causes of the Crisis, *Research on Money and Finance, Discussion Paper*, 19.
- Streeten, Paul. (1984) Basic needs: some unsettled questions, *World Development*, 12 (9): 973-978
- Tamames, Ramón.(1976) *¿A dónde vas España?*, Barcelona: Planeta.
- Tena, Antonio. (2005). Sector exterior. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.2005). *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX. Volumen II*. Bilbao. Fundación BBVA. 573-644
- Toboso, Fernando. (2011) Viejos y nuevos institucionalismos bajo el prisma del individualismo institucional, *Ekonomiaz*, 77(2): 86–125.

- . (1997) ¿En qué se diferencian los Enfoques de Análisis de la vieja y la nueva Economía Institucional?, *Hacienda Pública Española*, 143: 175-192.
- Tortosa, Jose María. (2011) *Maldesarrollo y mal vivir pobreza y violencia a escala mundial*, Quito: Ediciones Abya-Yala, Universidad Politécnica Salesiana.
- Toye, John. (2007) “Modern Bureaucracy”, en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, United Nations University Press: Tokio, pp. 75-94.
- . (1994) “¿Hay una nueva economía política del desarrollo?”, en Ch. Colclough & J. Manor (comps.), *¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo*, México: Fondo de Cultura Económica, pp. 443-446.
- . (1987) *Dilemmas of development: reflections on the counter-revolution in development theory and policy*, Oxford: Blackwell.
- Truman, Harry. (1949). Discurso de investidura, 20 de enero de 1949. Documents on American Foreign Relations Connecticut: Princeton University Press.
- Veblen, Thorstein (1914) *The instinct if Workmanship, and the State of the industrial Art*, New York: Mcmicllan
- . (1900) “The Preconceptions of Economic Science, *Quarterly Journal of Economics*”, en T. B. Veblen (1919): *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, Huebsch, New york.
- . (1899) *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the evolution of Institutions*, New York, Macmillan Company.
- . (1898) *The Instinct of Workmanship and the Irsomeness of Labor*, *American Journal of Sociology*, 4.
- Vira, Bhaskar. (1997) The political Coase theorem: Identifying differences between neoclassical and critical institutionalism, *Journal of Economic Issues*, 31(3): 761-779.
- VV. AA. (2003) “Dictionay of Philosophy Larousse”.
- Wade, Robert. (1990) *Governing the market: Economic Theory and the Rol of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton Univrsity Press.
- Walras, Leon. (1874) *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*. En español, *Elementos de economía política pura*, Madrid, Alianza, 1987.
- Wallerstein, Inmanuel. (2006) *Un análisis de Sistemas-mundo*, México: Siglo XXI.
- Wallis, John (2011) Deconstructing the Dominant Discourse: Chang on Institutions and Development, *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 589-593

- Wang, Shaoguang. (2003) The State, Market Economy, and Transition, *Asian Exchange* 19(3): 224-244
- Wang, Shaoguang. (2003) The State, Market Economy, and Transition, *Asian Exchange* 19(3): 224-244.
- Weingast, Barry. (1995) The economic Role of Political Institutions, *The Journal of Law, Economics and Organization*, 11(1): 1–31.
- Williamson, John. (2003), Reseña sobre el Consenso de Washington y sobre los pasos a dar, *Finanzas y Desarrollo*, Septiembre, pp.10-13.
- . (1990) “What Washington Means by Policy Reform”, en: J. Williamson (Ed) *Latin America Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington DC: institute for International Economics, pp. 5-20.
- Williamson, Oliver. E. (2000) The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature* 38, 3: 595–613.
- . (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. NY: Free Press.
- Woo, Meredith Jung-En. (2007a) “The rule of Law, Legal traditins, and Economic Growth: the Est Asian Example”, en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, United Nations University Press: Tokio, pp. 157-175.
- . (2007b) “After the Miracle: Neoliberalism and Institutional Reform in East Asia”, en M. Jung-En Woo, *Neoliberalism and institutional reform in East Asia*, New York: UNRISD/Palgrave Macmillan, pp. 63-88.
- . (1999). *The Developmental State*, Ithaca, New York, Cornell University Press.
- . (1991) *Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization*. New York: Colombia University Press.
- World Bank. (2002) *World Development Report 2002*, New York, Oxford University Press
- . (1998) *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, Washington D. C.
- . (1997) *The State in a Changing World*, World Development Report, Washigton, D.C.
- . (1993) *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy (A World Bank Policy Research Report)* New York: Oxford University Press.
- . (1991) *World Development Report 1991*, Washigton, D.C.

- Zarzosa Espina, P. (2009) Estimación de la pobreza en las comunidades autónomas españolas mediante la distancia  $DP_2$  de Pena, *Estudios de Economía Aplicada*, 27(2): 397-415.
- . (2005) *La calidad de vida en los municipios de la provincia de Valladolid*, Valladolid: Diputación provincial de Valladolid.
- . (1994) El criterio de discriminación en la selección de indicadores de bienestar. Análisis del Coeficiente de Discriminación de Ivanovic, *Estudios de Economía Aplicada*, 2: 169–185.
- Zarzosa Espina, P., Somarriba Arechavala, N. (2012) An Assessment of Social Well-being in Spain: Territorial Analysis Using a Synthetic Well-being Indicator, *Social Indicators Research* 106(1). DOI 10.1007/s11205-012-0005-0.
- Zhu, Tianbiao. (2007) “Rethinking import-substituting industrialization: development strategies and institutions in Taiwan and China”, en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change*, United Nations University Press: Tokio, pp. 261-279.





## **INTRODUCTION**

The United States' president Harry S. Truman's investiture speech on 20<sup>th</sup> January 1949 marked the starting point of what has since been known as the Economic Development Theory (EDT) or Development Economics. While it is true that the theoretical examples of EDT are present in much earlier authors from different economic schools of thought such as mercantilism, classical political economy, Marxism, historicism or the old American institutionalism<sup>87</sup>, what EDT did that was new was to make the poorest countries' internal problems a matter of public interest on an international level, instead of an exclusively private concern of these countries. Countries were not be concerned exclusively with their internal processes of growth, but they should establish a joint supranational strategy to seek growth in countries that were lagging economically behind. For the first time there was concern for the fate of less developed countries as a subject of study in itself (Mañan, 2010). In this context, the so-called "development era" began (Sachs 1992; Rist, 2002), in which poorer countries have to attain development above all else. To do so, governments from the north, from the south and multilateral agencies carry out policies and activities with the aim of converting a country considered to be "under-developed" into a "developed" one (Tortosa, 2011)<sup>88</sup>.

The analysis and study of Development Economics is very complex and can be approached through two inter-related perspectives that complement each other: firstly, the theory (EDT), and secondly, the practice (Development Cooperation<sup>89</sup>), which in turn creates theory. This research mainly focuses on the theoretical field of

---

<sup>87</sup> For a thorough analysis of the background to TED by classic authors, see Lewis (1955) or the second part of the book by Pablo Bustelo (1999: 45-99), where the different ways that different economic traditions have treated TED can be seen.

<sup>88</sup> Until the nineties, there was a constant power struggle between the hegemonic blocs, who used aid as a means of strengthening their positions under the pretext of concern for the development of other, third party countries.

<sup>89</sup> Development Cooperation is understood to mean the instruments used to support and achieve development in southern countries. This involves carrying out a coordinated strategy among different agents, motivated by some sort of common interest or good that implies two-way exchange. There are different types of cooperation that are classified according to a number of greatly varying criteria: the degree of concessionality, channels used, types of resources, intentionality, method used, source of funds or receiver's freedom of availability (García Quero and Aboussi, 2011).

development, the ideas that are on a higher level and legitimize the actions carried out in development practice. Taking a brief look at history in the field of EDT, we can see that since its beginnings there have been different schools of thought.

The pioneering Development Economics of the fifties, known by the name of modernization theory, was the prevailing attitude in the discipline until the late seventies. This theory advocated industrialization, modernization and economic growth as the only tools possible for development, downplaying social issues (Meier and Seers, 1986)<sup>90</sup>. It was not until the late seventies that there was a shift in the prevailing tenets of the EDT. New concerns appeared and the neoclassical slant in development theory gave way to focus on the theory for implementing other kinds of policies. The basic pillars of the new model were twofold: defence of the market as the best possible means of allocation and the boost from freeing international trade (García Quero, 2010). In the early nineties, this new orientation of Development Theory was made official in the Washington Consensus, expressed as a new development agenda for Latin America<sup>91</sup>. The uneven application of the new rules of play increased economic inequality, insecurity and fragility in the face of external shocks, with a lack of institutional corrective mechanisms (Milanovic, 2006). The failure of Russia in its transition to the market, the failed reforms in Latin America and Africa, and the Asian financial crisis demonstrated the negative effects of economic liberalization without a solid legal, regulatory and political apparatus and a complex security network (Jomo, 2005; Rodrik, 2004). Thus, just five years after it was implemented, questions arose about the Consensus being a good guide for promoting growth, and it was even argued that greater adherence to its principles had led to a marked deterioration in economic performance (Easterly, 2001). The unanimous feeling was that the Consensus was not a good guide for promoting growth (Lopez Castellano, 2007).

Against this background of discontent and international scientific debate, there was a resurgence of alternative approaches in response to events that established a benchmark

---

<sup>90</sup> While modernization theory became a benchmark in the prevailing attitude towards development, Latin American theorists from the United Nations' Economic Commission for Latin America (ECLAC) drew up an alternative theory that was influential in development policies for their countries. This theory was known as Latin American Structuralism and it emphasized how damaging the unequal exchange created by trade relations was for southern countries (Prebisch, 1986).

<sup>91</sup> The term Washington Consensus was coined by John Williamson (1990) to describe the requirements in terms of public policy that the International Monetary Fund, the World Bank and the United States' Treasury Department promoted among developing countries affected by the economic crises of the eighties.

on which to base new action and research as regards economic development (López Castellano and García Quero, 2010). The new thinking on development ranged from Latin American structuralist views to geographical explanations and contributions from economic Neo-institutionalism. Other points of view questioned the environmental and social limits of the capitalist model of growth, and even raised doubts about the very concept of development linked to the idea of material progress (Streeten, 1984; Sen, 1999). Several of these concepts advocated overcoming restrictive concepts such as economic growth, focusing on the expansion of human capabilities and access to resources needed for a decent standard of living, as expressed by Amartya Sen (2001). Other lines of thinking criticized the identification made between development and Westernization and narratives about the birth and evolution of the western world, demanding a more comprehensive system and greater historical perspective (Wallerstein, 2004). Along this line of thought, post-development theorists began to interpret development as a cultural model promoted by the West, questioning its bases and classifications, and trying to rebuild it so that it might cease to be the goal to which “southern countries” must aspire (Escobar, 1995, 2005; Esteva 2009).

In this scenario, institutions reappeared in the EDT, creating a shift in focus from development theorists towards institutions in general and beyond the other aforementioned lines of thought. Growth was linked to the presence of a number of basic institutional preconditions and the suggestion was even made to study underdevelopment as an institutional failure (Bardhan, 2002). Rodrik’s discourse (2003) on the recent experience in economic performance in the developing world is conclusive: the key to the success stories was the institutional context. It is assumed that public policies and institutional contexts are an essential part of the growth equation, and that they largely explain the differences in revenues between countries (North 1990; Olson, 1996). This shift from a “free development theory of institutions” to a “new growth theory” outgrew the academic sphere and reached multilateral organizations. The title of the World Bank report (1998), “The Post-Washington Consensus: institutions matter”, is very descriptive<sup>92</sup>. This interpretation of institutions is linked to the emergence of New Institutional Economics (NIE), Economic Neo-institutionalism

---

<sup>92</sup> Already, the World Development Report 1991, “The challenges of development” (World Bank, 1991) included ideas from economic neo-institutionalism, and the 1996 report conceived the transition from the planned economy to the market economy as an institutional change (World Bank, 1997).

or New Economic Institutionalism<sup>93</sup>, which definitely suited the bitterness of orthodox economic thinking in the World Bank's 2002 report (Lopez Castellano and Lizarraga, 2009).

Beyond this institutionalist literature linked to the prevailing orthodoxy and conventional economic theory, we can distinguish another kind of institutionalism that is based on a broader concept of institutions than the NIE<sup>94</sup>: the Institutional Political Economy (IPE). The IPE proposes extending the time and spatial context for the analysis and including many factors such as ideology, religion, culture, history, invasions, colonization, power and conflicts of interest (Chang, 2002b, 2006, 2007; Evans, 2007; Reinert, 2007).

This thesis falls within the context of this other institutionalism, and its main aim is to provide a fresh look at the economic research and the economic theory of development. Beyond this general aim, this research also has the following objectives: to demonstrate the need to go beyond conventional economic theory in order to lend realism to positive economics; to revitalize academic debate between disciplines, giving theoretical and empirical evidence that reveals it is impossible to attain general theories in social sciences; to present Institutional Political Economy as a theoretical alternative for economic, institutionalist and developmental studies; to put forward an alternative proposal for classifying and interpreting institutions; to put theoretical issues into practical terms, providing the case study of the experience of Spanish growth that took place between 1961 and 1974; to create a synthetic index of development that enables us to reassess the decades of Spanish developmentalism not only in terms of economic growth but along the lines put forward by authors such as Paul Streeten, Joseph Stiglitz, Jean-Paul Fitoussi and Amartya Sen; and to make a normative proposal for research and action based on recommending economic policies backed up by real experience. To achieve the proposed aims, the work has been divided into six chapters.

---

<sup>93</sup> The terminology primarily used in this thesis to refer to this institutionalism is "New Institutional Economics" (NIE), a term coined by Williamson in 1975. The adjective *neo-* or *new* has been used to differentiate these original American institutionalism lines of thought, commonly known as Old Institutional Economics (Hodgson 1998). However, as will be shown in this work, mainly in Chapter 2, there are analyses and some authors that, under the aegis of new institutionalism, are more in line with this old institutionalism than with the hypotheses accepted by NIE in its beginnings.

<sup>94</sup> NIE interprets institutions as rules that restrict and constrain the behaviour of agents (North, 1990). Chapter 2 presents a specific view of the NIE institutions.

The first chapter focuses on the ideas, using Kantian criticism to rebut the argument that neoclassical economics is objective, unbiased scientific knowledge. On the contrary, it is argued that it is based on specific ethical and ideological considerations. This approach allows one to see faults and inconsistencies in the prevalent development theory and the policies upon which it rests, viewing the Institutional Political Economy as a proposal for a more suitable interpretation to address development issues.

Chapter two takes as its starting point the article by Ha-Joon Chang, “Institutions and economic development: theory, policy and history” (Chang, 2011a), to show the situation in the most recent literature on the relationship between institutions and development. This review enables us to recognize and deal dialectically with the two most recent and widespread proposals in the institutionalist literature on development, New Institutional Economics and Institutional Political Economy.

The third chapter, based on an analysis of the roots and sources of IPE theory, delves into its main contributions to provide a comprehensive, clarifying view of this line of thought that allows us to take a different approach to classifying and interpreting institutions.

Chapter four applies the theoretical arsenal of IPE to the study of Spain’s “successful” experience (1961-1974), holding the view that the appropriate institutions for economic growth do not correspond to those promoted by the official discourse on development. On the contrary, the analysis corroborates previous contributions made by experts linked to IPE. Later, in chapter five, the study connects with the debate on the purposes of development in order to reassess the Spanish “success” in terms of a broader meaning of development, based on a synthetic index of development.

Finally, chapter six summarizes the main conclusions from the research, providing a normative proposal for research and action for the coming years. It also suggests some future lines of research to extend this work over time and extend its theoretical reflections to other areas of study.



## **CHAPTER 6**

### **SUMMARY, CONCLUSIONS AND FUTURE LINES FOR RESEARCH AND EDUCATION**

#### **6.1 Summary**

More than seventy years after the emergence of the Economic Theory of Development, far from having achieved the goals set, the results are still disappointing. World poverty figures are shocking and the economic differences between the wealthiest and the poorest classes in the world are extremely high internationally and within countries themselves. So far, the official theories and practice of development have not provided the answers needed to reach conditions that enable all of the people in the world to live decently. Given the disappointing results of the “Washington Consensus”, and although in the late nineties there was a resurgence of alternative approaches to support new research and action in terms of economic development, it is now essential to reflect on the past three decades of development in order to provide evidence to understand why there has still not been significant progress on a world scale and to offer possible alternatives.

In this study, following the provocative statement by the Nobel prize-winning economist Joseph Stiglitz, “policies founded on bad theoretical contexts of interpretation are doomed to failure (2002, 2010a)”, it has been assumed that the theory that has underpinned most official development in practice (International Development Cooperation) is inadequate and should therefore be reviewed. To this end, this thesis focuses mainly on the field of ideas (chapters one, two and three), considering the theoretical debate to be a necessary and inevitable starting point to properly analyze the practices, results and future lines of action in the field of development. Using a multidisciplinary approach that has combined political philosophy, institutional political economy, and historical and econometric analysis, theoretical and practical evidence has



been provided in order to improve economic theory and the economic theory of development. Below, one can see the main results from the research and a normative proposal for economic policy that may have a positive impact on the issues dealt with. At the same time, some possible extensions to the research are pointed out.

## **6.2 Conclusions from the research and possible action**

### **Bringing realism to positive economics**

The neoclassical approach does not bring realism to positive economics. When neoclassical economics is constructed in imitation of physics, it does so at the expense of losing the thoroughness that Kant attributed to all science. The neoclassical approach is not science in the Kantian sense, since it does not meet the assumptions for this. Neoclassical analyses have allowed formal models and empirical studies to be carried out that make it possible to address any subject of study through economic analysis. However, these are created using an abstraction of reality. In their pursuit of achieving the status of science in the sense of physics, they simplify human behaviour and create a fictional world, presupposing that there is perfect information, there is no innovation nor institutions, all goods are uniform and individuals act with maximisation criteria within a given system of preferences. In order to add realism to positive economics, one must consider the existing social complexity in economic actions and revitalize the academic debate among disciplines, making a commitment to involving a variety of disciplines. In short, it is necessary to go beyond the neoclassical approach.

In this regard, recent developments in the conventional institutional literature related to the NIE have adopted a more pluralistic and interdisciplinary approach, allowing economics to interact with other social sciences and bringing more realism to the economic field. However, on continuing to share some of the fundamental underlying assumptions of neoclassical economics, a somewhat skewed interpretation of reality is still being created. Despite the significance of the progress from new institutionalism, it cannot yet be considered a completely alternative paradigm to conventional economics. Such is the NIE's interpretation of development that although it implies a gradual easing of some of the neoclassical axioms (instrumental to "limited" rationality, methodological to "institutional" individualism), it still does not imply a true break with

the approach, so it continues to make its mistakes without achieving significant improvements in development practices.

Beyond this conventional-style institutionalism, the theoretical proposition from Institutional Political Economy (whose roots date back to the intellectual legacy of Political Economics, Marxism, “old” Institutionalism and the Historical school) provides an interpretive framework that is completely different to the view from neoclassical economics and from NIE. The following table summarizes the main differences between the IPE and NIE in terms of their theoretical examples and their interpretations of the institutions, the state, taxation, the market and institutional change.

Table 17. EPI vs NEI

<b>Background</b>	
<b>IPE</b>	<b>NIE</b>
-Marxist view of institutions. -Old Institutional Economics. -German historical school. -Evolutionary economics.	-Neoclassical and marginalist economics. -Austrian school of thought. -Coase theorem.
<b>Character of institutions</b>	
<b>IPE</b>	<b>NIE</b>
-Institutions as “shared systematic patterns” and “common habits of thought”. -Natural state permeated by institutions, made up of social structures undergoing permanent reconstruction. -Motivations and preferences that are not pre-determined and which depend on the institutional environment. -It is not possible to differentiate between the individual and the institution. -Two-way “reconstitutive downward causation” between individuals and institutions. -Coercion, power, class relations etc. influence the exchange.	-Institutions as “rules of play and restrictions on individual action”. -Natural state free from institutions. -Pre-determined motivation and preferences (individualism and selfishness). -Individuals and institutions are different -“One-way upward causation” from individuals to institutions. -Exchange and free choice among equals.
<b>State and Taxation</b>	
<b>IPE</b>	<b>NIE</b>
-State redistributing wealth. -Altruistic view of the state. -Taxation is addressed from a non-technical, political standpoint (unified, non-discriminatory taxation is the basis for development). -Broader role of the state, focusing on universal ethical values that are publicly oriented.	-State monopoly of violence (Leviathan profit maximised). -Selfish view of the State. -Fiscal capacity is another example of coercive power (waste, brake on development). -Limited role of the state to facilitate transactions, insure contracts and property

	rights (lowering transaction costs).
<b>Concept of the Market</b>	
<b>IPE</b>	<b>NIE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Political and social construction; no two markets are the same.</li> <li>-Another institution dependent on the rest.</li> <li>-Exchange mechanism.</li> <li>-The state must define the objectives to be reached in each market and create the market to achieve them.</li> <li>-The market can never freely allocate.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-The market is an institution in itself; it is the same in all cases.</li> <li>-Central institution; it determines the proper functioning of the rest.</li> <li>-Main mechanism of coordination, allocation and redistribution.</li> <li>-Suitable policies to for the market to allocate freely.</li> </ul>
<b>Institutional change</b>	
<b>IPE</b>	<b>NIE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Gradual, continuous process.</li> <li>-It is necessary to consider many interrelated factors. The importance of power relationships and conflicts of interest.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Volunteerism: institutions are the product of rational behaviours and as such are modifiable (monoculture, <i>Global Standard Institutions</i>, institutional transplanted).</li> <li>-Fatalism: political action has little room for manoeuvre due to the importance of immutable patterns and path dependence (Acemoglu et al., ...).</li> </ul>

Although taking the view of economics, development and institutions put forward by the IPE brings much realism to positive economics, it requires a theoretical and conceptual change of direction to take up a position within another concept of economics — human agency, politics and institutional change. It is impossible to have general theories about social issues; the most we can aspire to in economics is to create guides to define specific problems in specific contexts, using multidisciplinary studies based on experience.

One can see the evolution of certain authors linked to NIE (North, Greif) converging with the ideas from the old institutionalist tradition and the IPE. This fact allows us to establish channels of dialogue and research between two institutionalist approaches that have hitherto been at odds. In this context, it would be interesting to further investigate the relationship between the theories of certain authors linked to both orientations, and even authors from the current evolutionary institutionalist line of thinking indebted to Darwin or radical institutionalism. In this line of work, some Spanish authors such as

Alonso and Garcimartín (2008), Caballero (2011) and especially Toboso (2011) have provided interesting research.

### **Economics as ideology**

Neoclassical economics is not neutral or objective, nor can it become universal. A neoclassical viewpoint without observable empirical data creates an artificial reality (assumptions about economic theory of general equilibrium) and the cognitive structure that operates within it (assumptions about human behaviour), so that since it began, neoclassical economics has positioned itself within a particular ideology, in keeping with which it creates this abstraction. In interpreting the economy as the science of choice and thus assuming suppositions such as methodological individualism, subjective value, continuous competition for scarce resources, selfishness, rationality, dissatisfaction etc, one takes for granted the most appropriate and reasonable moral concept to achieve desirable objectives One is being ethical. All orthodox proposals opt for an ethical and ideological stance. The neoclassical approach is primarily an ideological proposal. This approach allows one to place the Institutionalist Political Economy or other economic theories (Marxism, historicism, evolutionism, Keynesianism, etc.) in a more suitable position to interpret social reality.

Implementing economic or development policy based on the conventional theoretical proposal, claiming that these are the most “scientific” or “technical” ones, is at best contradictory and at worst dishonest. This fact is directly related to the development practices implemented over the last seventy years and to the economic policies currently being carried out in European countries like Spain. The policies of deregulation and market liberalization, privatization, labour market flexibility, regressive adjustment, massive cuts in state spending etc. entail a specific ideology and way of interpreting the world, and consciously or unconsciously imply defending some interests to the detriment of others. However, far from being interpreted in this way, they are presented with the supposed impartiality given to them by being seen as an economic science which by its very nature could never make claims of this type.

In this orientation, two possible extensions of the work are considered. One is more theoretical and continues with the orientation of the first chapter of the thesis by

investigating other ethical foundations of neoclassical economics, such as the philosopher Jeremy Bentham's utilitarian ethics. At the same time, it would be convenient to justify ideologies that rest on certain neoclassical concepts that may initially seem to be neutral (work, the theory of value, etc.). We are also very interested in interpreting how other non-Western ethics (Buddhist, Taoist, etc.) have led to economic concepts that are totally opposed to capitalism.

The second extension to the work is more practical and is linked to action. If we assume that in every economic policy there is an ideology, some winners and some losers, it would be very interesting to continue the line of work of the authors who have documented the failures of the “Washington Consensus”, applying it to the “Brussels Consensus”, in order to demonstrate how the ideological base of the policies carried out in Europe in recent years are increasing the polarization of society and strengthening a specific oligarchic class.

### **The framework determines motivations, behaviour and outcomes**

Institutions are much more than behavioural restrictions (orthodox institutionalism). In line with the Marxist view, institutions *build* the motivations, interests and worldviews of the economic actors, so that the latter absorb them and change themselves. Institutions, among which there are ethics, ideology and economic theories, are the systematic patterns composed of shared expectations, unchallenged assumptions, accepted norms, worldviews, moral codes, values and interactive routines. Using this approach, institutions can be divided into two types, depending on whether they operate within the individual as part of his/her mental models, or outside him/her: “individualizing institutions” and “contextual institutions”. The two are related bi-directionally, affecting the motivation and behaviour of individuals through an endogenous process that determines their mental models and hence their behaviour, leading to the behaviour of an individual or an organization (political, economic or social) being guided by selfishness, altruism, empathy, interest for the public domain and any other kind of motivation. Institutional change entails a transformation of the worldviews underlying institutional structures.

The success or failure of countries and their policies depends on the institutional context produced by the interaction between “contextual” and “individualizing” institutions. Political action has a major role in this process, but it requires different actions depending on the context in which it operates, since each context will require the creation of very different institutions. Institutions need to be created based on the objectives to be achieved in each context. The first step is therefore to set the goals to be achieved, then determine how and to what extent they are affected by the institutions involved and how to create the most appropriate institutional environment for achieving them. If the institutional framework rewards corruption, corrupt people will be created; if it rewards cooperation, there will be cooperation.

On this basis, a line of work is proposed in order to investigate what makes an individual mentally absorb an institution, to the point of changing his/her mental models and behaviour. The research must look into the characteristics and the form that institutions must take on to achieve this, their permanence over time and their intensity, and the characteristics of the context to make the motivations of a group of people converge. In order to progress in these matters, we are currently doing work to show how the change in formal institutions and ideological appeal to certain types of behaviour have changed the behaviour and mindset of teachers and university researchers. We also consider other possible extensions from this perspective in collaboration with other social sciences such as psychology and anthropology. One of these potential lines of research would be to analyze how road safety standards have changed people’s mental models and behaviour completely in specific areas (not driving under the influence of alcohol, wearing a helmet, etc.). Another would investigate the change in mindsets brought about by the institutional framework created by capitalism over the last forty years. As for anthropology, we intuit possibilities for work in the ethnographic field, following the direction of the recently deceased Economics Nobel prize-winner Elionor Ostrom.

### **Putting theoretical issues into practical terms**

The case study of the “successful” experience of growth in Spain between 1961 and 1974 shows that the appropriate institutions for economic growth, at least in the case of Spain, were not those promoted by the official discourse of development (democracy,

state minimalism, trade, liberalisation, deregulation, independent monetary authorities, the defence of property rights and contracts). On the contrary, the analysis carried out corroborates previous contributions made by authors linked to the IPE: over the longest periods of economic expansion, the economies implemented a nationalist development model with the state as the maximum promoter of economic activity. These results contradict any possibility of adapting a single standard model of growth to all developing countries. At the same time, they cast doubt on the single-function policies and institutions recommended by multilateral development bodies, such as the instruments used to measure institutions suitable for growth.

Different institutional frameworks may open up avenues for development that are qualitatively and quantitatively different, with different implications for economic growth and citizens' welfare and liberties. While the path taken by Spanish developmentalism was a true industrial revolution with sustained economic growth, it failed to attain desirable development along the lines put forward by authors like Streeten, Evans, Chang, Stiglitz, Sen and Fitoussi. Large regional disparities, inequalities in income, low wages, poor working conditions, no political participation and environmental degradation were some of the characteristics of the Spanish "success".

The methodology used in chapter four opens up a wide range of possible investigations, since using the same orientation one can study other "successful" development experiences in European countries such as Ireland, Portugal and Poland, as well as African ones like Morocco and Tanzania, or on other continents like Canada, Chile, Brazil, Cuba and China. It would also be interesting to conduct research into the Spanish growth experience during the sixteenth and seventeenth centuries (1580-1640) or to conduct a "mono-institution" study to analyze the evolution of some specific institutions in Spain (the banking sector, social policy, foreign policy, property rights, taxation etc.).

### **From development as growth to participatory development**

The discussion generated through institutionalism focuses on the independent variables of the development equation, and in particular on the institutional variables, without

questioning the identification made between development and economic growth. With few exceptions, institutionalist studies interpret concepts such as development, economic performance or growth in the same way, striving to explain what the most appropriate institutions are for development measured as an improvement in GDP. This research points to the need to go beyond this identification and to consider creating a radically different perspective that incorporates lessons learned from other critical approaches different from the IPE, such as post-development, Latin American indigenism, the ecological perspective or an approach based on capabilities. Thus, if development is interpreted using the perspective proposed by Sen (a process of expanding fundamental capabilities and freedoms), GDP growth would then be considered as a means to extend the freedoms enjoyed by members of society. In this case, a main priority would be to overcome the argument that “institutions matter” and look in more detail at the capacity of institutions to improve political and economic rights, social welfare, quality of life and the capacity of people to achieve their desires.

To address these issues properly, it is essential to move the discussions generated so far in academic circles into the public and political arena, making them the cornerstone of any transformation project. The challenge is to establish institutions that encourage public debate and facilitate collective decisions about political, economic, social, cultural and environmental priorities to which peoples aspire. In this way, one can deliberately influence the construction of new institutions to achieve institutional goals agreed upon in a participatory and democratic way by each society.

The tools and instruments that currently exist to measure “development” are an issue that particularly concerns us. However, it is a particularly sensitive area of research, since however much effort we make, there are plenty of things that cannot be quantified. Even so, we believe it is necessary to make an effort to improve measurement tools so as to integrate the lessons from lines of thought that are critical of the orthodoxy regarding development, as far as this is possible. Using this approach and considering the contribution from critical institutionalism and views such as the Fitoussi Report, Amartya Sen’s perspective of needs, degrowth theory and indigenous approaches to good living, currently in line with the methodology presented in the index created in chapter five, we are working on creating two multi-dimensional indices — an institutional one and a development one. These indices will enable us to re-evaluate the



supposedly “good institutions”, “good policies” and “successful” economic development experiences from a less biased and more comprehensive point of view. They will also allow us to visualize many of the achievements that some countries are reaching and which cannot be measured by conventional indicators and indices.

### ANEXO 3.

	<b>Indicador</b>	<b>Definición</b>	<b>Fuente</b>
	<b>Población total(1)</b>	Población total en miles de habitantes. (1) de 1930 a 1970 no se especifica, y de 1971 en adelante, la población de derecho.(de 1991 a 2009 INE)	Nicolau, R. (2005). Población, salud y actividad. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. 124-127. Maddison, A. Historical Statistics of the World Economy
emp1	<b>Crecimiento natural</b>	Tasa de crecimiento natural	Nicolau, R. (2005). Población, salud y actividad. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. 124-127.
emp2	<b>Saldo migratorio</b>	Saldo migratorio transoceánico. Inmigrantes menos emigrantes por 100 habitantes	Sáiz, J.P.(2005). Población, salud y actividad. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo II. 140-141,
emp3	<b>Tasa de dependencia</b>	Población de 0-14 años y mayor de 65 años respecto a la población de 15 a 65 años. En porcentaje.	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.
emp4	<b>Protección social</b>	Stock de capital público real dividido población (2000 euros por 1,000 habitantes)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). (www.ivie.es)
emp5	<b>Tasa de paro</b>	Número de parados sobre la población activa (ocupados+parados). En porcentaje.	Número de parados: INE, Anuario Estadístico de España. Número de ocupados: Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.
emp6	<b>Tasa de actividad</b>	Población activa sobre población de 15-65 años. En porcentaje.	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.
emp7	<b>Agriculture.Real labour productivity</b>	GDP real al coste de los factores en la agricultura y ganadería sobre número de ocupados. Índice 1995=100	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.

emp8	<b>Industry.Real labour productivity</b>	GDP real al coste de los factores en la industria sobre número de ocupados. Índice 1995=100	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.
emp9	<b>Services.Real labour productivity</b>	GDP real al coste de los factores en el sector servicios sobre número de ocupados. Índice 1995=100	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.
emp10	<b>Productividad laboral real en la construcción</b>	GDP real al coste de los factores en el sector construcción sobre número de ocupados. Índice 1995=100	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.
emp11	<b>Accidentes laborales</b>	Number work accident per 1,000 ocupados	Maluquer de Motes, J. y Llonch, M. (2005). Trabajo y Relaciones Laborales. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo III. Fundación BBVA, Bilbao, 1216-1217,1237-1238.
emp12	<b>Accidentes laborales mortales</b>	Número de accidentes mortales por 1,000 ocupados	Maluquer de Motes, J. y Llonch, M. (2005). Trabajo y Relaciones Laborales. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo III. Fundación BBVA, Bilbao, 1216-1217,1237-1238.
	<b>PIB coste de los factores</b>	Gross Domestic Product a coste de los factores (pesetas de 1995)	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.
ing1	<b>PIB per capita</b>	Gross Domestic Product per capita at market prices (pesetas de 1995, 1995=100)	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 13.
ing2	<b>Consumo privado per capita</b>	Consumo privado/population (precios ctes, 1995=100/ población)	Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 13.
ing3	<b>Salario agrario diario real hombres</b>	Índice de salario agrario diario masculino en términos reales (base 1964=100)	Maluquer de Motes, J. y Llonch, M. (2005). Trabajo y Relaciones Laborales. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo

			III. Fundación BBVA, Bilbao, 1220.
ing4	<b>Teléfonos por 1,000 habitantes</b>	Nº teléfonos en servicio/1,000 inhabitants	Gómez Mendoza, A. y San Román, E. (2005). En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo II. Fundación BBVA, Bilbao, 569-570.
ing5	<b>Tasa de apertura</b>	Exportaciones mas importaciones sobre el GDP. En porcentaje. Mide el grado de internacionalización de la economía española.	Carreras, A. y Tafunell, X. (2010). Historia económica de la España contemporánea (1789-2009). Crítica, Barcelona, apéndice 2.
ing6	<b>Porcentaje de impuestos indirectos</b>	Ingresos del Estado por impuestos indirectos sobre la suma de impuestos indirectos y directos.	Comín, F. y Díaz, D. (2005). Sector público administrativo y estado del bienestar. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo II. Fundación BBVA, Bilbao, 915-921.
ing7	<b>Contract Intensive Money</b>	Ratio del dinero no monetario en el total de la oferta de dinero del sistema: $(M-B)/M$ donde M es la oferta monetaria y B la base monetaria.	Martín Aceña, P. y Pons, M.A. (2005). Sistema monetario y financiero. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo II. Fundación BBVA, Bilbao, 643-644.
ing8	<b>Infraestructuras viarias</b>	Stock de capital público real dividido population (thousands 2000 euros per 1,000 inhabitants)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). (www.ivie.es)
ing9	<b>Infraestructuras hidráulicas</b>	Stock de capital público real dividido population (thousands 2000 euros per 1,000 inhabitants)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). (www.ivie.es)
ing10	<b>Infraestructuras ferroviarias</b>	Stock de capital público real dividido population (thousands 2000 euros per 1,000 inhabitants)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). (www.ivie.es)
ing11	<b>Infraestructuras aeroportuarias</b>	Stock de capital público real dividido population (thousands 2000 euros per 1,000 inhabitants)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). (www.ivie.es)
ing12	<b>Infraestructuras portuarias</b>	Stock de capital público real dividido population (thousands 2000 euros per 1,000 inhabitants)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial

			(1900-2005). (www.ivie.es)
edu1	<b>Public education capital</b>	Stock de capital público real dividido población (thousands 2000 euros por 1,000 habitantes)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). (www.ivie.es)
edu2	<b>Tasa escolarización primaria males</b>	Tasa bruta escolarización primaria hombres sobre población de 5 a 14 años	Núñez, C.E.(2005). Educación. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 208-210.De 1990-2000 estimación propia a partir de INE.
edu3	<b>Tasa escolarización primaria females</b>	Tasa bruta escolarización primaria mujeres sobre población de 5 a 14 años	Núñez, C.E.(2005). Educación. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 208-210.De 1990-2000 estimación propia a partir de INE.
edu4	<b>Desigualdad tasa escolarización primaria</b>	Tasa bruta escolarización primaria menor/tasa bruta escolarización mayor. Si es igual a 1 no hay desigualdad	Elaboración propia. Cociente menor/mayor.
edu5	<b>Tasa escolarización secundaria males</b>	Tasa bruta escolarización secundaria hombres sobre población de 14 a 19 años	Núñez, C.E.(2005). Educación. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 215-217.De 1990-2000 estimación propia a partir de INE. De 1999 a 2009 MEC.
edu6	<b>Tasa escolarización secundaria females</b>	Tasa bruta escolarización secundaria mujeres sobre población de 14 a 19 años	Núñez, C.E.(2005). Educación. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 215-217.De 1990-2000 estimación propia a partir de INE. De 1999 a 2009 MEC.
edu7	<b>Desigualdad tasa escolarización secundaria</b>	Tasa bruta escolarización secundaria menor/tasa bruta escolarización mayor. Si es igual a 1 no hay desigualdad	Elaboración propia. Cociente menor/mayor.
edu8	<b>Tasa de titulación total universidad</b>	Número de titulados universitarios ambos sexos (facultades+ingenierías) por 100.000 habitantes de 24 años.	Núñez, C.E.(2005). Educación. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación

			BBVA, Bilbao. 226-228.
edu9	<b>No. teachers per 100 pupils</b>	Número de profesores por 100 alumnos (primaria)	Núñez, C.E.(2005). Educación. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 208-210.
edu10	<b>Public capital on recreational, cultural and religious activities</b>	Stock de capital público real dividido población (thousands 2000 euros por 1,000 habitantes)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). (www.ivie.es)
edu11	<b>Pagos por turismo en el exterior</b>	Pagos por turismo en el exterior per capita (Miles de pesetas reales de 1995 por habitante). Gasto de españoles en viajes al extranjero. Se ha pasado a euros reales con el deflactor del GDP de la rama servicios.	Tena, A. (2005). Sector Exterior. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo II. Fundación BBVA, Bilbao, 641-642. Deflactor del GDP: Prados de la Escosura. L. (2003). El progreso económico de España (1850-2000). Fundación BBVA, Bilbao. Anexo 11.9.
sal1	<b>Public health capital</b>	Stock de capital público real dividido población (thousands 2000 euros por 1,000 habitantes)	Fundación BBVA-IVIE. Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). (www.ivie.es)
sal2	<b>Mortalidad infantil</b>	Mortalidad infantil en el primer año de vida por 1,000 nacidos vivos.	Nicolau, R. (2005). Población, salud y actividad. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. 131-132.
sal3	<b>Tasa de mortalidad de 1 a 2 años</b>	Tasa de mortalidad durante el 2º año de vida o número de defunciones por cada 1000 sobrevivientes al primer aniversario.	Nicolau, R. (2005). Población, salud y actividad. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. 131-132.
sal4	<b>Tasa bruta mortalidad</b>	Tasa bruta de mortalidad por cada 1000 habitantes.	Nicolau, R. (2005). Población, salud y actividad. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. 124-127.
sal5	<b>Muertes aparato circulatorio y corazón</b>	Número de muertes aparato circulatorio y corazón por 100,000 habitantes	INE. Anuario Estadístico de España.
sal6	<b>Muertes aparato respiratorio</b>	Número de muertes aparato respiratorio por 100,000	INE. Anuario Estadístico de España.

		habitantes	
sal7	<b>Muertes tumores</b>	Número de muertes de cancer y tumores benignos por 100,000 habitantes	INE. Anuario Estadístico de España.
sal8	<b>Muertes embarazo y parto</b>	Número de muertes por causas relacionadas con el parto y embarazo por 100,000 habitantes	INE. Anuario Estadístico de España.
sal9	<b>Muertes periodo puerperal</b>	Número de muertes en el periodo puerperal por nacimientos prematuros, malformaciones congénitas u otras afecciones.	INE. Anuario Estadístico de España.
sal10	<b>Suicidios</b>	Número de muertes por suicidio por 100,000 habitantes	INE. Anuario Estadístico de España.
sal11	<b>Muertes accidentes de tráfico por 100.000 habitantes</b>	Number of people injured in traffic accidents per 100,000 inhabitants	INE. Anuario Estadístico de España.
sal12	<b>Muertes accidentes de tráfico por 100 vehículos</b>	Number of people injured in traffic accidents per 100 vehículos	INE. Anuario Estadístico de España.
sal13	<b>Homicidios</b>	Number of violent deaths due to attacks (murder) per 100,000 inhabitants	INE. Anuario Estadístico de España.
sal14	<b>Estatura media de los reclutas</b>	Estatura media de los reclutas en centímetros según año de reclutamiento.	Nicolau, R. (2005). Población, salud y actividad. En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. 136-138.
med1	<b>Tasa motorización</b>	Número total de vehículos por 1,000 habitantes	INE. Anuario Estadístico de España.
med2	<b>Electricidad generada por renovables.</b>	Porcentaje que representa la producción de electricidad hidroelectricidad más la producción de electricidad otras fuentes energéticas renovables sobre la producción electricidad (miles kWh)	Carreras, A. (2005). En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 409-412.
med3	<b>Producción de cemento</b>	Producción de cemento artificial (miles tm) dividido el PIB a coste de los factores (miles de pesetas de 1995)	Carreras, A. (2005). En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 422-424.
med4	<b>Producción de abonos nitrogenados</b>	Producción de abonos nitrogenados (miles tm) dividido por el GDP a coste de los factores (miles de pesetas de 1995)	Carreras, A. (2005). En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao.

			422-424.
med5	<b>Producción de fibras artificiales y sintéticas</b>	Producción de fibras artificiales y sintéticas (miles tm) dividido por el GDP a coste de los factores (miles de pesetas de 1995)	Carreras, A. (2005). En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 422-424.
med6	<b>Producción metalúrgica</b>	Producción de hierro dulce y acero (miles tm) dividido por el GDP a coste de los factores (miles de pesetas de 1995)	Carreras, A. (2005). En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 417-419.
med7	<b>Consumo de electricidad sobre el PIB industrial</b>	Cociente entre el consumo de energía primaria y el PIB a coste de los factores de la industria en pesetas reales (tonelada equivalente de petróleo por millones de pesetas de 1995)	Carreras, A. (2005). En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 407-408.
med8	<b>Consumo eléctrico por 1,000 habitantes</b>	Consumo de energía primaria en tonelada equivalente de petróleo por 1,000 habitantes	Carreras, A. (2005). En Carreras, A. y Tafunell, X. (coords.), Estadísticas Históricas de España. Tomo I. Fundación BBVA, Bilbao. 407-408.
med9	<b>Superficie forestal total</b>	Superficie forestal total en miles de ha	INE. Anuario Estadístico de España.