

*Miguel Ángel Galindo Martín**

INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

El crecimiento económico es uno de los objetivos de política económica, ya que mejora el bienestar social de un país. Por lo tanto, es importante determinar los factores que lo potencian, facilitando que los beneficios sociales puedan ser disfrutados por los agentes económicos. En el análisis moderno del proceso de crecimiento económico se considera el comportamiento institucional como un factor esencial. Esta postura ha sido considerada no sólo en el ámbito del pensamiento económico, sino también en la literatura empírica. El principal objetivo de este artículo es analizar la relación entre las instituciones y el crecimiento económico, tanto desde un punto de vista teórico como empírico.

Palabras clave: instituciones, crecimiento económico, *rule of law*, control de la corrupción, emprendedores.

Clasificación JEL: E02; O40.

1. Introducción

La crisis que estamos padeciendo y sus efectos perniciosos sobre diferentes objetivos de política económica, especialmente en lo que se refiere al nivel de empleo, nos está obligando a buscar nuevos caminos para tratar de salir de ella con el menor coste posible y, a su vez, de una forma sostenible. Ello supone que los teóricos se fijen con una mayor atención en aquellos posibles factores que pueden potenciar el crecimiento económico de los países, y alcanzar los niveles necesarios para conseguir más empleo.

En realidad, desde las últimas décadas del siglo pasado, ha aparecido una inmensa literatura tanto teórica como económica, para tratar de averiguar cuáles son dichos factores. A pesar de que existe un amplio acuerdo sobre algunos de ellos, tales como la tecnología, la inversión privada, etcétera, no lo hay tanto en lo que se refiere a los efectos

que supone un mayor capital público (por sus efectos *crowding-out* y la necesidad de tener que aumentar impuestos en el caso de que no se generen los rendimientos suficientes para financiar dicho capital). El desarrollo de nuevas técnicas econométricas, así como la aparición paulatina de bases de datos que proporcionaban información sobre variables cualitativas, propició la incorporación de éstas en los modelos econométricos, considerando, por tanto, no sólo los aspectos cuantitativos del crecimiento. Se incorporan en el análisis aspectos tales como la democracia, *rule of law*, gobernanza, etcétera.

En este ejercicio de incorporar variables de índole cuantitativa dentro del análisis del crecimiento se han incorporado dos más, que si bien no son realmente nuevas, ya que en los análisis clásicos se consideraban en cierta medida, sí al menos completan u ofrecen nuevas ideas referentes al proceso de crecimiento. Se trata, en concreto, de la geografía y las instituciones (Acemoglu, 2003; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005). ▷

* Universidad de Castilla-La Mancha.

Por lo que se refiere a la primera de ellas, se considera que el clima, la geografía y la ecología pueden tener efectos importantes sobre la tecnología de una sociedad y sobre los incentivos de sus habitantes. De esta forma, las fuerzas de la naturaleza se convertirían en los principales factores que intervienen en la evolución económica de las naciones, haciéndolas más ricas o más pobres.

Por su parte, la variable instituciones indica que las buenas instituciones ejercen un efecto positivo sobre la inversión en maquinaria, sobre el capital humano y facilitan la introducción de las tecnologías más adecuadas, lo que supone, en definitiva, potenciar el crecimiento económico.

El objetivo de este artículo es analizar los efectos que tienen estas últimas sobre el crecimiento económico. Y, en este sentido, consideramos que para que las instituciones tengan los efectos positivos que se suponen, tiene que existir algún agente económico que sirva de intermediario y, que por tanto, a través de su actuación pueda aprovechar los efectos beneficiosos que generan las instituciones y convertirlos en un mayor crecimiento económico. Desde nuestro punto de vista, dicho agente económico va a ser principalmente el empresario-emprendedor, que también en los análisis más recientes del crecimiento económico, se considera que desempeña un papel muy relevante.

Así pues, en este artículo vamos a exponer el efecto que ejercen las instituciones sobre la actividad empresarial, lo que afectará de forma indirecta, como acabamos de indicar al crecimiento económico. En el apartado segundo expondremos el papel que desempeñan las instituciones. En el tercero, su relación con el empresario-emprendedor. En el cuarto mostraremos la principal evidencia empírica. Y finalmente en el quinto, recogeremos las conclusiones principales.

2. El papel de las instituciones

Las instituciones desempeñarían un papel relevante sobre la actividad económica en general, y

sobre el crecimiento económico en particular, ya que generan los principales incentivos para que actúen los agentes económicos más relevantes. En este sentido, se considera que la inversión, la tecnología y el capital humano son los factores que se ven más afectados por el comportamiento de las instituciones, y como es sabido, son los que a su vez son considerados como esenciales por parte de la literatura empírica y teórica, a la hora de potenciar el crecimiento económico.

Sin embargo, para que las instituciones generen dichos efectos positivos, tienen que cumplir al menos, las siguientes características (Acemoglu, 2005):

1. Deben proteger los derechos de propiedad de la mayor parte de la sociedad. El hecho de asegurar la propiedad hace que los agentes económicos tengan más incentivos para invertir.

2. Tienen que establecer restricciones sobre las actuaciones de algunos grupos de presión, élites y políticos, que pudieran perjudicar a los derechos de propiedad como, por ejemplo, las expropiaciones.

3. Deben incentivar la existencia de iguales oportunidades para grandes segmentos de la sociedad, permitiendo de esta forma que un mayor número de personas puedan llevar a cabo actividades económicas. Este objetivo se consigue principalmente facilitando el acceso a una mejor formación de capital humano, así como a los recursos financieros que incentivan la actividad inversora.

A la hora de estudiar las estrategias de crecimiento es de gran importancia distinguir entre lo que lo estimula y lo que lo mantiene (Rodrick, 2005). Lo primero supone la introducción de diferentes reformas mientras que lo segundo implica elaborar una política institucional a largo plazo, que permita a la economía hacer frente a las perturbaciones que se puedan generar y mantener el dinamismo productivo. Ahora bien, por regla general, esta distinción no ha sido considerada, centrándose los análisis principalmente, como ya hemos indicado anteriormente, en explicar los factores que estimulan el crecimiento. Si consideramos ▷

también los que lo mantiene, entonces nos encontramos con que las instituciones desempeñan un papel esencial.

En efecto, si tenemos en cuenta la distinción que acabamos de señalar, habría que diseñar dos tipos de políticas.

A la hora de estimular el crecimiento económico, las medidas se podrían centrar por el lado de la demanda o el de la oferta. Siguiendo el concepto expuesto por Stern (2001), resulta muy importante generar dentro de este grupo de medidas un “clima inversor” adecuado. Esto significa crear un entorno de comportamiento adecuado que influya de forma beneficiosa sobre los riesgos y rendimientos que están asociados a la inversión. Desde esta perspectiva, los elementos que desempeñarían dicho efecto beneficioso serían principalmente la mejora del capital humano, del capital social y de los derechos de propiedad, y la reducción de la corrupción, de la carga fiscal, de la inflación y de la inestabilidad macroeconómica.

Para mantener el crecimiento económico resulta necesario crear las instituciones adecuadas y mejorar las existentes para evitar las perturbaciones económicas y facilitar la actividad en los mercados (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002). Y en términos generales, las instituciones a considerar en este ámbito serían las siguientes:

- Entorno político (democracia): Parlamento, instituciones de regulación y supervisión.
- Entorno económico: banco central, instituciones fiscales.
- Entorno empresarial: derechos de propiedad, instituciones de supervisión para corregir los fallos de mercado, capital social.

Por otro lado, a la hora de diseñar dicha política de forma que incentive el crecimiento hay que tener en cuenta la relación que exista entre este objetivo y otros también a conseguir (por ejemplo, inflación, empleo...) y los instrumentos que se consideran más adecuados para alcanzarlo. Las instituciones desempeñarían un papel importante a la hora de generar los incentivos necesarios para potenciar la actividad que facilitara dicho crecimiento. Ahora

bien, uno de los agentes económicos que puede favorecer dicho proceso es el empresario-emprendedor, y dicho papel ha sido destacado en las diferentes aportaciones que se han venido elaborando en el ámbito del pensamiento económico. A ellas nos vamos a referir a continuación, de una forma muy breve.

3. Las instituciones en el pensamiento económico

Como hemos indicado anteriormente, el análisis de la importancia que tienen las instituciones en el proceso de crecimiento económico o en la prosperidad de las naciones no es nuevo. Ante la imposibilidad, por motivos de espacio, de considerar las distintas aportaciones que se han venido realizando en este ámbito, vamos a contemplar básicamente las correspondientes a la postura clásica, representada por Adam Smith y John Stuart Mill, a la de Keynes y a la de Schumpeter.

Por lo que se refiere al primero de ellos, Adam Smith, hay que comenzar señalando que a lo largo de su *The Wealth of Nations*, hace mención al papel que desempeñan las instituciones en diferentes momentos. Critica las instituciones existentes en su época porque, desde su punto de vista, impedían el desarrollo del sistema de libertad natural en cuatro ámbitos generales principales:

1. Habitualmente, las leyes siguen estando en vigor incluso después de que ya no se produzcan las circunstancias que dieron lugar a su aprobación y que las hacían razonables. (Smith, 1776).
2. Ciertas instituciones que tienen su origen en el pasado, pueden llegar a regular la actividad comercial, teniendo efectos negativos sobre la actividad laboral.
3. En este sentido, algunas leyes, como las antiguas leyes de pobres, afectan negativamente a la libertad natural.
4. Algunas instituciones son injustas, ya que permiten la creación de situaciones de privilegio y la aparición de monopolios. ▷

Así pues, desde este planteamiento, Adam Smith defendía la elaboración de un importante programa de reforma que, no obstante, era muy difícil de llevar a cabo, ya que aquellas personas que tenían alguna ventaja por parte de las instituciones existentes presionarían para evitar los cambios que pondrían en peligro los privilegios de los que disfrutaban.

Ahora bien, la visión que tenía Adam Smith sobre las instituciones no era completamente negativa. Considera que, también, a través de ellas y de las leyes, se podría conseguir una mayor riqueza, como cuando se refiere al caso de China. Para ello es necesario que exista una complementariedad entre los modos para alcanzar esa mayor riqueza y la naturaleza de las leyes y las instituciones que se han creado (Smith, 1776). Este efecto positivo se podría ver afectado negativamente a través de los ámbitos que acabamos de enumerar y por las inclinaciones inherentes a los seres humanos, que presionarían para evitar perder las ventajas que hubieran conseguido. Otro aspecto a considerar es que resulta necesario que el progreso y la riqueza que van consiguiendo las naciones esté en consonancia con la evolución del cultivo que se lleva a cabo en el territorio.

Pero evitando estos problemas, desde su punto de vista, las instituciones humanas *«nunca han perturbado el curso natural de las cosas [cuando] la mayor riqueza y el desarrollo de las ciudades estuviera en consonancia, en toda sociedad política, y en proporción a la mejora y cultivo del territorio o de la ciudad»* (Smith, 1776).

El pensador escocés analiza en su obra *The Wealth of Nations*, las distintas instituciones públicas que favorecen el comercio, haciendo hincapié en las que estimulan la educación y el capital humano, que son factores que desempeñan un papel relevante en el proceso de crecimiento de las naciones.

Por su parte, John Stuart Mill (1848) considera que las instituciones tienen efectos sobre la productividad y resulta necesario tratar de determinar cuáles son dichos efectos, teniendo en cuenta que

las sociedades tienen éxito desde el punto de vista psicológico cuando disponen de instituciones adecuadas.

Por otro lado, Keynes, como es sabido, concede gran importancia a los *animal spirit* en su *The General Theory*. En este sentido, Keynes (1936) considera que la iniciativa individual sólo será adecuada cuando *«los animal spirit proporcionen y sustenten un cálculo razonable»*, lo que significa que la prosperidad económica depende en gran medida de *«una atmósfera política y social que sea favorable para el hombre de negocios»* (Keynes, 1936). Y no cabe duda de que las instituciones desempeñan un papel esencial a la hora de generar ese clima o atmósfera que va a incentivar a los empresarios a invertir y generar así el empleo y crecimiento necesarios para aumentar la prosperidad de un país. Así pues, desde la perspectiva de Keynes, las instituciones tendrían un efecto positivo indirecto sobre el crecimiento, a través de las decisiones de inversión.

Finalmente, Schumpeter haría hincapié en el papel del empresario y de la innovación en el proceso de crecimiento económico. En su artículo de 1947 titulado *Theoretical problems of economic growth*, indica los distintos factores que la literatura especializada en este ámbito ha venido señalando como estimulantes del crecimiento económico: entorno físico, organización social, instituciones, tecnología, entre otros (Schumpeter, 1947). Y a estos factores añade al empresario como un agente que desempeña un papel esencial en el proceso. Desde su perspectiva existen cinco casos que fomentan el crecimiento económico (Schumpeter, 1911): *«1) La introducción de un nuevo producto (...) o se mejora la calidad del producto. 2) La introducción de un nuevo método de producción (...). 3) La apertura de un nuevo mercado (...). 4) La conquista de una nueva fuente de suministro de materias primas o de productos semifabricados (...). 5) El desarrollo de una nueva organización en alguna industria (...) o la eliminación de una posición de monopolio»*.

En términos generales, dentro de este proceso Schumpeter (1911) considera al empresario como ▷

un benefactor de la sociedad y un líder que dirige los medios producción hacia nuevos canales de fabricación de bienes y servicios. En este proceso, la innovación va a permitirle alcanzar sus objetivos y mejorar su situación en el mercado, consiguiendo de esta manera unos mayores beneficios. Ahora bien, el empresario tiene que conseguir los recursos necesarios para poder financiar esa innovación que le proporciona los resultados positivos. Y en este caso, las instituciones crediticias van a ser esenciales para obtener dichos recursos. Por tanto, desde esta perspectiva, el motivo esencial que debe guiar a la principal institución monetaria, el banco central, debe ser que las actividades empresariales dispongan de los recursos financieros que necesitan para estimular el proceso de innovación y para que generen los beneficios que les permitan mantener su actividad fomentando, de esta manera, el crecimiento económico.

Por otro lado, Schumpeter considera otro elemento adicional relevante en este proceso, en concreto, el entorno social. Las reacciones de los distintos agentes sociales respecto a la actividad empresarial podrían afectar tanto positiva como negativamente a dicho proceso. Considera que la existencia de impedimentos legales o políticos, la cultura, pudiéndose incluso incluir la *rule of law* y las instituciones, podrían influir sobre el proceso innovador. En concreto, las instituciones educativas pueden favorecer la aceptación de la introducción de las innovaciones e incluso ser ellas mismas las que las generen. Una Administración con mucha burocracia podría demorar no sólo la creación de nuevas empresas, sino también dificultar la introducción de innovaciones si no se protegen adecuadamente los derechos de propiedad. O finalmente, por exponer un ejemplo más en este sentido, el diseño de una inadecuada política económica que provoque una mala distribución de la renta daría lugar a indeseables tensiones sociales que afectarían negativamente al clima social que se considera necesario para llevar a cabo la actividad empresarial.

En definitiva, como hemos podido comprobar, han sido diversos los pensadores económicos que

se han referido al papel que desempeñan las instituciones en el proceso de crecimiento económico. En términos generales, consideran que dicho efecto es indirecto, a través de otras variables que lo afectan más directamente. Tanto Keynes como Schumpeter creen que el empresario va a ser el factor indirecto importante a la hora de potenciar el crecimiento, ya que lo estimula a través de sus decisiones respecto a la inversión.

4. Análisis empírico

Para completar el estudio teórico anterior, vamos a desarrollar a continuación un estudio empírico considerando el caso de veinte países europeos, cinco americanos, tres asiáticos y dos africanos, para el periodo 2002-2008.

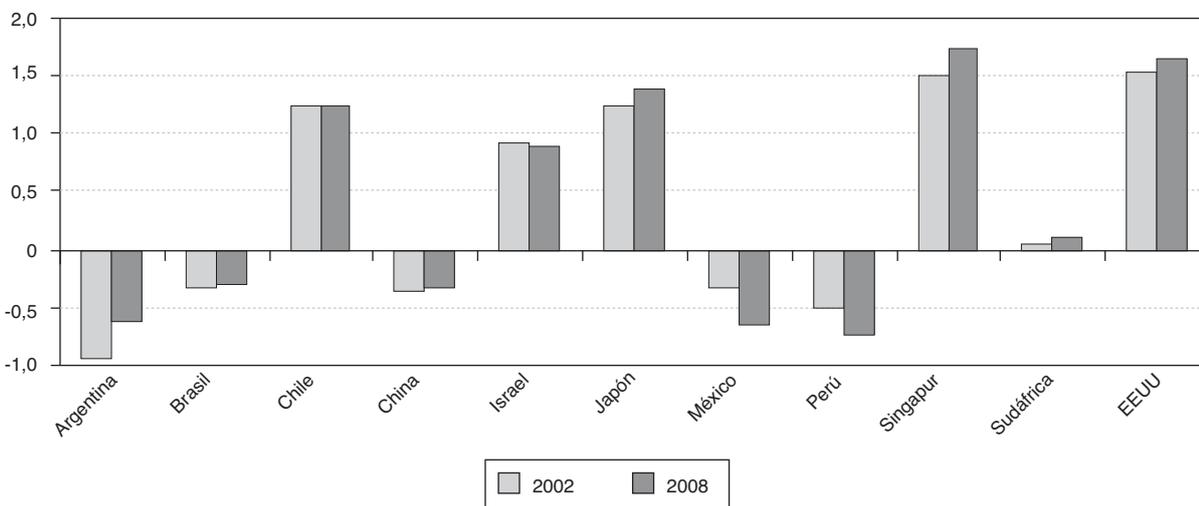
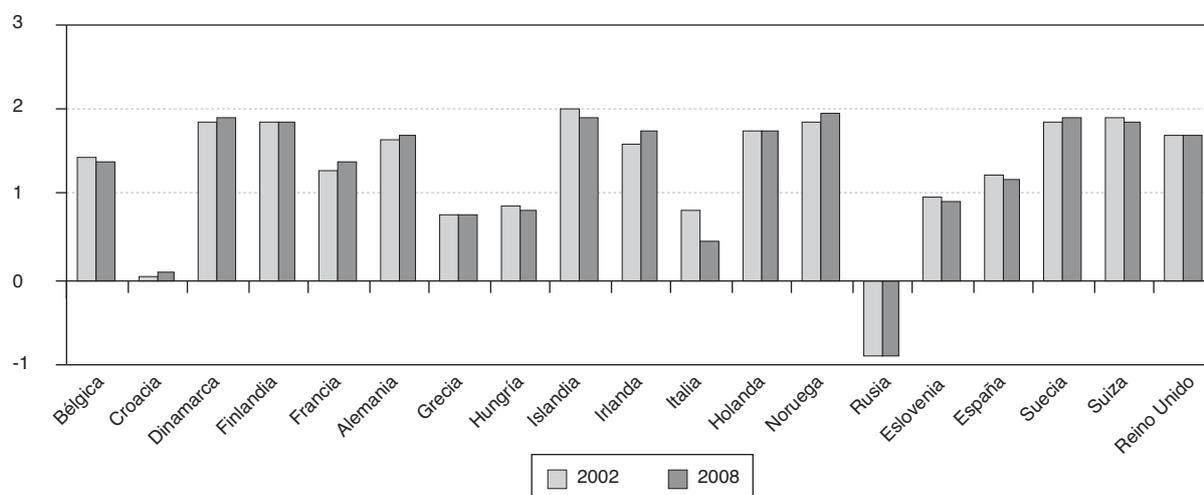
En la literatura empírica se han venido considerando diversas variables como indicadores del comportamiento institucional: derechos políticos, libertad económica, corrupción, inestabilidad política, entre otras. Los Gráficos 1 a 4 presentan la variación que han experimentado los indicadores más relevantes en este ámbito, al comparar la situación existente en el año 2002 con la de 2008.

El Gráfico 1 recoge la información correspondiente a la *rule of law*, que el Banco Mundial expresa en unidades que van desde -2,5 a 2,5, de tal forma, los valores más altos significan que existe una mejor situación. Sólo 6 países, Rusia, Argentina, Brasil, China, México y Perú, muestran una situación preocupante, ya que sus valores son negativos, sin que presenten síntomas de mejora.

Por su parte, el Gráfico 2 muestra los datos correspondientes al control de la corrupción, teniendo el mismo rango y significado que en el caso anterior. Como se puede comprobar, la situación es muy parecida a la presentada en el Gráfico 1.

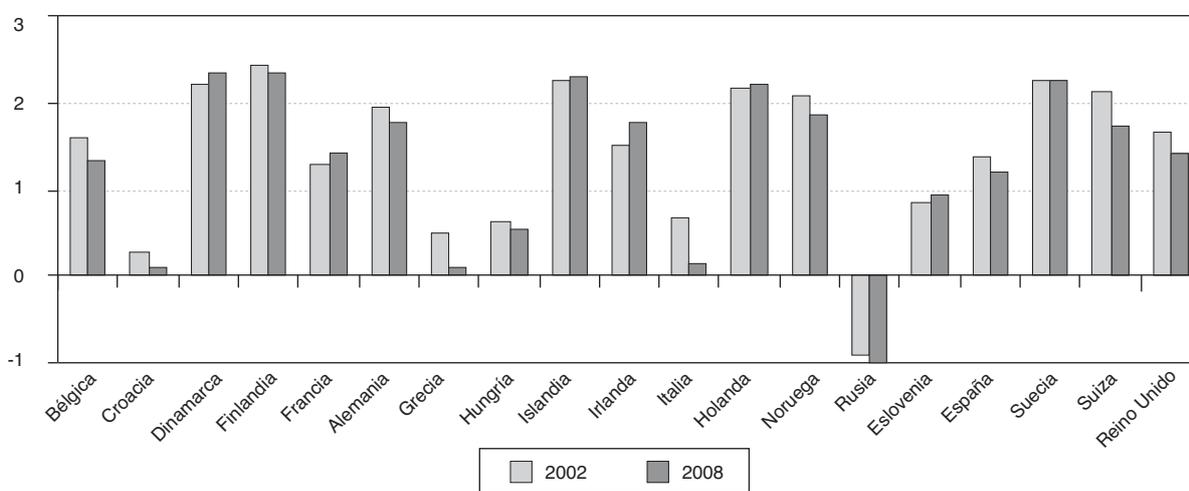
El Gráfico 3 recoge la información referente a las libertades civiles, siendo en este caso, el rango de los valores de 1 a 7, indicando 1 mayor libertad y 7 la menor libertad. Como se puede comprobar, o mejoran o se mantienen igual. ▷

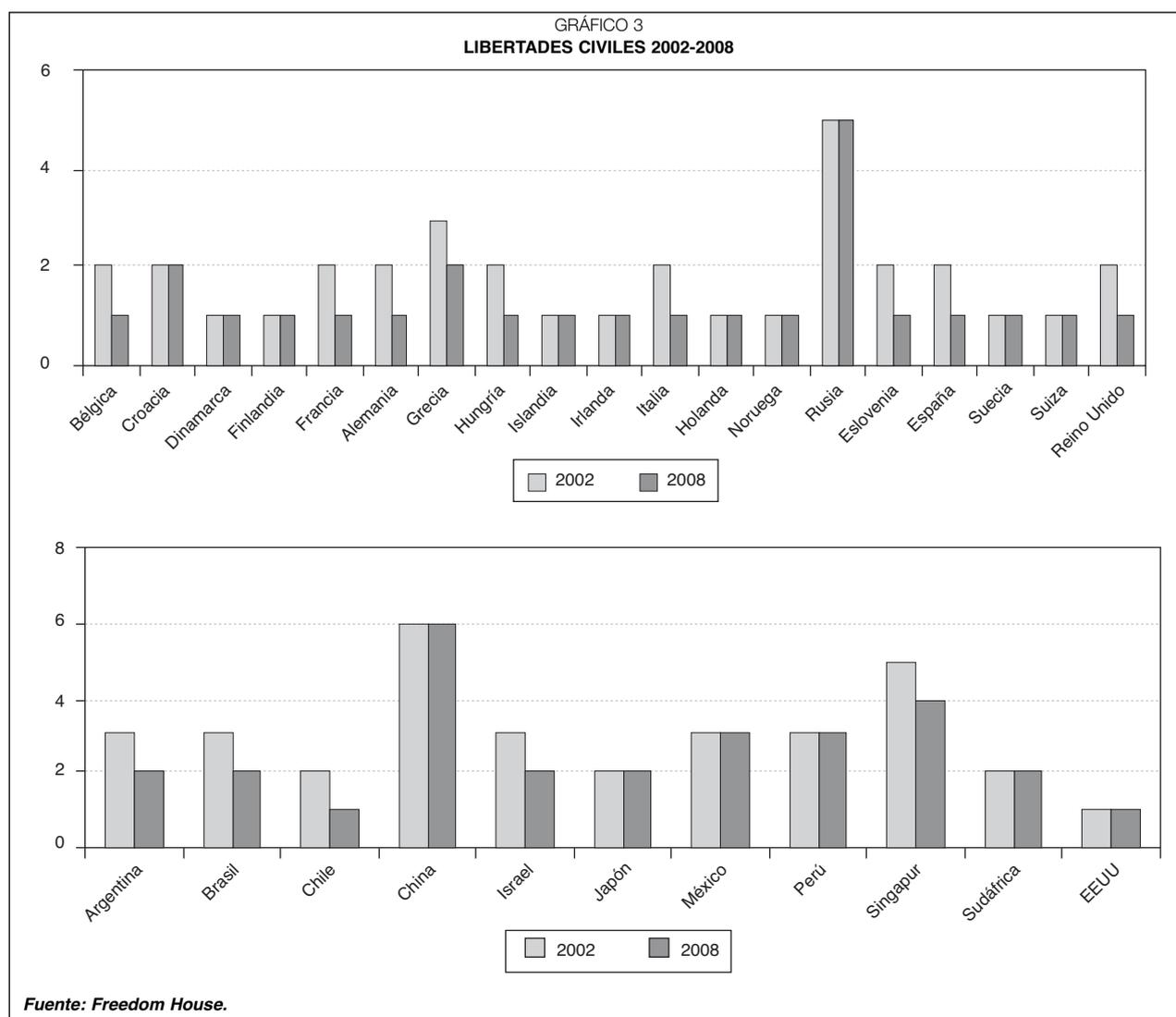
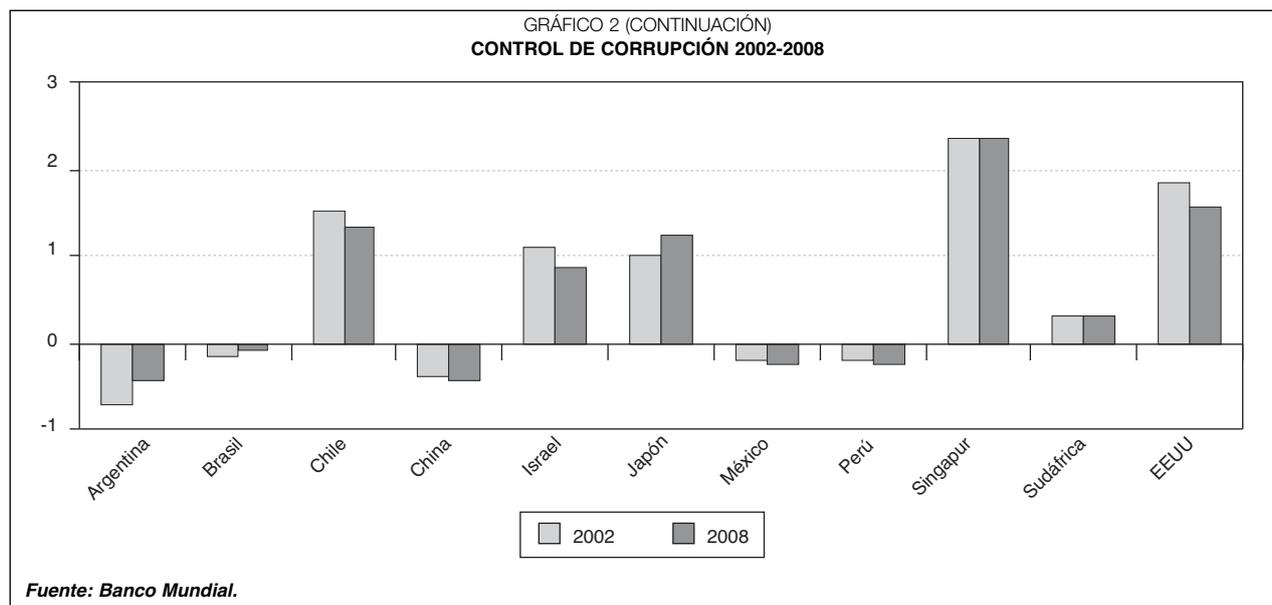
GRÁFICO 1
RULE OF LAW 2002-2008

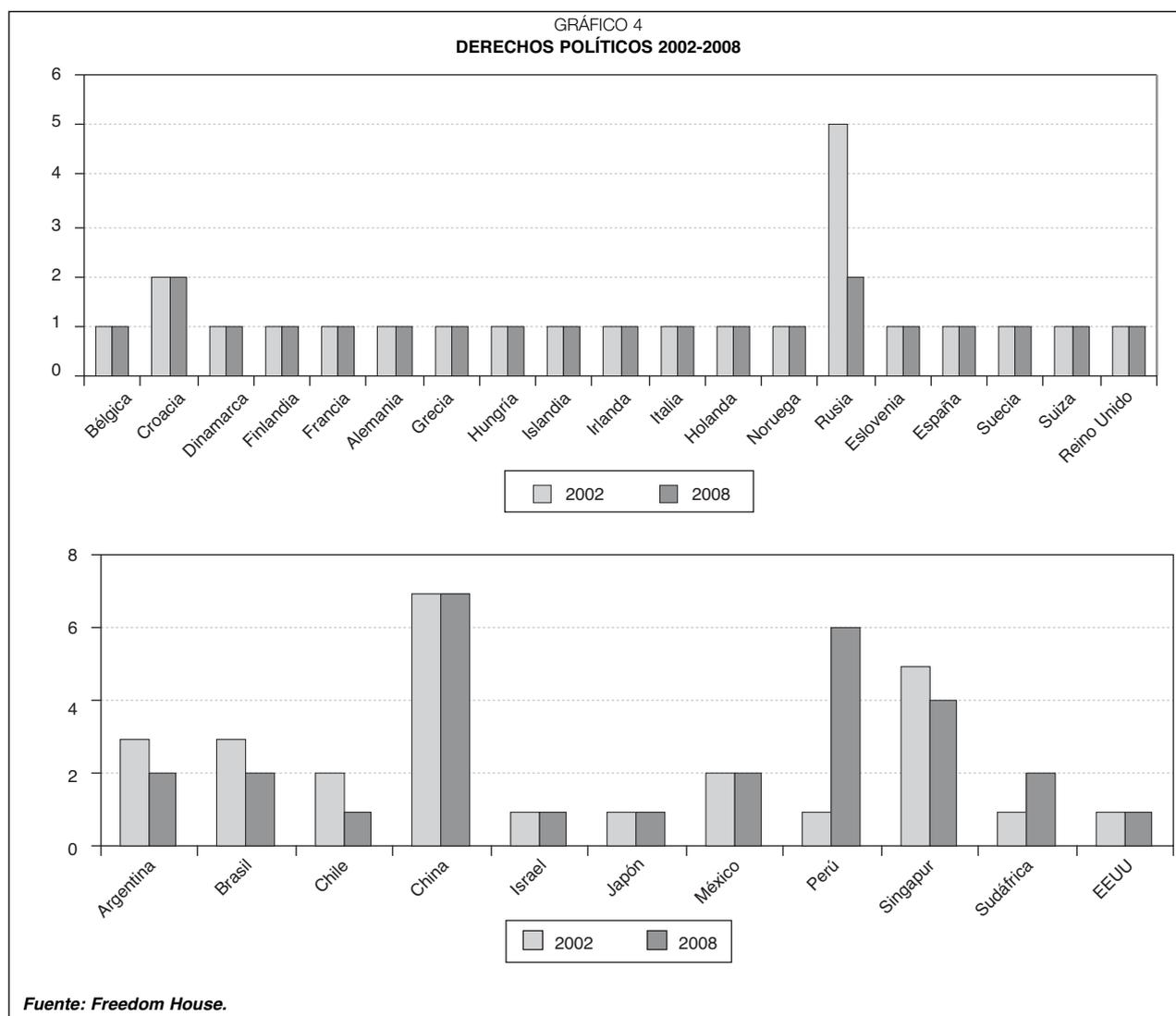


Fuente: Banco Mundial.

GRÁFICO 2
CONTROL DE CORRUPCIÓN 2002-2008







Finalmente, el Gráfico 4 muestra los datos referentes a los derechos políticos, con el mismo rango y significación que en el caso anterior. La conclusión también es la misma que la mostrada en el Gráfico 3.

Por lo que se refiere a los trabajos de índole empírica hay que indicar que debido a la gran variedad de variables representativas de las instituciones, se han venido elaborando diferentes análisis que se diferencian básicamente en el tipo de variable considerada. Así, por ejemplo, podemos considerar los siguientes: derechos políticos y libertad económica han sido considerados por Kormendi y Meguire (1985); Scully (1988); Hanke y Walters, 1997; Gwartney *et al.*, 1999 y

Stroup, 2007, entre otros. La corrupción ha sido estudiada por Mauro (1995); Del Monte y Papagni (2001) y Shleifer y Vishny (1993). La democracia por Bhagwati (1966); Huntington, (1968); Olson (1982); Wittman (1989); Przeworski y Limongi (1993); Helliwell (1994); Barro y Sala-i-Martin (1995); De Haan y Siermann (1995); Alesina *et al.* (1996); Clague *et al.* (1996); Hanke y Walters, (1997); Scully (1988); Gwartney *et al.* (1999); Rodrik (1999); Tavares y Wacziarg (2001); Ali y Crain, (2002) y Rigobon y Rodrik (2005). La libertad civil ha sido contemplada por Kormendi y Meguire (1985); Scully (1988); Barro y Sala-i-Martin (1995); Barro (1996) y Ali y Crain (2002). Por último, la inestabilidad política es conside- ▷

rada por Rodrik (1991); Alesina y Perotti (1994) y Persson y Tabellini (1994), entre otros.

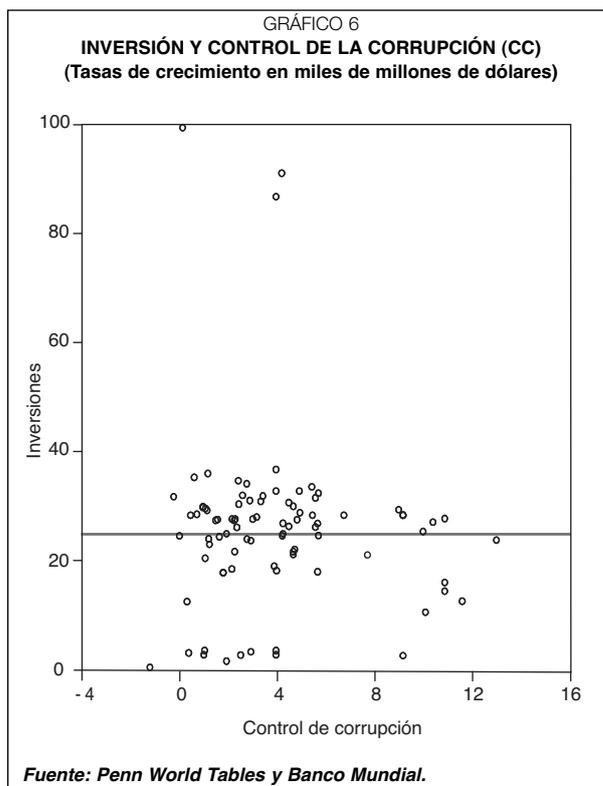
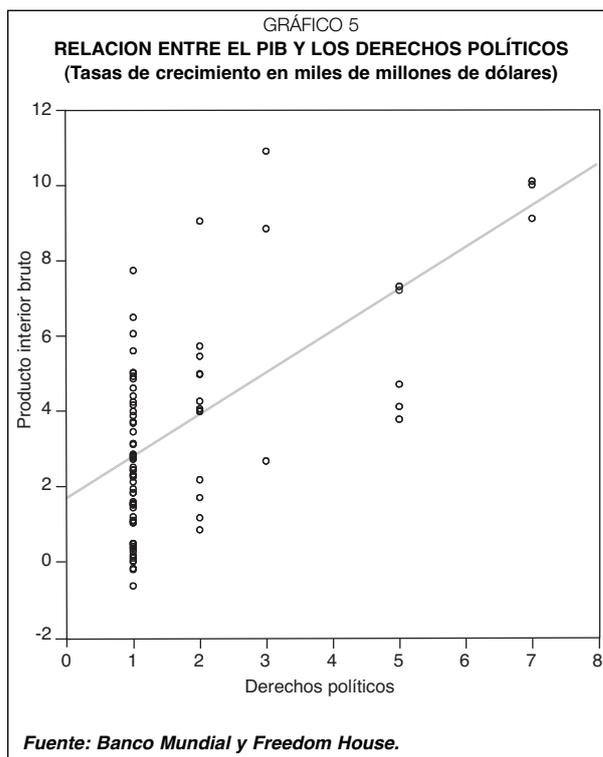
En nuestro caso, a modo de ejemplo vamos a considerar tres casos. En primer lugar la relación entre el producto interior bruto (PIB) y los derechos de propiedad como indicador del comportamiento institucional. En segundo lugar, la relación entre la inversión y el control de la corrupción¹. Y finalmente, la relación entre el *emprendedurismo* y los derechos políticos. Los datos correspondientes a los derechos de propiedad y los políticos han sido recogidos de la información que proporciona *Freedom House*, los del PIB y corrupción del Banco Mundial, la inversión está tomada de las *Penn World Tables* y como dato de emprendedurismo emplearemos el indicador *Total Entrepreneurship Activity* (TEA) elaborado por el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que a través de la muestra que realiza, nos indica la actividad emprendedora nacional de cada país que participa en dicha muestra.

En concreto, el Gráfico 5 nos indica la relación que existe entre el PIB y los derechos políticos. Desde el punto de vista teórico, se supone que una mayor protección de dichos derechos genera una mayor confianza para llevar a cabo las diversas actividades en el país, por lo que habrá un mayor crecimiento económico.

Como se puede comprobar, la relación es positiva indicando, en principio, lo que expone la teoría, esto es, que la existencia y mejora de los derechos políticos favorece el crecimiento económico.

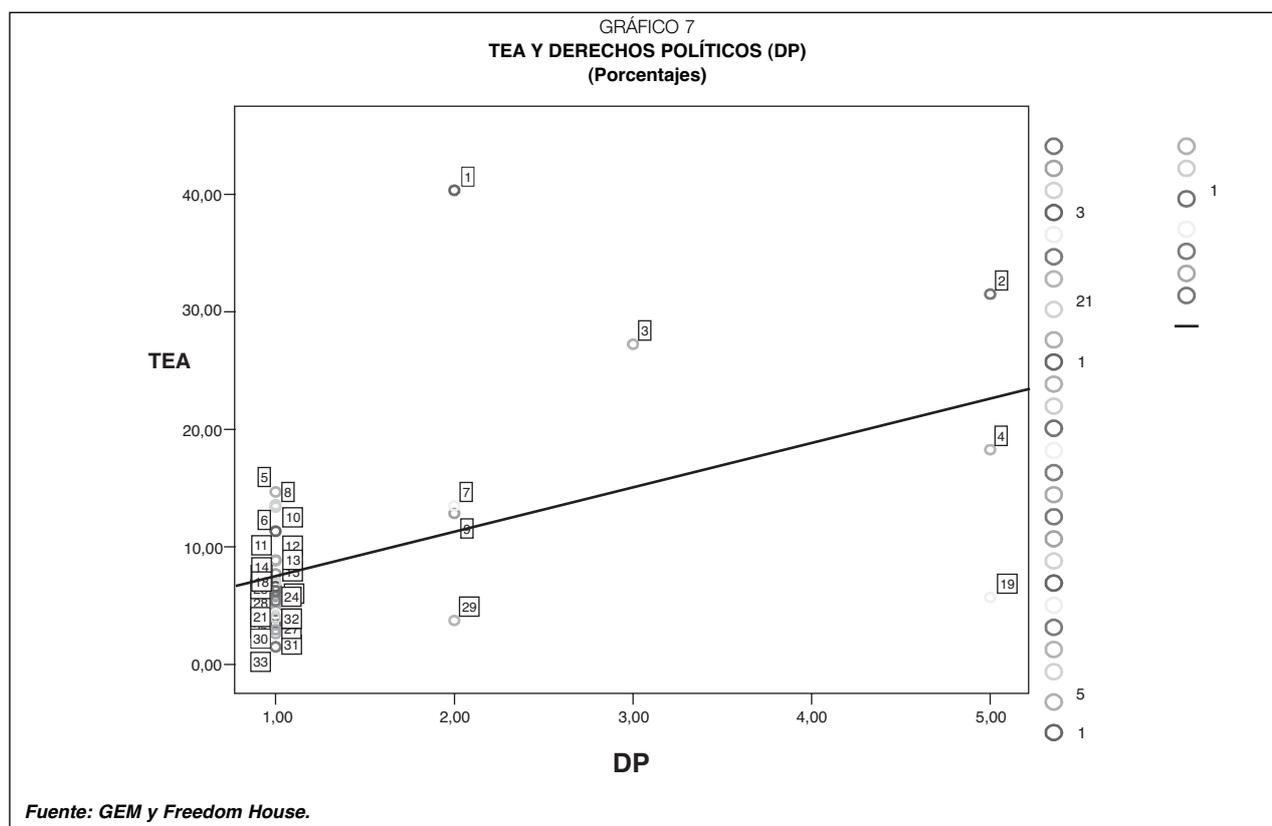
Por su parte, el Gráfico 6 muestra la relación entre inversión y corrupción. En este sentido, se considera que un mayor grado de corrupción reduciría la inversión, por los costes adicionales que supone para llevar a cabo nuevas actividades empresariales. Así pues, es conveniente un mayor control de la corrupción, lo que supondría estimular la inversión, afectando de esta forma indirecta y positivamente al crecimiento. Como se puede com-

¹ Quiero agradecer la ayuda prestada por el profesor Óscar Alfranca en la elaboración de los Gráficos 5 y 6 que se refieren a estos dos casos.



probar en el Gráfico 6, también se cumple lo que se expone desde el punto de vista teórico.

Finalmente, el Gráfico 7 recoge la relación entre el indicador TEA y los derechos políticos. En este ▷



sentido, de nuevo, una mejora de dichos derechos, que supone una menor interferencia y presión gubernamental, incentivaría a realizar actividades emprendedoras, lo que indirectamente tendría un efecto positivo sobre el crecimiento. El Gráfico 7 nos muestra que la relación es positiva, cumpliéndose de nuevo lo expresado por la teoría.

5. Conclusiones

A lo largo del artículo hemos expuesto la relación que existe entre las instituciones y el crecimiento económico, tanto de una forma directa como indirecta, siendo especialmente relevante en este segundo caso, el papel desempeñado por la inversión y los emprendedores. Una mejora de las instituciones potencia la confianza en la economía, facilita la realización de las actividades, defiende los derechos de propiedad y facilita el acceso a los recursos necesarios para llevar a cabo las tareas productivas. Todo ello estimula el creci-

miento económico de los países. La información empírica utilizada confirma además lo que se expresa desde el punto de vista teórico, por lo que una medida adicional para mejorar dicho objetivo de política económica sería conseguir que las instituciones funcionen de manera que no perturben el logro de dicho objetivo.

Bibliografía

- [1] ACEMOGLU, D. (2005): «Root Causes. A historical approach to assessing the role of institutions in economic development», *Finance & Development*, junio, pp. 27-30
- [2] ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., y ROBINSON, A. (2002): «The colonial origins of comparative development. An empirical investigation», *American Economic Review*, vol 91, nº 5, pp. 1369-1401.
- [3] ACEMOGLU, D., JOHNSON, SIMON y ROBINSON, J. A. (2005): «Institutions as a fundamen- ▷

- tal cause of long-run growth», en AGHION, P. y DURLAUF, S. N. (2005): *Handbook of Economic Growth*, vol. 1 A, Elsevier, Amsterdam, pp. 386-472.
- [4] ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1994): «The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature», *The World Bank Economic Review*, vol. 8, n° 3, pp. 351-371.
- [5] ALESINA, A., OZLER, S., ROUBINI, N., y SWAGEL, P. (1996): «Political Instability and Economic Growth», *Journal of Economic Growth*, vol. 1, n° 2, pp. 189-211.
- [6] ALI, A., y CRAIN, W. M. (2002): «Institutional Distortions, Economic Freedom, and Growth», *Cato Journal*, vol. 21, n° 3, pp. 415-426.
- [7] BARRO, R. J. (1996): «Democracy and Growth», *Journal of Economic Growth*, vol. 1, n° 1, pp. 1-27.
- [8] BARRO, R. J., y SALA-I-MARTIN, X. (1995): *Economic Growth*, McGraw-Hill, Nueva York.
- [9] BHAGWATI, J. (1966): *The Economics of Underdeveloped countries*, McGraw-Hill, Nueva York.
- [10] CLAGUE, C., KEEFER, P., KNACK, S. y OLSON, M. (1996): «Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies», *Journal of Economic Growth*, vol. 1, n° 2, pp. 243-276.
- [11] DE HAAN, J. y SIEMANN, C. L. J. (1995): «A sensitivity Analysis of the Impact of Democracy on Economic Growth», *Empirical Economics*, vol. 20, n° 2, pp. 197-215.
- [12] DEL MONTE, A. y PAGAGNI, E. (2001): «Public expenditure, corruption, and economic growth: the case of Italia», *European Journal of Political Economy*, vol. 17, n° 1, pp. 1-16.
- [13] GWARTNEY, J., LAWSON, R. y HOLCOMBE, R. (1999): «Economic Freedom and The Environment for economic Growth», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 155, n° 4, pp. 1-21.
- [14] HANKE, H. y WALTERS, J. K. (1997): «Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey», *Cato Journal*, vol. 17, n° 2, pp. 117-146.
- [15] HELLIWELL, J. (1994): «Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth», *British Journal of Political Science*, vol. 24, n° 2, pp. 225-248.
- [16] HUNTINGTON, S. P. (1968): «Political Order in Changing Societies», *Yale University Press*, New Haven, CT.
- [17] KEYNES, J. M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, MacMillan, Londres.
- [18] KORMENDI, R. y MEGUIRE, P. G. (1985): «Macroeconomics Determinants of Growth: Cross-Country Evidence», *Journal of Monetary Economics*, vol. 16, n° 2, pp. 141-163.
- [19] MAURO, P. (1995): «Corruption and Growth», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, n° 3, pp. 681-712.
- [20] MILL, J. S. (1848): «Principles of Political Economy», *Liberty Fund*, Indianapolis.
- [21] OLSON, M. (1982): «The Rise and Decline of Nations», *Yale University Press*, New Haven, CT.
- [22] PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1994): «Is inequality harmful for growth?», *American Economic Review*, n° 84, pp. 600-621.
- [23] PRZEWORSKI, A. y LIMONGI, F. (1993): «Political regimes and economic growth», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 n° 3, pp. 51-69.
- [24] RIGOBON, R. y RODRIK, D. (2005): «Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships», *Economics of Transition*, vol. 13, n° 3, pp. 533-564.
- [25] RODRIK, D. (1991): «Policy uncertainty and private investment in developing countries», *Journal of Development Economics*, vol. 36, n° 1, pp. 229-242.
- [26] RODRIK, D. (1999): «Where Did All The Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses», *Journal of Economic Growth*, vol. 4, n° 4, pp. 385-412.
- [27] RODRIK, D. (2005): «Growth Strategies», en AGHION, P. y DURLAUF, S. (Eds.): *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, North-Holland, Amsterdam, pp. 967-1014.
- [28] SCHUMPETER, J. A. (1911): «The Theory of Economic Development», *Oxford University Press*, Nueva York.
- [29] SCHUMPETER, J.A. (1947): «Theoretical Problems of economic growth», *Journal of Economic History Supplement*, pp. 1-9.
- [30] SCULLY, G. W. (1988): «The Institutional Framework and Economic Development», *Journal of Political Economy*, vol. 96, n° 3, pp. 652-662. ▷

- [31] SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1993): «Corruption», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, nº 3, pp. 599-617.
- [32] SMITH, A. (1776): «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations», *Oxford University Press*, Oxford.
- [33] STERN, N. (2001): «A strategy for development», World Bank, Washington, mayo.
- [34] STROUP, M. (2007): «Economic Freedom, Democracy, and the Quality of Life», *World Development*, nº 35, pp. 52-66.
- [35] TAVARES, J. y WACZIARG, R. (2001): «How democracy affects growth», *European Economic Review*, vol. 45, nº 8, pp. 1341-1378.
- [36] WITTMAN, D. (1989): «Why Democracy Produce Efficient Results», *Journal of Political Economy*, vol. 97, nº 6, pp. 1395-1403.