

Estado ¿versus? Mercado

BEL, GERMÀ

Universitat de Barcelona. Dep. de Política Económica y EEM- Universitat de Barcelona.

Avd. Diagonal 690 - 08034 Barcelona. Tel: 934021946. e-mail: gbel@ub.edu

RESUMEN

El Estado y el mercado son instituciones imperfectas. La idealización tanto del uno como del otro ha llevado a pedirles más de lo que podían ofrecer. Además, una de las consecuencias de la idealización ha sido una perspectiva de enfrentamiento permanente entre Estado y mercado en la investigación económica durante muchas décadas. Sin embargo, en los últimos años la visión de muchos economistas ha superado el dualismo contradictorio entre Estado y mercado, y busca espacios de complicidad donde lo público y lo privado colaboren recíprocamente para cumplir los cometidos que les son propios. Es decir, espacios donde el Estado y el mercado puedan complementarse y donde eficiencia y equidad se ayuden para avanzar simultáneamente.

Palabras Clave: Gobierno, Estado y mercado, Bienes públicos.

State ¿Versus? Market

ABSTRACT

The State and the Market are imperfect institutions. Nonetheless, both of them have been idealized by their strongest supporters. Consequently, demands on the State and the Market have been much stronger than these institutions could reasonably provide. Also, the economists have used for a long time to look at the relationship between state and market as if they were permanently in conflict and contradiction. Nonetheless, in the recent years many economists have overcome this strict dualism State versus market and have put the emphasis on the cooperative dimension of the public and private relationship. That is to say, economists' research progressively seeks fields where the State and the Market can complement each other to properly do what each one is entitled to do.

Keywords: Government, State and market, Public goods.

Clasificación JEL: H11, H80, H41.

Artículo recibido en diciembre de 2003 y aprobado en mayo de 2003.

Artículo disponible en versión electrónica en la página www.revista-eea.net, ref.: E-22208.

INTRODUCCIÓN

A partir de los años sesenta, y tras décadas de hegemonía académica indiscutible, el consenso mayoritario favorable a la intervención económica del Estado fue cada vez más discutido. Se fue reduciendo la confianza en que las consecuencias de la intervención del gobierno sobre la economía tuviesen unos resultados tan positivos como los pronosticados por las visiones del interés público, y ganó espacio la idea de que la intervención estatal empeoraba, de forma casi inevitable, los problemas del mercado que se pretendían corregir. Por una parte, porque muchos de los fallos aducidos no eran tales; por otra, porque la intervención no perseguía realmente el logro de objetivos de *interés público* o general, sino que se dirigía a satisfacer demandas de *interés privado* y particular. Ambas aproximaciones a la intervención del Estado sobre la economía, tanto la del *interés público* como la del *interés privado*, presentaban diferencias evidentes. Sin embargo, compartían una concepción dualista y sistemáticamente contradictoria entre Estado y mercado, entre lo público y lo privado, que alcanzó un énfasis más acentuado y radical en los enfoques del interés privado. Algunas consecuencias de esta contraposición sistemática entre Estado y mercado eran la visión de éstos como elementos sustitutivos, así como la dualización contradictoria entre eficiencia y equidad.

El argumento central de este trabajo es que, en la entrada del siglo XXI, la visión de muchos economistas sobre la economía y la política económica ha superado el dualismo estricto Estado-mercado, y busca espacios de complicidad donde lo público y lo privado colaboren entre sí para cumplir los cometidos que les son propios. Es decir, espacios donde el Estado y el mercado puedan complementarse y donde la eficiencia y la equidad puedan avanzar simultáneamente. Para desarrollar este argumento el trabajo se organiza de la siguiente forma. La sección 1 revisa las visiones modernas de la política económica, caracterizadas por poner una atención especial en la interacción entre política y economía. A partir de esta revisión, la sección 2 discute dos problemas escogidos por su especial relevancia para la política económica del futuro: a) el análisis de las relaciones entre la desigualdad y el crecimiento económico, y el papel que las políticas redistributivas desempeñan en estas interrelaciones; y b) el análisis de las políticas de reforma económica y la relación entre las decisiones y la puesta en práctica de los programas de reforma. Finalmente, se extraen algunas conclusiones y se apuntan posibles extensiones del análisis.

1. Política y economía: enfoques en conflicto

1.a. Análisis neoclásicos de la política

El análisis económico de la política se basa en la aplicación de los instrumentos analíticos de la teoría económica neoclásica a los procesos políticos. Este enfoque ha

perseguido la construcción de una teoría positiva de la política económica, en cuya concepción subyace la idea del sistema político como un mercado en el que “*el resultado se determina a través de la interacción de personas que persiguen sus propios intereses individuales (entendidos con un criterio amplio) en vez de los objetivos sociales que los participantes juzgan ventajoso enunciar*” (FRIEDMAN y FRIEDMAN, 1979:10). A partir del análisis económico de la democracia de Anthony DOWNS (1957) se suceden aportaciones, entre las que destacan las elaboraciones de la escuela de la Elección Pública, con las obras de BUCHANAN y TULLOCK (1962); los estudios sobre el ciclo político-económico de LINDBECK (1973) y NORDHAUS (1975), o los estudios sobre acción colectiva y grupos de presión de OLSON (1965).

Si en algún ámbito se puede destacar el progreso del intento de construcción de una teoría positiva de la política económica, este es sin duda el de la intervención pública sobre la economía. El ‘consenso regulador’ que dominó progresivamente la reflexión académica y la práctica política desde principios del siglo es cuestionado de forma creciente a partir de los años sesenta. Las elaboraciones de la escuela de la Elección Pública y la arremetida de la Escuela de Chicago contra la visión convencional de la economía y la política de la regulación ejercerán una gran influencia en el desarrollo de la teoría económica positiva de la regulación.

Las raíces de la visión de la intervención pública como un proceso en el que los grupos de interés son los protagonistas se encuentran en el trabajo de Arthur BENTLEY (1908) *The Process of Government*. Las aportaciones de Bentley permanecieron en el olvido durante décadas, hasta que a mediados de siglo fueron rescatadas en el ámbito de la ciencia política. Su entrada en el análisis económico se produce de la mano de académicos del entorno de la Universidad de Chicago. George STIGLER (1971), con su “The Economic Theory of Regulation”, inicia un ataque contra el análisis económico tradicional de la regulación, ataque que vehiculará el desencanto creciente con el enfoque tradicional, por la utilidad que éste confería a la regulación como instrumento que eliminaba cualquier ineficiencia asignativa producida por el fallo del mercado.

Al trabajo de Stigler seguirán, entre otros, los de PELTZMAN (1976), en el que el regulador busca el apoyo político que puede obtener tanto de los grupos de consumidores como de los de productores; y BECKER (1983, 1985), que formaliza el marco de Bentley y extiende su análisis original, concluyendo que son los grupos de interés los que compiten entre sí para obtener beneficios del sistema político.

Estas aportaciones pondrán los cimientos del análisis de la regulación en el marco de una teoría de los grupos de interés: el agente regulador es, inevitablemente, «capturado» por los grupos industriales o por los grupos de consumidores, que persiguen la promoción de sus intereses privativos. De esta forma, la captura del regulador emerge como fallo del gobierno, en respuesta a los fallos del mercado y la intervención del gobierno. A la visión de la intervención en pro del interés público se enfrentará, en adelante, la visión que ve la intervención al servicio de intereses priva-

dos:¹ la teoría económica positiva de la regulación, con su énfasis en la actuación de los grupos de interés y sus conclusiones sobre los perjuicios que la regulación impone al funcionamiento de la economía.

Por último, en lo que respecta a la teoría positiva de la regulación, el impulso de programas desreguladores desde la década de los setenta ha puesto de manifiesto que la visión de la ‘captura’ del regulador y de las relaciones estratégicas regulador-regulado es sólo un factor más en un contexto decisional, organizativo e informacional más complejo. En consecuencia, han emergido nuevas necesidades de re-regulación, que han suscitado toda una corriente de literatura sobre cambios en la forma de intervención del estado sobre los mercados, tanto en sus aspectos analíticos como institucionales.

1.b. La Nueva Economía Institucional

Desde mediados de los ochenta, y particularmente en la década de los noventa, ha tomado fuerza y suscitado creciente interés la Nueva Economía Institucional (NEI). Este enfoque se asienta sobre dos proposiciones: en primer lugar, la importancia de las instituciones, y en segundo lugar la posibilidad de emplear los instrumentos de la teoría económica para analizar los factores determinantes de las instituciones. Esta segunda característica, la propensión al uso del instrumental teórico propio de la economía es la nota que distingue a la nueva economía institucional de la economía institucional convencional². Existen dos cualidades de la NEI que le confieren una particular utilidad para el análisis de las políticas económicas. En primer lugar, el hecho de que la NEI se mantiene firmemente enraizada en la teoría económica, y emplea los instrumentos que le son propios. En segundo lugar, la consideración de que la NEI es un esfuerzo multidisciplinario, por su propia naturaleza (WILLIAMSON, 1998:75), característica multidisciplinaria que ha sido explícitamente afirmada también por otros destacados autores, como COASE (1998:72).

Para identificar los ámbitos de análisis que centran el interés de la NEI, WILLIAMSON (2000) distingue entre cuatro niveles de análisis social: (1) El nivel de afijación social, al que pertenecen las costumbres, tradiciones, religiones, normas morales, etc; (2) El entorno institucional, y sus características formales como los

1. Aunque no haya sido reconocido de forma explícita en Chicago, el trabajo de Stigler y otros autores de este enfoque descansa en las aportaciones de economistas e historiadores marxistas, como Gabriel Kolko, que también consideraban que los procesos gubernamentales eran sumamente vulnerables a la captura por parte de intereses privados (TIEMSTRA, 1998:54).

2. Es conveniente añadir que también se autodenominan “nuevos institucionalistas” quienes recogen de forma directa el testigo del institucionalismo tradicional y su confluencia con la economía evolucionista. Entre sus exponentes cabe otorgar especial relevancia a la obra de Hodgson (1992, 1998). En Caballero (2004) se puede encontrar una presentación clara y útil de los diferentes programas institucionalistas.

derechos de propiedad, la justicia o la burocracia. Estas estructuras, que definen las ‘reglas del juego’, son, en parte, productos del proceso evolutivo, pero también incluyen posibilidades de elección en su diseño; (3) Las instituciones de gobernanza, que enmarcan el ‘desarrollo del juego’ (mercados, contratos incompletos, empresas, agencia pública, etc.); y (4) La asignación de recursos y empleo, aquel nivel en el que la organización es entendida como una función de producción, dominio propio del análisis marginalista. Los niveles 2 y 3 son aquellos que ocupan especialmente a la NEI: la teoría positiva de la política [i.e. COASE (1992), NORTH (1994) y OLSON (1996)] estudia los entornos institucionales, y la economía de los costes de transacción [i.e. DIXIT (1996), WILLIAMSON (1998, 2000)] se ocupa del análisis de las estructuras de gobernanza.

La NEI hunde gran parte de sus raíces en el trabajo seminal de Ronald COASE (1937) “The Nature of the Firm”, en el que se introdujo implícitamente el concepto de costes de transacción en el análisis económico³. De la concepción de la empresa como una función de producción de carácter tecnológico se trasciende a la idea de la empresa como una organización con una estructura de gobierno, que puede adoptar diversas formas. Este mismo esquema puede ser empleado para concebir múltiples formas de ordenación de las transacciones, como por ejemplo la burocracia pública, que puede ser concebida como una *forma* organizativa de último recurso, cuando fallan tanto el mercado de intercambio inmediato, como las empresas, como la regulación. (WILLIAMSON, 2000:603).

La relevancia del concepto de transacción está en el núcleo central de esta aproximación, que otorga un papel fundamental al intercambio en la economía. En este sentido, la NEI no queda limitada al estricto marco del individualismo metodológico que domina la aproximación neoclásica. El individualismo metodológico exige que todas las explicaciones se produzcan en términos de acciones y reacciones de los individuos. Sin embargo, la NEI, aún considerando el análisis de las acciones y reacciones individuales como uno entre los diversos factores básicos del método de análisis (WILLIAMSON, 2000), no sitúa al individuo como unidad de análisis; la unidad de análisis es la interacción, la transacción: “*La economía del coste de transacción confluye en que la transacción es la unidad básica de análisis y concibe la gobernanza como los medios a través de los que se consigue un orden en una relación en la cual el conflicto potencial amenaza con deshacer o eliminar oportunidades de hacer efectivas ganancias recíprocas*” (WILLIAMSON, 1998:76).

3 . El concepto de costes de transacción no aparece formulado explícitamente en el trabajo de Coase, aunque aparece en sentido implícito, en la medida en que habla de costes de organización y de costes de marketing (en sentido más de utilización del mercado que de publicidad). En su reivindicación de la consideración de la Historia de las Ideas, BLAUG (2001) explica como, después de décadas de olvido del concepto de costes de transacción, a finales de los sesenta se rescata este concepto y pasa a ocupar espacios progresivamente más importantes dentro del análisis económico.

Una preocupación central de la NEI, y de importancia destacada en nuestro contexto, es la insistencia en la relevancia de los problemas de implementación ex-post, para la adopción de decisiones de cambio organizativo. En este sentido WILLIAMSON (2000:611) previene acerca de fundamentar las decisiones de política económica únicamente sobre la base de argumentos propios del análisis neoclásico de eficiencia: *“Los argumentos de eficiencia han prevalecido sobre las interpretaciones de poder principalmente porque estas últimas son tautológicas, pero los asuntos del poder se resisten a desvanecerse. La burocracia sigue siendo una condición muy poco comprendida, independientemente de las lentes que se le hagan poner”*. [subrayado propio]

Precisamente a los asuntos de implementación ex-post de las reformas y la importancia de los costes de transacción y de las estructuras de gobernanza ha dedicado gran parte de su análisis académico en la última década Joseph E. STIGLITZ, a través de sus estudios sobre la puesta en práctica de reformas económicas parciales en los EEUU y de reformas de cambio de sistema económico en los países de antigua economía centralizada.

La aportación de Stiglitz al análisis del sector público ha sido profunda y extensa. Entre sus contribuciones teóricas acerca de la intervención del sector público sobre la economía destacan los trabajos elaborados a partir del análisis de los costes de transacción, y de los costes de información (que son, de hecho, uno de los principales componentes de los costes de transacción), y sus implicaciones sobre los incentivos y sobre el funcionamiento adecuado de los mercados, y para la intervención del Estado sobre la economía.

La delimitación de funciones entre mercado y estado es uno de los campos más fecundos de investigación desarrollados por Stiglitz. Su trabajo *The Economic Role of the State* (STIGLITZ, 1989) ha sido reconocido como una aportación fundamental. Stiglitz discute y rebate algunas de las falacias sobre los sectores público y privado, en particular la fe ilimitada y apriorística en la superioridad intrínseca de lo privado sobre lo público, y la idea de que el gobierno no puede mejorar el funcionamiento del mercado, o falacia de Coase generalizada.

De acuerdo con Stiglitz, tanto el mercado como el estado tienen sus respectivos ámbitos de actuación preferente: *“El énfasis convencional en los mercados y los gobiernos como sustitutos, más que como complementos, con frecuencia ha conducido a gente bienintencionada y seria a adoptar posturas extremas en relación con el papel del sector público en la economía....[pero]...Ambas instituciones tienen limitaciones; ninguna de ellas da la talla ideal. Un planteamiento mucho más útil es comparar los mercados reales con los efectos reales de la política, para comprender cuándo y dónde tendrían que trazarse las líneas entre el sector público y el privado.”* (US-GOV, 1997:C.4). La tarea de delimitación de los respectivos ámbitos de actuación del mercado y del estado es un empeño dinámico, pues está influida por los cambios económicos, institucionales y tecnológicos.

A partir de esta tarea de delimitación, lo que destaca sobre todo en Stiglitz es su propuesta de cambio de enfoque de las relaciones entre mercado y estado, trascendiendo la visión dualista y sistemáticamente conflictiva hacia una concepción que otorgue espacio a la complementariedad entre ambas instituciones. En este sentido, la comparación del funcionamiento real de los mercados y los gobiernos ayuda a comprobar cómo pueden hacer las políticas públicas que los mercados privados funcionen mejor y cómo la utilización de incentivos de mercado puede mejorar el funcionamiento del gobierno (US-GOV, 1997).

En la concepción de Stiglitz, pues, existe un espacio para que el gobierno mejore el funcionamiento de los mercados. Sin embargo, el sector público afronta problemas operativos con vistas a impulsar programas y políticas con mejoras paretianas o cuasi-paretianas⁴. Entre estos problemas STIGLITZ (1998:8 y ss.) destaca cuatro: (1) La incapacidad del gobierno para contraer compromisos, dado el carácter dinámico del proceso político; (2) La dificultad para formar coaliciones y negociar las mejoras en presencia de información imperfecta; (3) La presencia de competencia destructiva en el juego político, dada la imperfección de la competencia política; y (4) La incertidumbre acerca de las consecuencias del cambio, derivadas de la existencia de información asimétrica, que perjudican especialmente a las políticas complejas en cuanto su formulación o su argumentación.

2. ESTADO, MERCADO Y ALGUNOS PROBLEMAS ESCOGIDOS

En esta sección se analizan algunos de los problemas de mayor importancia que la política económica, tanto en su formación como en sus resultados, tiene planteados hacia el futuro. De acuerdo con las nuevas visiones de la política económica revisadas en la sección anterior, revisten especial interés los asuntos relacionados con la controversia entre, por una parte, la concepción dualista y sistemáticamente contradictoria estado-mercado, entre lo público y lo privado, enraizada en la visión de la economía política neoclásica. Y, por otra, la concepción más compleja que trasciende el dualismo estado-mercado y busca espacios de complicidad donde lo público y lo privado colaboren recíprocamente para cumplir los cometidos que les son propios.

Aunque la relación de cuestiones problemáticas es amplia, nuestra selección debe ser limitada. Por su particular relevancia, son dos los problemas escogidos.

1. Primero, el análisis de las relaciones entre la desigualdad y el crecimiento económico, y el papel que las políticas redistributivas desempeñan en estas interrelaciones.

4. Reformas que no perjudican a nadie o que conllevan compensaciones. Escenarios, por tanto, que escapan a las explicaciones de raíz olsoniana sobre la dificultad de evitar el problema del viajero gratuito o 'polizón' para organizar grupos grandes que hagan frente a los intereses organizados (OLSON, 1965).

Este problema hunde sus raíces en el análisis de la relación entre equidad y eficiencia económica, relación vista en muchas ocasiones como una dualidad necesariamente conflictiva⁵.

2. Segundo, el análisis de las políticas de reforma económica y la relación entre las decisiones y la implementación de los programas de reforma. Los problemas de transición económica en las antiguas economías planificadas han ilustrado la controversia entre (1) las propuestas de terapia de choque, enraizadas en la economía política de raíz neoclásica, y (2) las estrategias de carácter gradual, conectadas con los análisis de la nueva economía institucional, con su énfasis en los problemas de gobernanza que determinarán el 'desarrollo del juego' a partir de la aplicación de las decisiones de cambio y la definición de las nuevas 'reglas del juego'.

2.a Desigualdad, redistribución y crecimiento económico

Una parte importante del pensamiento social y económico ha argumentado que la desigualdad es el principal motor del progreso, porque es funcional para el mercado capitalista y también porque es intrínsecamente correcta. La desigualdad procede del estado natural de las cosas, y el intento de cambiar tal estado natural mediante la acción colectiva sería el camino que conduce al autoritarismo⁶. Las críticas más concretas a las políticas dirigidas a reducir las desigualdades se han centrado en (1) los efectos perversos sobre la eficiencia de la economía; (2) los escasos resultados sobre la desigualdad socioeconómica, a pesar del volumen de recursos empleados; y (3) la responsabilidad de estas políticas en los problemas financieros del Estado⁷.

Ciertamente, toda política económica concreta está sometida al riesgo de fallos y a la generación de efectos inesperados. Sin embargo, la evaluación general de los efectos económicos de las políticas dirigidas a reducir las desigualdades y a generar cohesión social es más compleja que, simplemente, poner ejemplos concretos que siempre admiten el pertinente ejemplo en contra. Por eso, en la literatura económica se aprecia una atención creciente en los últimos años a la investigación de los efectos de la desigualdad y la cohesión social sobre la economía.

En sendos trabajos empíricos publicados en 1994, ALESINA y RODRIK (1994) y PERSSON y TABELLINI (1994) llegan a la conclusión de que la desigualdad es

5. La existencia de desigualdad no implica necesariamente, por sí sola, la ausencia de equidad. Es equitativo que tengan resultados desiguales los esfuerzos y elecciones desiguales. No obstante, el análisis económico ha puesto un gran énfasis en la noción de desigualdad, entre otros motivos, porque es más susceptible de medición y análisis empírico. Y la existencia de grados elevados de desigualdad es un indicio de la existencia de problemas relevantes de equidad.

6. En HAYEK (1960) se encuentra una de las versiones más autorizadas de estas concepciones.

7. Sin duda, se trata de un reflejo muy claro de las tesis de la perversidad, la futilidad y el riesgo, que constituyen el nudo de las retóricas 'intransigentes' con el cambio, tal como las ha analizado y criticado HIRSCHMAN (1991). En SEN (1999) se encuentra una visión diferente y comprensiva a los efectos de la desigualdad y la pobreza.

perjudicial para el crecimiento económico, porque induce la adopción de políticas que retrasan el crecimiento. Su principal argumento es que la desigualdad de ingresos y riqueza influye negativamente sobre la inversión y el crecimiento, en cuanto impulsa la adopción de políticas distributivas, que perjudican la inversión promotora del crecimiento. En sociedades en las que un segmento amplio de la población no tiene acceso a los recursos productivos de la economía existe un conflicto distributivo acentuado que perjudica la eficiencia económica.

Estos trabajos impulsaron la aparición de investigaciones subsiguientes que, por una parte, confirman que la relación negativa entre desigualdad y crecimiento goza de robustez empírica⁸. Sin embargo, los eslabones causales de la teorización subyacente no siempre han encontrado apoyo en el trabajo empírico subsiguiente: la noción de que la redistribución, alentada por la desigualdad, obstaculiza el crecimiento no goza de apoyo empírico amplio, según se desprende de la panorámica de PEROTTI (1996). No existe evidencia que indique un efecto negativo de las transferencias redistributivas sobre el crecimiento económico. Perotti sugiere que la relación entre desigualdad y crecimiento puede estar intermediada por la inestabilidad política o por los efectos sobre la formación de capital humano (educación).

El efecto de la desigualdad sobre la inestabilidad política, y de los efectos subsiguientes de la inestabilidad sobre el crecimiento ha sido analizado empíricamente en vertientes de política diferentes de las redistributivas. SVENSSON (1998) analiza los efectos de la inestabilidad política en el ámbito de creación de infraestructuras a través la inversión pública. Su conclusión es que la inestabilidad política puede perjudicar al crecimiento porque puede reforzar los estímulos del gobierno existente a adoptar políticas 'miopes', que no miran a largo plazo. En este sentido, los gobiernos sometidos a mayor inestabilidad política dejan una menor acumulación de activos a sus sucesores.

Otras contribuciones recientes han puesto énfasis en las actividades de investigación e innovación como motores del crecimiento. En este ámbito, la política económica puede afectar la innovación tecnológica por vías diferentes a los impuestos sobre el capital agregado: por ejemplo, mediante la regulación del mercado de productos y en el mercado de trabajo, de la política comercial y de la protección de patentes. Los efectos del conflicto distributivo sobre la innovación y la mejora tecnológica han sido estudiados empíricamente por KRUSELL y RIOS-RULL (1996). La

8. En BERTOLA (2000) se revisa evidencia subsiguiente que indica que niveles relativamente altos de desigualdad de renta están asociados con niveles bajos de renta agregada y con ritmos lentos de crecimiento económico. Por su parte, STIGLITZ (1999b:27), en su evaluación de la reforma económica en las economías de transición señala que "*Evidentemente, Rusia y otros países del Este de Europa y de la antigua Unión Soviética se las han arreglado para refutar una de las 'leyes' económicas de largo aguante: el trade-off entre crecimiento (eficiencia) y desigualdad. Han experimentado menor crecimiento y mayor desigualdad desde la transición que antes de que ésta comenzara.*"

investigación de estos autores analiza como, con el objetivo de proteger rentas asociadas con sectores tradicionales o tecnologías tradicionales, los intereses instalados pueden influir la política en perjuicio de inversiones productivas en sectores con mayor potencial de crecimiento. En suma, los propietarios de activos en sectores tradicionales defienden sus rentas oponiéndose a la innovación⁹. Esta conclusión es consistente con la que se deriva del trabajo de ALESINA y RODRIK (1994), cuando argumentan que la desigualdad derivada de la excesiva concentración de la propiedad de la tierra puede ser un factor de retraso del crecimiento económico, puesto que establece claros incentivos para bloquear políticas favorables a sectores con innovación y alto potencial de crecimiento.

Las investigaciones recientes sobre la relación entre desigualdad y crecimiento económico permiten concluir que los factores políticos y los factores institucionales están correlacionados con el crecimiento económico a largo plazo. El trabajo empírico realizado a partir de comparaciones entre países permite asentar, al menos, dos conclusiones que gozan de respaldo empírico robusto (PERSSON y TABELLINI, 2000: 373):¹⁰ (1) La desigualdad en la distribución de rentas, riqueza y tierras está correlacionada negativamente con el crecimiento subsiguiente; y (2) La inestabilidad política, medida a través de la frecuencia de cambios de régimen o de conflicto y violencia política, tiene correlación negativa con el crecimiento económico¹¹.

Los eslabones del encadenamiento causal en estas relaciones siguen siendo objeto de trabajo de análisis teórico y trabajo empírico. En este aspecto, es oportuno destacar los trabajos desarrollados por los profesores Joan Maria ESTEBAN y Debraj RAY que incorporan el concepto de polarización como factor que contribuye a explicar los efectos de la desigualdad económica sobre el conflicto social y, a través de esta dinámica, sobre el crecimiento económico. Del contenido de las aportaciones de ESTEBAN y RAY (1999, 2001a, 2001b) se desprende que, en presencia de dos sociedades con distribuciones de renta y riqueza que den lugar a una medida sintética de la desigualdad similar, lo relevante es analizar el grado de polarización existente en cada una de esas sociedades. En este sentido, la existencia de polarización intensa, que refuerza los sentimientos de pertenencia a un grupo y de exclusión de otro será

9. El establecimiento de regulaciones protectoras de rentas en sectores tradicionales, sobre todo en contextos de dificultades para establecer programas de compensación a los perdedores de la reforma mediante gasto público, es uno de los fundamentos de la hipótesis establecida en COSTAS (1992), sobre el carácter sustitutivo entre gasto público y regulación económica en España.]

10. Una conclusión adicional de relevancia en este contexto es la que relaciona inestabilidad política y debilidad de la protección de los derechos de propiedad, con efectos negativos sobre el crecimiento económico [BENHABIB y RUSTICHINI (1996)]. Mayor protección de derechos de propiedad está correlacionada positivamente con el crecimiento.

11. Así, se puede considerar que la adopción de políticas distributivas que mejoren la cohesión social puede tener efectos favorables sobre el crecimiento económico. Incluso desde posiciones de defensa entusiasta de la desigualdad (WELCH, 1999) se reconoce que ésta puede ser destructiva cuando desata el conflicto social.

un factor decisivo en la acentuación del conflicto social y del efecto negativo de la desigualdad polarizada sobre el crecimiento. Estas nuevas líneas de elaboración científica ofrecen un campo de trabajo que puede ser muy fecundo para la investigación sobre las relaciones entre desigualdad, redistribución y crecimiento económico.

2.b. La reforma económica y su secuencia: terapia de choque versus estrategia gradual

El análisis de las políticas de reforma económica y la relación entre las decisiones y la implementación de los programas de reforma ha devenido un campo de gran controversia entre: (1) las propuestas de terapia de choque, que se basan en la economía política de raíz neoclásica; y (2) las estrategias de carácter gradual, conectadas con los análisis de la nueva economía institucional, con su énfasis en los problemas de instituciones y gobernanza. El terreno en el que con mayor intensidad se dilucida esta polémica es el del análisis y la evaluación de la transición económica en las antiguas economías de planificación centralizada.

Tras los cambios políticos acaecidos en los antiguos países comunistas se desarrolló pronto un enfoque que recomendaba la adopción de una estrategia de ‘terapia de choque’ para la puesta en práctica de las reformas económicas dirigidas a implantar economías de mercado. La idea central de la terapia de choque era que para recuperar el crecimiento económico en un escenario de mercado las economías en transición debían acometer con rapidez tres tipos de medidas esenciales: liberalizar precios, privatización y estabilización. Esta estrategia concitó consenso inicial entre las instituciones internacionales,¹² y tenía sus raíces en la teoría neoclásica estándar de precios y en la macroeconomía estándar y la experiencia de políticas de estabilización.

Probablemente, los representantes más señalados de la terapia de choque son BOYCKO, SHLEIFER y VISHNY, quienes toman como fundamento de sus análisis las aportaciones de la *Public Choice* (BUCHANAN y TULLOCK, 1962) y del análisis neoclásico de la acción colectiva, centrado en los grupos de interés (OLSON, 1965; BECKER, 1983). Sin embargo, SHLEIFER y VISHNY (1998:8-9) señalan que su aportación trasciende el escepticismo general de Buchanan sobre el gobierno y la visión de Olson sobre la inevitabilidad de la ineficiencia como consecuencia del triunfo político de los grupos de interés. Para ellos, los políticos emprendedores pueden usar tanto a las mayorías populares como a los grupos de interés para promover reformas que mejoren la eficiencia.

12. A este consenso se le ha venido a denominar ‘Consenso de Washington’ [ROLAND (2000), GOLDMAN (2000)], y su éxito ha sido mucho menor entre los economistas académicos, generalmente más propensos a estrategias gradualistas (ROLAND, 2000: 328).

Desde el escepticismo más absoluto hacia la intervención pública, tanto en cuanto a sus objetivos como a sus resultados,¹³ descartan que sea el gobierno por propia iniciativa quien establezca reformas institucionales dirigidas a promover los derechos de propiedad; por el contrario, esto sólo será posible si el gobierno recibe presión política para hacerlo. En esta visión, la privatización puede crear un sector de propietarios que presionen al gobierno para que cree instituciones de apoyo a los derechos de propiedad (SHLEIFER y VISHNY, 1998:10). Por eso, la privatización rusa puso énfasis en la distribución rápida y amplia de la propiedad pública, y en la cooptación de los gerentes de empresas públicas para que apoyaran la privatización. En suma, la terapia de choque permitiría despolitizar la vida económica, mediante una privatización masiva y rápida (BOYCKO, SHLEIFER y VISHNY, 1995). En el futuro, los interesados en las empresas privatizadas emprenderían la reestructuración de las mismas, y presionarían políticamente al gobierno para el establecimiento de instituciones de mercado y, particularmente, para la protección de los derechos de propiedad.

En la primavera de 1992 comenzó el programa de privatizaciones masivas en Rusia, que finalizaría a mediados de 1994. Otros muchos países del este se embarcaron en programas de reforma con terapia de choque. ¿Cuál es paisaje después de la reforma?

Si bien se había creído durante un tiempo que los países que adoptaron terapias de choque iban a presentar mejor evolución de la economía, “entre los países del Este de Europa, cuya historia, geografía y perspectivas son mucho más similares entre ellos que respecto de los países de Asia Central o los Báltico, la liberalización temprana y el crecimiento medio total no guardan correlación positiva. Si acaso, parecen tener correlación negativa” (STIGLITZ, 1999a:28)¹⁴. En el marco de los países del Este de Europa destaca como exitosa la transición en Polonia,¹⁵ que GOLDMAN (2000:34) califica como modélica en su ámbito. Y, sobre todo, China constituye el caso más

13. En *The Grabbing Hand. Government Pathologies and Their Cures*, SHLEIFER y VISHNY (1998) diferencian entre tres modelos del gobierno: el de la ‘mano invisible’, el de la ‘mano cooperativa’ y el de la ‘mano extorsionadora’. El primero se relaciona con el enfoque ‘laissez faire’, mientras que el segundo se basa en la concepción del estado como corrector de fallos de mercado. En cambio, el modelo del gobierno extorsionador, propuesto por ellos pone mayor énfasis en las estrategias políticas efectivas para reducir la intervención del estado, descuidadas tradicionalmente: “mientras que la mano invisible y la mano extorsionadora coinciden en la idea principal (minimizar la intervención del gobierno), este último modelo va más allá al proponer una estrategia viable porque su análisis pone mucho más énfasis en la política” (SHLEIFER y VISHNY, 1998:7).

14. El cúmulo de evidencia empírica ha resultado cada vez más distorsionadora para los partidarios de la terapia de choque. Ocasionalmente, la distorsión de resultados se ha resuelto distorsionando los datos. En la clasificación del *World Development Report* de 1996 del Banco Mundial, “From Plan to Market”, se reclasificó a Rusia detrás de Polonia en cuanto a avance de la privatización. Esto fue así aunque el programa de Rusia había finalizado en julio de 1994 y el de Polonia no comenzó hasta 1995 (SHLEIFER, 1997).

15. Polonia, junto con Hungría, han aplicado las reformas de carácter más gradualista entre los países de Europa del Este (GOLDMAN, 2000).

singular y relevante de transición exitosa, en cuanto a las consecuencias del proceso de transición a una economía de mercado. En este sentido, STIGLITZ (1999a:34) resalta dos grandes diferencias entre las transiciones rusa y china en el ámbito de reforma de los mercados: Mientras en Rusia se puso más énfasis en la privatización y en la reestructuración de activos ya existentes, en China se puso más énfasis en la competencia y en la creación de nuevas empresas y nuevos empleos.

El escepticismo hacia la terapia de choque y la preferencia por estrategias más graduales de reforma económica había aparecido ya en los primeros momentos del proceso. MURRELL (1991) ponía el énfasis en los costes potenciales de la terapia de choque, como el rápido declive de las empresas estatales y la destrucción y la dislocación del empleo, por lo que postulaba estrategias más graduales para la transición económica. COASE (1992), en su disertación con motivo del premio Nobel, recordaba la necesidad de incluir los factores institucionales en el núcleo de la economía, y consideraba los países del Este de Europa como un ejemplo claro de ello. Porque, aunque desearan transitar hacia una economía de mercado, esta no sería posible en ausencia de las instituciones apropiadas.

Los partidarios de la terapia de choque han despreciado el énfasis en la necesidad de analizar y tener en cuenta los incentivos y las consideraciones de estructura de mercado, calificándolo como propio de las concepciones que se resisten a que el estado abandone la intervención de la economía. Por tanto, antes que incentivos y mejora de procesos organizativos en las burocracias, lo que realmente importaba era la desregulación y la liberalización (SHLEIFER y VISHNY, 1998)¹⁶. Esta visión, extremadamente ideologizada, no tomaba en cuenta que cuando se privatiza un monopolio estatal es muy fácil acabar teniendo un monopolio privado que se comporta como monopolio, es decir, de forma muy poco diferente a su antecesor. Por esto, la secuencia correcta de la privatización hubiera sido, para GOLDMAN (2000:32), crear la infraestructura legal y el entorno de negocios promoviendo el emprendimiento de nuevas empresas y la privatización de las pequeñas empresas estatales. Sólo cuando existiera una infraestructura competitiva debe efectuarse la privatización de los monopolios estatales.

Las terapias de choque transfirieron al sector privado empresas públicas con gran poder sobre sus sectores económicos y con conexiones tradicionalmente buenas con

16. Es oportuno observar que, a la vez que se minusvaloran los problemas relacionados con los incentivos y la reforma burocrática, sin embargo se acude a ellos para explicar uno de los resultados (inesperados) más llamativos de la transición en Rusia, la explosión de la corrupción: "se evalúan seis teorías de los determinantes del desempeño político, lo que conduce a la conclusión de que la permanencia de los viejos políticos en Rusia y la creación de incentivos inapropiados para ellos explican esta conducta predatoria" (SHLEIFER, 1997: 386-387). En efecto, de haber atendido a los asuntos relativos a la reforma de la burocracia y los incentivos antes de aplicar la terapia de choque, hubiera sido más difícil la explosión de la corrupción. Los partidarios de la terapia de choque se habrían ahorrado alguna contradicción, como la señalada en esta nota a pie de página.

**La economía política neoclásica y la nueva economía institucional
ante la reforma económica en las economías en transición**

	<i>Economía Política Neoclásica</i>	<i>Nueva Economía Institucional</i>
<p>1. Economía política de la reforma y estrategias de reforma</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actitud ante la incertidumbre. • Énfasis de economía política. • Visión de reformas parciales. • Visión de complementariedad de las reforma. • Principales grupos pro-reforma. • Núcleo de reformas. • Actitud hacia el cambio institucional. • Actitud hacia las condiciones iniciales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ganancias de eficiencia seguras. • Fe en la ingeniería social. • Crear irreversibilidad. • Crean intereses que bloquean el progreso de la reforma. • Importancia Crucial. • Introducción simultánea de grandes reformas para reiniciar la economía. • Propietarios empresas privatizadas. • Liberalización estabilización y privatización. • Énfasis en la aprobación de leyes. • Hacer tabla rasa mediante ruptura de la estructura comunista existente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Énfasis en incertidumbre agregada. • Escepticismo con ingeniería social. • Asegurar apoyo continuo y creciente a las reformas. • Depende de la secuencia; puede acelerar o bloquear el proceso. • Instituciones transicionales se pueden desarrollar y evolucionar hacia instituciones más perfectas. • Clase media y nuevo sector privado. • Crear apoyos institucionales pro-mercado para estimular la entrada de emprendedores. • Comprehensive: legal y financiero, judicial, reforma de gobernanza y desarrollo de normas sociales. • Usar las instituciones existentes para prevenir la dislocación social mientras emergen nuevas instituciones.
<p>2. Cambios asignativos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepción de los mercados y la liberalización. • Principales actitudes hacia las empresas estatales ineficientes. • Concepción del gobierno. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo espontáneo de mercados si el estado no interviene. • Análisis centrado en la oferta y la demanda. • Cierre compulsivo. • Debilitarlo lo más posible para prevenir intervención en mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Importancia de apoyos institucionales para el desarrollo de los mercados. • Énfasis en elementos relacionados con costes de transacción y gobernanza. • Disminución gradual de tamaño • Desarrollo evolutivo del sect. priv. para transferir el sect. públ. • Papel del gobierno en seguridad legal y en protección derechos de propiedad.
<p>3. Cambios en la gobernanza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Énfasis de la privatización. • Énfasis en reforma de gobierno. • Endurecimiento de las restricciones presupuestarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Privatización masiva para romper el poder estatal y reiniciar la economía. • Fe en el mercado para asegurar reventas eficientes. • Hundir el tamaño del gobierno. • Elección política exógena que depende de la voluntad política. 	<ul style="list-style-type: none"> • Énfasis en el desarrollo orgánico del sector privado. • Énfasis en ventas a outsiders para asegurar transferencias eficientes. • Reforma organizativa del gobierno para alinear intereses de la burocracia con el desarrollo de los mercados. • Resultado endógeno derivado de los cambios institucionales.

las burocracias y los entornos gubernamentales. Pero esta transferencia al sector privado se realizó, generalmente, de la mano de los grupos directivos ya instalados en las empresas. Por tanto, no se difuminaron los factores que minaban su eficiencia y les permitían ejercer gran influencia sobre la política. Por otra parte, a la debilidad de las instituciones privadas llamadas a supervisar las empresas privatizadas, como los Fondos de Inversión de participaciones empresariales, se le añadía la ausencia de instancias de supervisión sobre estas propias instituciones; no existía supervisión adecuada sobre unos supervisores de por sí inadecuados. De ahí el lúcido interrogante planteado por STIGLITZ (1999a): ¿Quién supervisa a los supervisores?

En este sentido, Roland destaca como principal lección de la transición que las políticas de liberalización, estabilización y privatización efectuadas en un contexto que carece de instituciones adecuadas pueden dar lugar a resultados inesperados y decepcionantes: *“En lugar de generar crecimiento y prosperidad, pueden generar robo, corrupción, estafas y declive económico. Por tanto, existe un cambio de énfasis desde la teoría de mercados y precios hacia los costes de transacción, y su entorno legal, social y político”* (ROLAND, 2000:345). Por otra parte, ROLAND (2000:336) destaca que las políticas no son exógenas sino endógenas, y dependen de restricciones de tipo político. Por tanto, la falta de consideración de las restricciones políticas puede ser un elemento determinante del fracaso o la falta de culminación de las reformas.

El análisis y la controversia sobre la secuencia de las reformas en la transición económica ofrecen también enseñanzas para los procesos de reforma en las economías de mercado. Éstas han sido sometidas en los últimos lustros, y aún lo están, a procesos intensos de transformación de la intervención del estado sobre los mercados. Algunos de los elementos centrales de esta reforma son la privatización de empresas públicas y la reforma de la regulación.

El carácter de la secuencia entre privatización y reforma dirigida a introducir competencia en los sectores privatizados ha suscitado un gran y creciente interés para muchos investigadores. Trabajos recientes como los de LEVINE, STERN y TRILLAS (2003) MARTIMORT y ESTACHE (1998), NEWBERY (2000), TRILLAS (2000) y WALLSTEN (2001, 2002) muestran la gran vitalidad del análisis económico de los problemas institucionales vinculados a la secuencia privatización-liberalización-competencia, y los aspectos de gobernanza implicados. En el ámbito empírico, ha alcanzado influencia la aportación de LEVY y SPILLER (1996), que muestran, mediante estudios comparativos de la privatización de telecomunicaciones, que la naturaleza de la privatización depende críticamente de la calidad y condición de la independencia judicial, de la división de poderes entre el ejecutivo y el legislativo, de la competencia de los órganos reguladores, y de las salvaguardias contractuales.

Estos son espacios en los que la delimitación de tareas entre lo público y lo privado, y la búsqueda de espacios de complicidad entre estado y mercado, permite avanzar nuestra comprensión de la política económica y suministrar análisis que sean de utilidad social.

3. CONCLUSIONES

Tanto el Estado como el mercado son instituciones imperfectas. La idealización de uno y otro ha llevado a pedirles más de lo que podían ofrecer. Los que idealizan el Estado depositaron demasiada fe en la capacidad y voluntad del gobierno para perseguir y lograr, en cualquier circunstancia, el interés público. Alternativamente, los que idealizan el mercado han mostrado una fe aún mayor tanto en su perfección como en la posibilidad de prescindir del poder, y de los condicionantes que las instituciones y los mecanismos políticos imponen a la aplicación de políticas. Y los que idealizan cualquiera de las dos instituciones, sea el Estado sea el mercado, con su insistencia en oponer sistemáticamente lo público y lo privado, han renunciado y renuncian a explorar los espacios de complicidad entre Estado y mercado.

Hoy somos más conscientes de las limitaciones y de las posibilidades tanto de la política como de la economía. Es muy probable, y desde luego deseable, que la política económica del siglo XXI sea menos propensa a buscar soluciones permanentemente óptimas, y dedique más atención a analizar la delimitación funcional –cambiante– de lo público y lo privado. El énfasis creciente en el análisis de los espacios de complicidad entre Estado y mercado así lo sugiere.

El análisis y la controversia sobre la secuencia de las reformas en la transición económica ofrecen también enseñanzas para los procesos de reforma en las economías de mercado. Éstas han sido sometidas, y aún lo están, a procesos intensos de transformación de la intervención del estado sobre los mercados. Algunos de los elementos centrales de esta reforma son la privatización de empresas públicas, la reforma de la regulación y la introducción de competencia en los mercados de productos. Ciertamente, en nuestro entorno más próximo, las enseñanzas aprendidas facilitan emprender investigación fecunda en diferentes vertientes de la política económica. Sin ánimo de exhaustividad, se pueden destacar, por ejemplo, (1) los aspectos relacionados con el diseño institucional de los organismos reguladores y de defensa de la competencia; y (2) los aspectos de costes de transacción –tanto en términos de información como de costes de supervisión– implicados en la decisión entre producir directamente o contratar externamente los servicios públicos. Estos son espacios en los que la delimitación de tareas entre lo público y lo privado, y la búsqueda de espacios de complicidad entre estado y mercado, permite avanzar nuestra comprensión de la política económica y suministrar análisis que sean de utilidad social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALESINA, A. y RODRIK, D. (1994): "Distributive politics and economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2), 465-490.
- ATKINSON, A. y BOURGUIGNON, F., eds., (2000): *Handbook of Income Distribution. Volume 1*. Amsterdam: Elsevier Science NH
- BECKER, G. (1983): "A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence", *Quarterly Journal of Economics*, 98, 371-400.
- BECKER, G. (1985): "Public policies, pressure groups and dead weight losses", en *Journal of Public Economics*, 28, 329-347.
- BENTLEY, A. (1908): *The Process of Government*, Chicago, University of Chicago Press.
- BERTOLA, G. (2000): "Macroeconomics of distribution and growth", en ATKINSON, A. y BOURGUIGNON, F., eds., (2000): *Handbook of Income Distribution. Volume 1*. Amsterdam: Elsevier Science NH, 477-540
- BLAUG, M. (2001): "No History of Ideas, please, we're economists", *Journal of Economic Perspectives*, 15 (1), 145-164.
- BOYCKO, M., SHLEIFER, A. y VISHNI, R.W. (1995): *Privatizing Russia*. Cambridge (Mass.): MIT Press..
- BUCHANAN, J.M. y TULLOCK, G. (1962): *The Calculus of Consent*. Ann Arbor (Mi); University of Michigan Press.
- CABALLERO, G. (2004): "Instituciones e historia económica: enfoques y teorías institucionales", *Revista de Economía Institucional*, nº. 10, en prensa.
- COASE, R. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, 386-405.
- COASE, R. (1992): "The institutional structure of production", *American Economic Review*, 82 (4), 713-719.
- COASE, R. (1998): "The New Institutional Economics", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 88(2), 72-74.
- COSTAS, A. (1992): "Gasto público y regulación económica en España", en GARCÍA DELGADO, J.L., coord. (1992): *Homenaje a Juan Velarde Fuertes*. Madrid: Eudema, 417-432.
- DIXIT, A. (1996): *The making of economic policy: A transaction cost politics perspective*. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- DOWNS, A. (1957): *An Economic Theory of Democracy*. Nueva York: Harper and Row.
- ESTEBAN, J.M. y RAY, D. (1999): "Conflict and Distribution", en *Journal of Economic Theory*, 87, 379-415.
- ESTEBAN, J.M. y RAY, D. (2001a): "Social decision rules are not immune to conflict", en *Economics of Governance*, 2 (1), 59-67.

- ESTEBAN, J.M. y RAY, D. (2001b): "Collective Action and the Group Size Paradox", en *American Political Science Review*, 95 (3), 663-672.
- FRIEDMAN, M. y FRIEDMAN, R. (1979): *Libertad de elegir*. Barcelona: Grijalbo, 1980.
- GOLDMAN, M. (2000): "Reprivatizing Russia", *Challenge*, 43 (3), 28-43.
- HAYEK, F.A. (1960): *The Constitution of Liberty*. Chicago (Ill.): The University of Chicago Press.
- HIRSCHMAN, A.O. (1970): *Salida, voz y lealtad*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1977.
- HIRSCHMAN, A.O. (1991): *Las retóricas de la intransigencia*. México DC: Fondo de Cultura Económica.
- HODGSON, G.M. (1992): "Thorstein Veblen and post-Darwinian economics", *Cambridge Journal of Economics*, 16(3), 285-301.
- HODGSON, G.M. (1998): "The approach of institutional economics", *Journal of Economic Literature*, 36(1), 166-192.
- KRUSSEL, P. y RIOS-RULL, V. (1996): "Vested interests in positive theory of stagnation and growth", *Review of Economic Studies*, 63 (1), 101-131.
- LEVINE, P., STERN, J. y TRILLAS, F. (2003), *Independent Utility Regulators: Lesson form Monetary Policy*. Working paper. University of Surrey.
- LEVY, B. y SPILLER, P.T., eds., (1996): *Regulation, Institutions and Commitment*. New York: Cambridge University Press.
- LINDBECK, A. (1973): *Comportamiento político y política económica*. Barcelona: Oikos-Tau, 1975.
- MARTIMORT, D. y ESTACHE, A. (1998): *Transaction Costs, Politics, regulatory Institutions, and Regulatory Outcomes*. World Bank Economic Development. Working Paper.
- MURRELL, P. (1991): "Can Neoclassical economics Underpin the Reforms of the Centrally Planned Economies?", *Journal of Economic Perspectives*, 5 (4), 59-76.
- NEWBERY, D. (2000): *Privatisation, restructuring, and Regulation of Network Industries*. Cambridge (Mass.): The MIT Press.
- NORDHAUS, W.D. (1975): "The Political Business Cycle", *Review of Economic Studies*, 42, 169-190.
- NORTH, D. (1994): "Economic performance through time", *American Economic Review*, 8 (3), 359-368.
- OLSON, M. (1965): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1971.
- OLSON, M. (1996): "Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others are poor" *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 3-24
- PELTZMAN, S. (1976): "Toward a More General Theory of Regulation", *Journal of Law and Economics*, 19, 211-240.

- PEROTTI, E. (1996): "Growth, income distribution and democracy: What the data say", *Journal of Economic Growth*, 1(1) 149-188.
- PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1994): "Is inequality harmful for growth?", *American Economic Review*, 84(3), 600-621.
- PERSSON, T. y TABELLINI, G. (2000): *Political Economic. Explaining Economic Policy*. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- ROLAND, G. (2000): *Transition and Economics. Politics, Markets and Firms*. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- SEN, A.K. (1999): *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta, 2000.
- SHLEIFER, A. (1997): "Government in Transition", *European Economic Review*, 41 (3-5), 385-410.
- SHLEIFER, A, y VISHNY, R.W. (1998): *The Grabbing Hand. Government Pathologies and Their Cures*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press..
- STIGLER, G. (1971): "The Theory of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics*, 2 (1), 3-21.
- STIGLITZ, J.E. (1989): *The Economic Role of the State*. Oxford: Basil Blackwell.
- STIGLITZ, J.E. (1998): "The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 12 (2), 3-22.
- STIGLITZ, J.E. (1999a): "Quis Custodiet Ipsos Custodes?", *Challenge*, 42 (6), 26-67.
- STIGLITZ, J.E. (1999b): *Whither Reform? Ten Years of the Transition*. World Bank. 1999 Annual Bank Conference on Development Economics. Washington DC, USA.
- SVENSSON, J. (1998): "Investment, property rights and political instability: Theory and evidence", *European Economic Review*, 42 (7), 1317-1341.
- TIEMSTRA, J. (1998): "Why economists disagree", *Challenge*, 41(3), 46-62.
- TRILLAS, F. (2000): *Privatized Utilities: Regulatory Reform and Corporate Control*. Ph.D. Dissertation. Instituto Europeo de Florencia.
- US-GOV (1997): *Economic Report of the President for 1997*. Washington DC: USGOV.
- WALLSTEN, S. J. (2001): "An Econometric Analysis of Telecom Competition, Privatization, and Regulation in Africa and Latin America. *Journal of Industrial Economics*, 44(1), 1-19.
- WALLSTEN, S. J. (2002): *Does Sequencing Matter? Regulation and Privatization in Telecommunications reforms*. Mimeo.
- WILLIAMSON, O.E. (1998): "The Institutions of Governance", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 88(2), 75-79.
- WILLIAMSON, O.E. (2000): "The New Institutional Economics: Talking stock, looking ahead", *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.