

NEGOCIACIONES, *PAYOFFS* Y ESTABILIDAD DE LOS GOBIERNOS DE COALICIÓN

ANTONIO ROBLES EGEA

SUMARIO

I. INTRODUCCIÓN. —II. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.—III. EL REPARTO DE BENEFICIOS O *PAYOFFS*.—IV. LA ESTABILIDAD GUBERNAMENTAL.—V. CONSIDERACIONES SOBRE EL PRIMER GOBIERNO AZNAR (1996-2000). —VI. CONCLUSIONES.— VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

I. INTRODUCCIÓN

Afirmar que el punto nodal o clave de bóveda de todo régimen parlamentario es el proceso de elección del gobierno por los representantes designados con anterioridad por los ciudadanos mediante comicios democráticos supone la ratificación de una opinión muy extendida entre los politólogos, que no es necesario corroborar con una amplia nota a pie de página. Sin duda, la formación del máximo poder ejecutivo de un Estado constituye una variable de singular importancia en la comprensión del funcionamiento de un sistema político, máxime cuando los procedimientos y mecanismos que se emplean para transformar definitivamente las preferencias de los electores, mediante la opinión y el voto de los parlamentarios, son realmente complejos y difíciles de seguir para el ciudadano común. En la vida institucional sólo la interacción de los grupos parlamentarios permite la constitución, el mantenimiento o la caída del gobierno mediante las votaciones de diferente tipología existentes en las cámaras de representantes: investidura, confianza, censura, presupuestos, etc.

En estos procesos que vinculan estrechamente al gobierno con el parlamento tienen lugar actuaciones decisivas, sin las cuales sería imposible llegar a la toma de decisiones políticas. Nos referimos a las negociaciones que

los grupos parlamentarios sostienen desde que se constituyen legalmente hasta que termina la legislatura. Con ellas se crean coaliciones parlamentarias de mayor o menor duración, con más o menos partidos políticos, con diversos objetivos, sin las cuales el normal desenvolvimiento de las funciones parlamentarias y gubernamentales sería impensable. Igualmente, el reparto de beneficios a que dan lugar esas negociaciones y coaliciones representa un elemento básico en el funcionamiento del sistema político en su cúpula. Este reparto de beneficios, o *payoffs* (cargos, políticas, votos, cohesión), derivado de los intercambios habidos entre las distintas formaciones políticas, existe de manera permanente desde el comienzo de la legislatura hasta su final, y afecta a los puestos de designación parlamentaria o gubernamental, a la influencia en la labor legislativa, al desarrollo de los programas de gobierno, al mantenimiento de la cohesión interna de los partidos y a las expectativas electorales en los siguientes comicios.

También es cierto que las negociaciones y el reparto de lo llamado popularmente «botín» carecen de una valoración positiva por la ciudadanía, que cree que los líderes y los partidos se apropian de los recursos públicos y perverten las promesas hechas al electorado. Algo de verdad hay en todo ello, pero probablemente si no hubiera ese diálogo negociador para la formación de un gobierno legítimo, junto a la correspondiente distribución de cargos y la elaboración de un programa de gobierno más o menos aceptado, la estabilidad democrática sería un deseo más que una realidad, con todo lo que esto supone para la continuidad de los derechos y libertades de los individuos y la gobernabilidad del país.

Esta cuestión de la duración y estabilidad de los gobiernos es dependiente de la tipología de negociación y distribución de beneficios tenida en el proceso de formación y durante la misma existencia del gobierno. La existencia de una coalición de gobierno creada en un clima de cooperación es un primer paso para lograr la formación y consolidación del gobierno y su estabilidad. Ciertamente que un gobierno ha de enfrentarse a inciertas dificultades, que incluso le podrían obligar a la dimisión o la caída en cualquier momento. Cuanto más le afecte un problema aleatorio o casual más inestable se mostrará, a no ser que cuente con el apoyo de aliados parlamentarios suficientes para legitimar sus decisiones.

El objetivo de este artículo no es otro que mostrar las correlaciones de estas tres variables del proceso político (negociación, beneficios y estabilidad), observando la naturaleza y las características que presentan de cada una de ellas y las simbiosis existentes entre sí. Sin duda, como sostienen eminentes científicos de la política, son los temas centrales en los estudios de las coaliciones de gobierno desde los años sesenta y sobre los que se ha escrito en abundancia. Nuestro propósito está limitado a señalar, en síntesis,

los principios y teorías existentes sobre la temática, tratando al final de recapitular sobre el caso español que mejor ilustra la mencionada conexión de interdependencias entre negociación, distribución de beneficios y estabilidad gubernamental. Nos referimos al primer gobierno Aznar, 1996-2000.

II. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

En la vida política de las democracias actuales los procesos de negociación para la adopción de decisiones son, además de imprescindibles, los mecanismos e instrumentos más idóneos para la obtención de los mejores rendimientos democráticos. Bernhardt Liberman (Hinckley, 1976) afirma que los conflictos de intereses entre individuos u organizaciones pueden ser resueltos formando alianzas pertinentes entre los implicados y esforzándose, a continuación, en negociaciones destinadas a buscar la solución de tales conflictos, de acuerdo con la relativas fuerzas de cada cual.

En la formación de todo gobierno, que es un conflicto entre los intereses de distintos partidos, con distinta fuerza, se requiere de la negociación. Los matices de la misma dependen en todo caso de la composición parlamentaria existente y del poder de los votos que cada partido tiene en la Cámara encargada de la designación del Jefe del Gobierno. Un grupo parlamentario dominante o hegemónico atiende especialmente al equilibrio de las tendencias internas, es decir, a su cohesión interna, y busca algún tipo de cooperación externa que redondee su legitimidad adquirida en las urnas, aunque este plus de legitimidad no todos lo consideren de la misma manera. Si el grupo está en minoría necesita buscar los apoyos parlamentarios suficientes para alcanzar la mayoría, o tomar la decisión de gobernar en minoría, pese a la inestabilidad que ello puede provocar en el sistema. En cualquier caso, antes de la investidura formal del nuevo gobierno, las conversaciones sobre las personas que integrarán el gobierno y los programas de gobierno que se han de desarrollar son una realidad en la vida política después de cada proceso electoral.

Las negociaciones pueden estar más o menos reguladas, pero de manera muy extendida el partido triunfador en las elecciones nombra un comité para la negociación y es, presumiblemente, el encargado de comenzar el proceso de negociación que conduzca a la formación del gobierno. Así comienzan rondas de conversaciones con los representantes de distintos partidos donde se exponen los puntos de acuerdo y de discrepancia. Estas rondas de diálogos tienen lugar de una forma coordinada y consecutiva. Sin embargo, el proceso puede seguir otras vías, como conversaciones con grupos no invitados a las mismas o conversaciones bilaterales. En estas reuniones se discu-

ten los objetivos y los programas políticos, las aspiraciones de carteras de los grupos y los criterios para la distribución de tales objetivos y carteras.

La mayor parte de las negociaciones, y desde luego las oficiales, se realizan en el marco institucional de normas y comportamientos aceptados, en el que es posible alcanzar los objetivos de los partidos. El regateo o *bargaining* entre las élites y líderes de los partidos constituye el precio que los ciudadanos han de pagar en la democracia representativa. No son los electores los que eligen el gobierno, sino sus delegados electos de acuerdo con sus propios criterios y con los límites formales impuestos en los procesos democráticos. No obstante, cabe una gran discrecionalidad en el proceso de negociaciones, lo que da lugar al nacimiento de líderes específicos, que no siempre tienen presentes las premisas democráticas de su origen. Este liderazgo negociador se controla por el sistema de pesos y contrapesos que forman el proceso de formación y control de los gobiernos democráticos, en el cual la cooperación y el consenso son imprescindibles, a lo que deben contribuir las Constituciones fomentando «las oportunidades e incentivos para que los líderes políticos entren en negociaciones, compromisos y acuerdos de coaliciones que faciliten la conciliación de diversos intereses» (Dahl, 1999: 145)

La toma de decisiones a través de la deliberación y del consenso, y a ser posible la unanimidad, propicia una democracia consociativa, la más práctica para resolver los conflictos en sociedades multiculturales y plurinacionales. Pero esta especialidad democrática sólo es posible con el «talento de la conciliación y la alta tolerancia» que favorecen la constante negociación frente a la imposición del principio de la mayoría. La concreción del deseo de acuerdos por consenso se manifiesta en los procesos de negociación, en sus muchas instancias, y con diversidad de contenidos por toda la estructura del Estado. Ahora bien, buena parte de la ciudadanía desconfía de esas negociaciones tendentes a satisfacer los intereses partidistas y de los líderes políticos, capaces de cambiar la rigidez de los programas electorales y lograr una apropiación de los recursos públicos. Sin embargo, Reniu y Bergman (2001) sostienen que cuanto más se negocia, y se concluyen unos resultados de la negociación, más estabilidad y duración alcanzan los gobiernos. También se logra un mayor equilibrio, consenso y justicia en los beneficios de los partidos. Aumenta, por tanto, la legitimidad y se pone en entredicho la tesis de que las coaliciones de gobierno, sean mayoritarias o minoritarias, generan inestabilidad política. Más bien, y por el contrario, producen gobernabilidad, es decir, legitimidad, estabilidad y eficiencia.

Es difícil profundizar en los entresijos de las negociaciones. Uno de los principales problemas que acarrea el conocimiento de las negociaciones en la formación del gobierno de coalición es la determinación de la ruta exacta que los partidos siguen hasta llegar a las consecuencias de las conversacio-

nes, es decir, la asignación de carteras y la composición de los gobiernos (Müller y Strom, 2000: 200). La mayor parte de los estudios sobre este proceso de negociación se ha hecho desde las teorías de los juegos no cooperativos (Austen-Smith y Banks, 1988; Baron, 1991 y 1993; Laver y Shepsle, 1996). Desde una perspectiva empírica es útil considerar la duración de la formación del gobierno y el número de rondas de negociación, pues ello da explicaciones sobre la evolución del gobierno y su durabilidad. Cuanto más sosegadas, sinceras y abiertas son las conversaciones, más duraderos y amplios pueden llegar a ser los acuerdos alcanzados.

Las coaliciones se forman mediante procesos negociadores en los que los participantes se aproximan progresivamente conforme la distancia política (varias dimensiones y temas concretadas en la distancia izquierda-derecha) que les separa disminuye. Según Budge y Laver (1990: 30) la coalición definitiva es fruto de la formación y destrucción de coaliciones previas provisionales o proto-coaliciones: «coalitions are built in a series of stages, in which parties first combine into proto-coalitions, and that proto-coalitions then combine into larger coalitions until some threshold is reached which makes the coalition large enough to take office».

El umbral no tiene por qué ser la mayoría absoluta, sino simplemente una minoría amplia o mayoritaria, pero traspasarlo implica la victoria de una de las proto-coaliciones formadas con anterioridad que presente la menor distancia política entre sus coaligados. Desde este punto de vista el proceso negociador es rígidamente jerárquico en esa construcción progresiva de proto-coaliciones más o menos indisolubles. Una de ellas se configura como gobierno viable de coalición si no hay alternativa a la misma, o impide su formación, y/o controla más votos parlamentarios que los partidos fuera de la coalición y en la oposición. Repasando la prensa española de los días de la campaña electoral del año 2000 y las negociaciones antes de la investidura del Gobierno Popular se puede ver la serie de proto-coaliciones formadas durante la misma campaña (PSOE-IU, Grupos Nacionalistas) al objeto de presionar desde un principio las futuras negociaciones con el partido triunfador.

Los trabajos sobre países europeos compilados por Müller y Strom (2000) ilustran estos procesos de negociación. Desde luego, participan e influyen, de manera manifiesta, en la negociación los partidos más significativos por el tamaño de su representación parlamentaria y la proximidad ideológica y política de los actores, pero también influye de manera considerable la posición estratégica de un grupo parlamentario en el conjunto del espectro político, de la que se puede derivar su posición pivotal y potencial de chantaje (Sartori, 1976).

El partido encargado de la formación del gobierno, por su experiencia, tamaño o centralidad, se convierte en jugador dominante y sin lugar a dudas

será el soporte para la formación de la coalición de gobierno, de la que obtiene la mayor recompensa. Sin embargo, ese jugador central trata de establecer una coalición balanceada al objeto de favorecer la gobernabilidad. La proximidad ideológica y del proyecto político, medibles a través de la posición sobre temas específicos en escalas izquierda-derecha o ejes de coordenadas y abscisas, influye en facilitar las negociaciones destinadas a la formación de la coalición de gobierno. Lógicamente, los partidos centrales del espectro político parlamentario pueden ser el vínculo y medio de integración de otros partidos en la coalición, desempeñando un papel protagonista en la escena negociadora, dada la mínima distancia política con los demás partidos.

Por tanto, los partidos políticos, dada la configuración parlamentaria, tienen un determinado poder de negociación vinculado a la fragmentación parlamentaria y las combinaciones para alcanzar la mayoría, a la duración de la negociación y el número de rondas necesario para alcanzar el éxito en la formación del gobierno. La operativización del poder de negociación, o poder de formación de gobierno de cada partido, se hace teniendo en cuenta los costes de transacción, la información disponible, la mayor o menor incertidumbre para el acceso al gobierno y los recursos de tiempo disponibles, considerados índices del poder de negociación por De Winter, Dumont y Andeweg (2002). Así pues, la explicación de los beneficios obtenidos por los partidos en términos de composición (carteras) y políticas públicas en los procesos de formación del gobierno, y de su estabilidad, requiere tener en cuenta este poder de negociación, cuyo índice clásico establecido por Banzhaf es la proporción del peso parlamentario de cada partido en el conjunto de los partidos miembros de la coalición, es decir el poder de influencia para la formación de la coalición. Será mayor o menor en función de la fragmentación en el grupo de los partidos constructores del gobierno.

La distribución del poder de negociación como resultado de la celebración de unas elecciones puede ser bastante diferente de la distribución del poder de votación en el parlamento (Laver y Schofield, 1990: 5). En España, por ejemplo, los pequeños partidos periféricos disponen de un alto poder de negociación o chantaje, según la denominación de Sartori, en el momento de la formación del gobierno y su posterior mantenimiento, derivado de su peso representativo y la posición central en el Congreso de los Diputados, pero también del funcionamiento del sistema político español, donde la interrelación de múltiples arenas con múltiples objetivos partidistas da lugar a un complejo juego de negociaciones que persiguen la satisfacción de utilidades muy diversas (Renu: 2001).

En las negociaciones los partidos tratan de alcanzar sus plataformas electorales, sabiendo que un alejamiento de ellas puede penalizarles en la próxi-

ma consulta electoral. Es por esto por lo que algunos partidos muestran desde la campaña electoral sus preferencias y estrategias coalicionales para la formación del gobierno. Así su poder de negociación será mayor, pues no se desviará de la orientación trazada con anterioridad, aunque el rumbo final puede variar ostensiblemente cuando sea imperiosa la necesidad de llegar a acuerdos. En todo caso, la posición estratégica coalicional previa a las negociaciones es un excelente instrumento de presión sobre los posibles compañeros de coalición.

Las conversaciones para la formación de la coalición, cuyo contenido son negociaciones sobre diferentes temas, tienen lugar entre líderes inter e intrapartidistas, celebradas en espacios temporales sincrónicos y diacrónicos. La dificultad de llegar a acuerdos es resultado de la necesidad de satisfacer las expectativas reales que demandan los grupos políticos en su universo simbólico e ideológico.

La duración de las conversaciones deriva más bien de las dificultades para llegar a acuerdos entre líderes y seguidores dentro de cada partido que de las discrepancias entre líderes de distintos partidos. Es necesario tener en cuenta que todo partido político presenta facciones internas, levantadas sobre una base mínima común de principios y valores, pero con peculiaridades e intereses propios. En los partidos con facciones internas, éstas aprovechan las circunstancias de las negociaciones para tratar de imponerse a sus rivales, a través de presiones y otros tipos de influencias (Luebbert, 1986). Como consecuencia de las conversaciones anteriores a la formación de la coalición, los partidos han de renunciar a parte de su programa y los líderes han de tomarse su tiempo tratando de acercar los acuerdos adoptados a las bases, sin que éstas los rechacen. En el caso español se observan, como veremos más adelante, los esfuerzos constantes de los dirigentes de Convergencia i Unió para convencer a sus militantes y a sus votantes de que su apoyo a los gobiernos socialista y popular, en 1993 y 1996 respectivamente, es beneficioso para el propio partido y para Cataluña.

III. EL REPARTO DE BENEFICIOS O *PAYOFFS*

La calidad de las negociaciones, entendida como capacidad de cooperación y compromiso en un foro colegiado al objeto de alcanzar el consenso más amplio posible en cuanto a personas y programas políticos, y su duración, son variables determinantes de una mejor y mayor distribución de los beneficios (*payoffs*) entre los partidos que formarán el gobierno, o que le apoyarán en el Parlamento. En las negociaciones, los partidos, como sostiene Strom, buscan el nombramiento de sus seguidores para el desempeño de

cargos públicos e influencia sobre las políticas públicas elaboradas por el gobierno, lo que redundaría en la obtención de votos *a posteriori*.

El tema del reparto de beneficios entre los partidos, inmediatamente después del conocimiento de los resultados electorales y de la composición del parlamento, es uno de los más recurrentes, y de constante actualidad en la ciencia política, especialmente en aquellos casos en los que es necesario formar coaliciones para obtener el poder de gobierno. En la literatura sobre coaliciones de las últimas tres décadas se ha aceptado y confirmado, con específicas matizaciones locales, la pionera tesis de que la recompensa obtenida por los partidos guarda una relación de proporcionalidad con el peso parlamentario o su posición estratégica en el escenario político y en las negociaciones (Browne y Franklin, 1973).

En las conversaciones de la negociación se observan las estrategias de los líderes políticos para atrapar determinados ministerios, sea por su mayor presupuesto o por las políticas específicas a realizar, y satisfacer así las ambiciones de los actores implicados en la lucha política. Pero no siempre lo más adecuado es conseguir la cartera que más gasto puede hacer, o lograr el ministerio más idóneo para los programas que se trata de implementar. Un mayor presupuesto puede aumentar la posibilidad de nombramientos y mayor actuación de cara a la ciudadanía, sin embargo, en momentos de restricciones o cortes en la entrada de ingresos, son estos departamentos los primeros afectados en la reducción del gasto, lo que haría imposible la conclusión de los planes previstos. En otros casos, el deseo de realizar los objetivos señalados en el programa electoral hace ambicionar el ministerio apropiado, sin tener en cuenta las dificultades que surgen en el exterior para la puesta en marcha de las políticas soñadas. Por todo ello, las negociaciones llevan aparejados arduos debates para la distribución de los beneficios obtenidos por los coaligados.

Normalmente, la asignación de carteras ministeriales se hace de acuerdo con la ley de la proporcionalidad, no siempre perfecta y ajustada, entre el número de escaños y los cargos a repartir en el interior de la coalición, como se acaba de mencionar. Los estudios realizados por Browne y Franklin y Browne y Frensdreis insisten en que la proporcionalidad no es perfecta dado que los grandes partidos tienden a perder un poco y los pequeños, bien por estar situados en posiciones axiales, o bien por la debilidad estructural frente a los grandes, ganan un poco más de lo que representan en el Parlamento. Esto demuestra que lo decisivo en la obtención de mejores resultados es el poder de negociación en un momento determinado o en unas circunstancias específicas, en las que cada miembro de la coalición trata de formar una nueva coalición, más beneficiosa, que excluya a compañeros de la coalición previa (Laver y Schofield, 1990: 175-6). Esto quiere decir que el proceso de negocia-

ción para el reparto de beneficios supone una constante y periódica suma de juegos destinada a replantear antiguos o a asignar nuevos beneficios.

En realidad los estudios empíricos verifican una cierta relatividad de las teorías generales dado que los diferentes sistemas políticos y su cultura propia tienen una percepción distinta del valor de los beneficios que reporta la consecución de cargos públicos, lo que implica la existencia de peculiaridades nacionales. En este sentido se ha de tener en cuenta la realidad de los conflictos y fracturas de cada sistema de partidos, así como la posición, número y tamaño de polos político-ideológicos en el proceso de negociación. Es decir, la fragmentación y la polarización del sistema de partidos influyen de manera clara en la consecución y estabilidad de los acuerdos en el reparto de beneficios.

Otra cuestión es la distribución entre los partidos de la realización de los programas políticos de la coalición. Se trata de lograr influencia a la hora de diseñar, elaborar e implementar políticas públicas. No se requiere para ello tener el control directo del ministerio encargado de la tarea, sino simplemente de llegar a acuerdos en el marco parlamentario sobre qué políticas se han de hacer y cómo desarrollarlas. En estos casos, los partidos se desinteresan de la ocupación de carteras ministeriales, pero no de proyectar su acción, ya que creen que los beneficios los obtendrán al final de la legislatura, en las nuevas elecciones, cuando los ciudadanos les voten a consecuencia de la aplicación de políticas públicas que resultan beneficiosas a la ciudadanía.

De los análisis realizados sobre los procesos de formación de coaliciones entre personas o partidos que buscan integrarse en el gobierno se han concluido otras leyes sobre el reparto y distribución de *payoffs*. Chertkoff (Hinkley, 1976: 31), sostuvo que «el máximo beneficio esperado por una persona coincide con el mínimo aceptable desde la perspectiva del compañero». Así, desde esta perspectiva, en las negociaciones, las posiciones de los potenciales compañeros se rigen por este principio que iguala a todos. La mayor recompensa deseable por los participantes se ha de acomodar a la satisfacción de los mínimos beneficios aceptables por ellos mismos. El espacio delimitado por las expectativas máximas y mínimas de los jugadores representa el marco de la negociación y del *regateo*.

También se complementa esta ley con otra en apariencia obvia, pero contrastada por Laver y Shepsle (1996:4). La cantidad y calidad del premio obtenido depende del número de partidos que se involucren en el gobierno. A mayor número de socios la recompensa sería menor tanto en el número de carteras logrado, como en las políticas de gobierno programadas que serían mucho más matizadas y ambiguas. De lo anterior deducen Laver y Budge (1992: 5, 12-13) que los beneficios serán máximos (en carteras y políticas públicas) para los partidos integrantes de la coalición si ésta es mínima y con máxima

homogeneidad ideológica. Pero para llegar a este tipo de coaliciones se requiere la existencia de una sintonía previa entre los grupos políticos y la habilidad constante de los agentes implicados en las negociaciones, ya sea en la fase de formación del gobierno de coalición como a lo largo de su mandato.

IV. LA ESTABILIDAD GUBERNAMENTAL

Cuando las negociaciones han seguido unos cauces normalizados y han conseguido resolver en parte los conflictos y las discrepancias existentes entre los partidos con aspiraciones al ejercicio del gobierno, o su influencia indirecta sobre él, lo que a su vez ha conducido a un reparto justo de las carteras y a una formulación consensuada del programa de gobierno, la posibilidad de permanencia en el poder del gobierno, y por tanto de estabilidad, será mucho mayor.

El grado de estabilidad o inestabilidad de un gobierno ha de fijarse a partir de una definición previa de lo que es un gobierno o gabinete. Es aceptada la designación de gobierno a una institución-administración bajo el mismo primer ministro o jefe de gobierno, en la que está representada el mismo o los mismos partidos, sin tener en cuenta los períodos oficiales de las legislaturas, aunque esto último pueda ser discutible, ya que las circunstancias de cada legislatura varían en función de la composición parlamentaria específica. Por tanto, la estabilidad se correlaciona y mide a través de la duración temporal de un mismo gobierno, lo que resulta difícil de hacer si no atendemos con claridad a la definición de gobierno y de cambio de gobierno. Desde nuestro punto de vista, la duración de los gobiernos depende de los cambios en la tipología del apoyo parlamentario que reciben.

Las conclusiones obtenidas por Müller y Strom (2000: 584-587) señalan que los gobiernos pueden tener un alto grado de estabilidad cuando alcanzan o sobrepasan los 800 días de vida media, como ocurre en Austria, Irlanda, Luxemburgo y Holanda. Otros pueden alcanzar una estabilidad media si la duración media oscila entre 500 y 800 días. Este es el ejemplo de Suecia, Noruega, Alemania, Dinamarca, Francia, Portugal y Bélgica. Finalmente, hay países con una baja estabilidad al no superar sus gobiernos la media de 500 días, como Finlandia e Italia.

La estabilidad del gobierno guarda una relación íntima con las causas y mecanismos que determinan su final, pero también, como hemos querido subrayar a lo largo de este texto, con el contexto de su formación. Entre las causas de la terminación de los gobiernos hay que distinguir entre aquellas de carácter técnico, derivadas de las normas constitucionales y de circunstancias ajenas a la vida partidista, y las de carácter discrecional, vinculadas a

la actividad política general. Entre las terminaciones técnicas tenemos el período de las legislaturas, la muerte o renuncia motivada de un jefe de gobierno y otras normas constitucionales que requieren la renuncia del jefe de gabinete, como puede ser el acceso a la jefatura del Estado de una nueva persona. Por otro lado, como terminaciones discrecionales se consideran la disolución anticipada del parlamento, la extensión voluntaria de la coalición de gobierno, la derrota parlamentaria por la oposición y/o conflictos partidistas internos a la coalición en lo respectivo a personas o políticas. Los datos obtenidos por Müller y Strom para 331 gobiernos en Europa occidental durante el período 1945-1999 reflejan que aproximadamente el 40 por 100 de los gobiernos cayeron por razones técnicas (128 de los 331), mientras que el resto lo hicieron por razones discrecionales, entre las que priman los conflictos entre partidos, y en el interior de los partidos, que afectan a las coaliciones formadas. Sin duda, hay bastantes diferencias entre los países estudiados. Así, en Irlanda, Italia y Dinamarca, por ejemplo, un 80 por 100 de los gobiernos termina por motivaciones discrecionales, mientras que en Noruega, Suecia y Luxemburgo terminan su trayectoria vital, de manera mayoritaria, por acabar el mandato constitucional.

La investigación de Laver y Schofield (1990) sobre la estabilidad de los gobiernos de coalición apunta en la dirección desmitificadora ya señalada por Dodd (1976). No es cierto que los gobiernos de coalición y multipartidistas tengan que ser necesariamente inestables, como se presume a raíz del análisis sesgado y reduccionista de regímenes políticos como la IV República Francesa o el caso italiano. Un análisis detallado de la estabilidad ha de correlacionarse con al menos cuatro variables explicativas, como hacen Laver y Schofield (1990), y en las que insisten Saalfeld (1998) o Müller y Strom (2000).

En primer lugar, hay que tener en consideración las características del sistema político, y especialmente el tamaño y el número de sus partidos. Sin embargo, es difícil establecer, pese a su relación, una ley general que vincule las características del sistema político y la estabilidad. Más bien, lo que nos encontramos es que en cada país la estabilidad o inestabilidad del gobierno de coalición, medida a través de su duración, depende de variables muy específicas como la época, los conflictos generales, la cultura política, y no de una manera directa de los partidos. La opinión pública atribuye la inestabilidad al multipartidismo, pues hace más difícil la formación de coaliciones y el mantenimiento del gobierno, o a la existencia de grandes fracturas y polarización ideológica, que a veces provocan el nacimiento de partidos antisistema. Más estabilidad proporciona, en principio, la presencia de grandes partidos, y no muy separados ideológicamente, en el gobierno. Los mayores vínculos con la estabilidad de los gobiernos de coalición los tiene el marco jurídico-institucional (investidura formal, regulación de la oposición en el

parlamento, período de las legislaturas), y con respecto a la inestabilidad se ha de mencionar la fragmentación y polarización de la oposición.

Segundo, se han de mencionar las características de la coalición formada, tales como el soporte parlamentario, el número y calidad de los integrantes y la relación específica establecida entre el gobierno y el parlamento. Parece lógico pensar que los mismos factores que ayudan a la formación del gobierno de coalición ayudan también a mantener el gobierno. Mantener la coalición es una acción constante de los coaligados que se manifiesta en el apoyo de las decisiones gubernamentales de los partidos implicados en la coalición o en el apoyo parlamentario (Mitchell, 1995). Por tanto, formación y estabilidad están íntimamente relacionadas. La estabilidad de la coalición de gobierno también depende del juego de mayorías-minorías que sustentan al gobierno, siendo mayor conforme el apoyo es más mayoritario. Sin embargo, esta afirmación es una tesis que en determinadas circunstancias no se cumple, puesto que coaliciones mínimas vencedoras o gobiernos minoritarios pueden mantener el gobierno durante períodos más largos que los mismos gobiernos mayoritarios absolutos, lo que está en función de la necesidad de mantenerse coaligados para no perder el poder y por la dificultad de la oposición para coaligarse o unirse frente a un gobierno de minorías. Es contrastable que los gobiernos vencedores mínimos son más difíciles de derribar que los sobredimensionados, pues se mueven en un punto de equilibrio muy definido que tratan de fraguar y porque tienen un instinto de supervivencia. Aún son más difíciles de derribar, y por tanto más estables, aquellas coaliciones de gobierno que por proximidad ideológica, familiaridad e inercia están conectadas ideológicamente y tienen mayoría.

En tercer lugar, se subraya la estructura que envuelve el sistema y el proceso de negociación en la que se alcanza el acuerdo coalicional. Desde la perspectiva que más nos interesa aquí hay que mencionar que el contexto negociador en el que se formó y gobierna la coalición influye directamente en la estabilidad, es decir, que las características estructurales del sistema de negociación afectan a la coalición en todo momento de su evolución: nacimiento, desarrollo y muerte. Las variables que influyen en la estabilidad son las fracturas ideológicas y conflictivas en general y la fragmentación del sistema de partidos. Aquellos sistemas de negociación con un solo polo ubicado en el centro del espacio ideológico son los más estables. Después le siguen en grado de estabilidad los sistemas bipolares por su sencillez, permanencia y claridad en las negociaciones. A continuación de la escala encontramos los unipolares excéntricos y, finalmente, los multipolares, sujetos a muchos cambios en el poder de negociación y posicionamiento político de los partidos, lo que altera a menudo la balanza de poder en el seno de los actores negociadores (Saalfeld, 1998)

Y, cuarto, por último, los denominados acontecimiento críticos y terminales. Durante todo el tiempo que abarca la evolución de la coalición de gobierno, ésta se ve afectada por acontecimientos críticos y terminales, que aun siendo en muchas ocasiones superados, en otras provocan el final de la coalición y del gobierno. Este tema, por su propia importancia necesitaría muchas páginas para su desarrollo, lo que nos desviaría de los fines señalados al principio.

Sin duda el juego entre el gobierno y las oposiciones, es decir, el tipo de relaciones establecidas y las modalidades de actuación de los partidos deciden el carácter de la estabilidad gubernamental, y tal vez del mismo sistema político (Laver y Budge, 1992, 5-7). La estabilidad del gobierno, y la posibilidad de su supervivencia, guardan una relación directa con la viabilidad de las políticas programadas y la imposibilidad de crear gobiernos alternativos basados en políticas alternativas, así como con las limitaciones institucionales, legislativas, ideológicas y de liderazgo de los partidos representados en el parlamento. Esto explica la existencia de gobiernos minoritarios bastante estables y la imposibilidad de la oposición para proyectar gobiernos viables desde el punto de vista de la política general. La presencia de partidos de centro en la coalición, como hemos afirmado anteriormente, facilita la negociación por la cercanía espacial de los componentes. Así se hace más fácil la distribución de beneficios entre los socios y, finalmente, como consecuencia de todo ello, aumentan la estabilidad del gobierno de coalición.

En definitiva, la estabilidad gubernamental requiere, además de un proceso de formación en el que las negociaciones han de conducir a serios acuerdos para desarrollar en un medio plazo, el mantenimiento constante de las negociaciones entre los miembros de la coalición al objeto de asegurar la coordinación entre las políticas del gobierno y las políticas de los partidos miembros presentadas en los programas electorales, que serán objeto de vigilancia por los implicados y por los partidos no participantes en las alianzas. No es extraño que en la estructura orgánica del poder legislativo surjan comisiones de seguimiento de los acuerdos pactados, en las que están representados los negociadores que concluyeron los primeros programas y distribuyeron las carteras del gobierno.

V. CONSIDERACIONES SOBRE EL PRIMER GOBIERNO AZNAR (1996-2000)

El 4 de mayo de 1996 José María Aznar, líder del Partido Popular, fue investido Presidente del Consejo de Ministros, gracias al apoyo de una mayoría absoluta formada por su propio grupo parlamentario y el de Coalición Canaria, Convergencia i Unió y Partido Nacionalista Vasco. Habían transcu-

rrido exactamente dos meses desde que se conocieron los resultados electorales el 3 de marzo. Nunca hasta entonces la nueva democracia española había experimentado un proceso de formación de gobierno tan largo y peculiar. El ejemplo ofrecido por la política española, en lo referido al nacimiento, vida y muerte de este primer gobierno Aznar, es uno de los más significativos y paradigmáticos de la interconexión directa existente entre negociaciones, distribución de utilidades partidistas y estabilidad gubernamental. El método y la duración de las negociaciones contribuyeron a la claridad del proceso, especialmente por dejar testimonio escrito de los pactos alcanzados entre fuerzas políticas, en la definición de proyectos conjuntos y reparto de beneficios derivados de la conquista del poder, concretados en la aprobación de programas sobre la transferencia de competencias autonómicas. Todo ello ayudó a la gobernabilidad del país, es decir, a la legitimidad, estabilidad y eficiencia de la función ejecutiva, durante todo el periodo de la legislatura.

Durante la campaña electoral previa a los comicios del 3-M los partidos políticos mostraron unas posiciones políticas y estratégicas muy antagónicas, presagiando dificultades para la formación de gobierno si la victoria de la fuerza más votada no alcanzaba la mayoría absoluta de los escaños del Congreso de los Diputados. Las descalificaciones mutuas fueron tan intensas por las pretensiones maximalistas de los populares y las reacciones defensivas, pero agresivas al mismo tiempo, de los demás implicados en la batalla electoral. Jordi Pujol en declaraciones a *El País* (31/1/96) llegó a decir que «la política, el programa y las actitudes autonómicas del PP nos causan inquietud» y habló de la «poca talla política» del candidato popular, lo cual era lógico después de que Vidal Quadras, el líder popular en Catalunya, comparara a CiU con ETA, o de que el PP hubiera estado atacando a CiU durante toda la anterior legislatura por su colaboración con el último gobierno González. Por otro lado, los estudios demoscópicos, que indicaban una tendencia clara del sufragio a favor del Partido Popular, tampoco ayudaban a serenar los ánimos, pues radicalizaban el discurso popular por todos los rincones de España tratando de lograr una victoria absoluta. No era extraño ver cómo los líderes políticos llegaban a la descalificación personal o a acusaciones sin sentido. O cómo los militantes de base en la izquierda reclamaban una alianza protectora de socialistas e Izquierda Unida. Este contexto lo ha descrito con nitidez Reniu (2001 y 2001 a), especialmente en lo relativo a la confrontación entre el nacionalismo catalán y los populares, y puede observarse en la prensa de los meses de enero y febrero de 1996.

Los resultados electorales depararon una victoria del PP, pero insuficiente para alcanzar la investidura en la primera vuelta si no se llegaba a pactos con otras fuerzas políticas. Convergencia i Unió, como ocurrió en la legislatura anterior, se convirtió en la «llave de la Moncloa», por ser el grupo parla-

mentario central y necesario para la conquista de la mayoría absoluta. Justo lo que más deseaba Jordi Pujol. Por su parte, José María Aznar se vio sorprendido por el ascenso final del voto socialista, debido a que un sector del electorado no mostró sus preferencias socialistas en los sondeos de opinión, y al tirón final del liderazgo de Felipe González. Sebastián Balfour (1996) explicó con detalle el significado de la «amarga victoria» de los populares y la «dulce derrota» de los socialistas, que conducían a la necesidad de entablar conversaciones y reparar muchos de los errores cometidos con anterioridad. *Le Monde* (5/3/96) contextualizaba la situación: «Victorieuse, la droite espagnole ne pourra pas gouverner seule... la droite va devoir mener de difficiles négociations avec les formations nationalistes de Catalogne et du Pays Basque pour tenter de former un gouvernement. Les discussions promettent d'être ardues, compte tenu des divergences entre le Parti populaire et les régionalistes».

Así pues, las negociaciones se convierten en la pieza clave para la formación del gobierno y de su mantenimiento posterior. La situación era similar, aunque más dramática, a la vivida por el PSOE y Felipe Gonzalez en 1993, a la que haremos una referencia de carácter comparativo más adelante. De inmediato, Aznar sale a escena tratando de enmendar muchas de las declaraciones hechas contra los nacionalistas periféricos y asumiendo la necesidad de unas negociaciones que le llevaran a un programa de gobierno aceptable para los grupos nacionalistas. Convergencia i Unió a través de Jordi Pujol ya había dejado claras sus posiciones políticas y estratégicas de cara a posibles negociaciones: «La colaboración sólo se puede hacer bajo dos condiciones. Una es que aritméticamente tenga sentido. Y luego que programáticamente sea compatible» (*El País*, 31/1/96). Pujol podría satisfacer así su reclamado derecho a participar activamente en la política española, sin alterar la voluntad mayoritaria del pueblo español, pues la aritmética parlamentaria le hacía necesario y porque sus objetivos políticos (principalmente aumento en la participación del porcentaje del IRPF para la financiación autonómica, cesión de algunos impuestos y otras transferencias de competencias para Cataluña) en la arena española podían ser satisfechos en gran medida gracias al uso de su potencial de chantaje y de negociación frente a los descos del PP de alcanzar el poder del gobierno y su estabilidad. La explicación de los pactos y sus utilidades partidistas ha de hacerse desde la interpretación hecha por Reniu (2001, 2001a) y Reniu y Bergman (2001) sobre las múltiples arenas políticas, objetivos y utilidades pretendidos por los partidos en el caso español. Como sostiene Reniu (2001a: 130-1), las estrategias negociadoras se dirigen a la satisfacción de las utilidades partidistas en las diferentes arenas políticas y en los diferentes ámbitos de actuación territorial, lo que conduce a la búsqueda de un punto de equilibrio mutuo específico: el apoyo par-

lamentario mayoritario al gobierno unipartidista del PP y la firma de pactos de investidura y gobernabilidad, en los que se especifican políticas de interés para los PANE (Partidos de Ámbito No Estatal) negociadores.

Desde nuestra perspectiva, lo que se ha de destacar son las características del proceso negociador previo a la investidura del líder del partido ganador: predisposiciones, limitaciones institucionales, escenarios y protocoaliciones, poder de negociación, tipología de la negociación, acuerdos y duración. En primer lugar, los partidos tuvieron que cambiar su actitud hacia sus adversarios políticos, haciéndose más condescendientes y explicando públicamente la compatibilidad entre las declaraciones hechas durante el fragor de la batalla electoral y la realización de acuerdos con antiguos competidores. La actividad intrapartidista de los líderes se acentuó para persuadir a los cuadros y militantes de base, y a organizaciones afines, de la necesidad y utilidad de los acuerdos y, por tanto, de la justificación del cambio de posición. Resultaba de gran dificultad hacer entender a los seguidores de todos los partidos implicados en las negociaciones un cambio tan radical del discurso político.

A continuación, se ha de tener presente que el procedimiento de formación de gobierno en España se enmarca en una normativa institucional, en la que intervienen diferentes actores desempeñando unos papeles muy formales, pero de escasa relevancia para la política real. De hecho, se sabe de antemano que el Rey nombrará al líder del partido mayoritario en el Congreso como formador del gobierno y que la práctica política inviste a uno de los máximos representantes de este partido como Presidente del Consejo de Ministros. Se renunciaba a la idea de que el futuro gobierno se basara en una coalición formada con el Partido Socialista, y otros partidos opuestos al partido ganador de las elecciones, aunque lo fuera por un escaso margen de diferencia. Así pues, se aceptaba que fuera el PP quien dirigiera las conversaciones tendentes a la formación del gobierno. Sin embargo, los trabajos destinados a la conclusión de acuerdos con las fuerzas políticas necesarias para lograr el apoyo del Congreso se hicieron de manera paralela al procedimiento y plazos oficiales. El primer acuerdo, y el más urgente por su carácter institucional, fue para la elección de las mesas del nuevo Congreso y Senado en la primera sesión del 27 de marzo.

La posibilidad de llegar a acuerdos con otros grupos políticos para lograr la investidura del presidente dio lugar a conversaciones previas de aproximación entre el líder del PP y el líder principal de los demás partidos con capacidad de influencia en la votación (CiU, PNV y CC). Estas entrevistas del máximo nivel dieron lugar a entrevistas de sus lugartenientes en el Congreso de los Diputados: Rato, Molins, Anasagasti y Mauricio, para enfocar con más detalle los acuerdos generales de los líderes principales. Más tarde, la aproximación a los temas de interés concreto fue desarrollada por comisio-

nes de expertos interpartidistas y bilaterales, lo que condujo a acuerdos puntuales. En las diferentes comisiones participaron los futuros ministros, parlamentarios y consejeros de los partidos presentes en las negociaciones. Esto dio lugar a diferentes situaciones en las que hubo sus distancias y acercamientos según los temas y, también, por las dificultades técnicas de algunas cuestiones planteadas, que hubieron de ser resueltas por las jefaturas correspondientes.

En todo el proceso fue CiU el partido con mayor poder de negociación. El grupo convergente era completamente necesario en todas las posibles combinaciones numéricas para la obtención de la mayoría absoluta por el Partido Popular. La satisfacción de Jordi Pujol era evidente por los condicionantes que desde Cataluña se imponían al Partido Popular, que mostró una clara disposición al pacto con los nacionalistas. Sin embargo, Pujol rechazó en primera instancia la negociación hasta que el PP se retractara de sus anteriores descalificaciones sobre los catalanistas. Más tarde, una vez iniciadas las conversaciones, CiU siempre controló el «tempo» de la negociación, prolongando o retardando la consecución de acuerdos, e incluso dirigiendo la agenda política, lo que en principio correspondía al candidato a la Presidencia (Reniu, 2001: 294-5). Como consecuencia de ese inmenso poder de negociación de CiU, la primera ronda de negociaciones resultó fallida, provocando un estancamiento. Hasta en tres momentos hubieron de reunirse Aznar y Pujol para dirimir puntos de acuerdos entre los dos partidos y señalar la línea de negociación a las comisiones mixtas. A la vista de las dificultades con los convergentes las conversaciones se deslizaron, de inmediato, hacia Coalición Canaria, y su presidente Manuel Hermoso, con la que se llegó a rápidos entendimientos y a una especie de primera coalición el primero de abril de 1996. Igualmente comenzaron los contactos con el PNV, que acabarían fracasando en las primeras rondas (*La Vanguardia*, 19/4/96), pero que, finalmente, llegaron a conclusiones beneficiosas tanto para PP como PNV.

El proceso de negociación se hizo mediante reuniones bilaterales de los grupos implicados, en las que participaron una selecta representación de los líderes de cada formación. Esto ocasionó, en algunos momentos, los recelos de los dirigentes de otras comunidades, como en Andalucía, Galicia, Valencia, especialmente cuando se vio que los beneficios que podían obtener las comunidades negociadoras no se extenderían en el conjunto estatal. El fin del llamado «café para todos» había llegado (*La Vanguardia*, 12/4/96, José Antich entrevista a Jordi Pujol: «Hay que revisar España a fondo y acabar con el modelo autonómico de café para todos»). El sistema seguido sirvió para suscitar las críticas mutuas entre los miembros de la coalición parlamentaria, principalmente de CC a CiU, por su protagonismo y grandes obje-

tivos fijados, y de la misma CiU al PNV, por alcanzar un mayor número de beneficios en transferencias autonómicas. Asperezas que se limaron al final del proceso con unas reuniones tenidas entre todos los socios. Como alternativa a este modelo de negociaciones bilaterales hubiera sido posible una negociación multilateral en la que todos los implicados participaran de manera conjunta en la confección de un programa de gobierno global. Sin embargo, las características de nuestro sistema de distribución territorial del poder impiden esta posibilidad.

La larga duración de las negociaciones permitió, a su vez, una reflexión más honda sobre los puntos de acuerdo y una deliberación mayor de las estrategias de cada grupo. Así, se sentaron bases sólidas y certezas profundas en la planificación de la actividad gubernamental para los próximos cuatro años. No obstante, la investidura del Presidente no implicaba la desaparición del diálogo por dos cuestiones. Primera, porque quedaban aspectos técnicos por dilucidar; segunda, porque la estabilidad del gobierno podría requerir nuevas conversaciones para resolver muy diversos problemas políticos y parlamentarios que se les presentaría a los miembros del gobierno.

Los acuerdos alcanzados en las negociaciones bilaterales quedaron fijados en documentos escritos bajo los rútilos de *Pactos de Investidura y gobernabilidad*. Esto es sin duda una novedad sobre los pactos parlamentarios habidos en España con anterioridad y un elemento muy favorable para la credibilidad política de los gobernantes, ya que los textos fueron ampliamente conocidos y constituyeron un programa de gobierno explícito, a partir del cual los ciudadanos podrían comprobar la realización de los objetivos contemplados y su crítica.

Los *payoffs* obtenidos por los partidos nacionalistas han de valorarse, e incluso medirse, en la aceptación de políticas concretas por el gobierno, que más tarde habían de aplicarse en las comunidades implicadas o en el conjunto del territorio español. En nuestro caso, la ley de la proporcionalidad exacta entre peso parlamentario y beneficios obtenidos por los miembros de la coalición no se cumplió. Los tres partidos nacionalistas no estatales integrantes de la coalición parlamentaria, que a su vez disponían de poder gubernamental en su comunidad, recibieron un conjunto de beneficios visibles desde el punto de vista de las políticas públicas a desarrollar en su propio ámbito de actuación territorial, lo que implicaba en un segundo momento la posibilidad de dotar de más recursos humanos y financieros a su administración autonómica y, consecuentemente, presentar a su electorado nuevas conquistas, que les reportarían votos y cohesión interna. Así, los pactos de investidura y gobernabilidad incluían cesiones del 30 por 100 de la base imponible del IRPF y corresponsabilidad en materia fiscal, administración única con supresión de la figura de los gobernadores civiles, transferencia de com-

petencias en puertos y aeropuertos, supresión del servicio militar obligatorio y profesionalización de las fuerzas armadas, modelo policial autonómico, cesión de la gestión en otros impuestos, entre otras concesiones hechas por el PP a sus socios de coalición (*El País* y el resto de la prensa diaria del mes de abril dedicó amplia información al proceso negociador y al contenido de los acuerdos). El ciclo de objetivos perseguidos por los partidos se cerraba de la manera más victoriosa para coaligados. En el plano estatal aparecían como garantizadores de la gobernabilidad del país. Mientras, el Partido Popular realizaba un hecho histórico, como era el conquistar el poder después de más de veinte años alejados de él y hacer que los partidos nacionalistas fuesen cómplices del Estado, aunque fuera por un período limitado.

La gobernabilidad quedó asegurada por la seriedad y detalle de los acuerdos logrados en las negociaciones. Consecuentemente el primer gobierno de Aznar cumplió todo el período de su mandato, sin que hubiera graves conflictos durante los cuatro años legales de legislatura. Ha sido el gobierno que mayor estabilidad ha disfrutado en la historia de nuestra reciente democracia, junto con el primer gobierno González, 1982-1986. El objetivo proyectado de mantener durante cuatro años el gobierno Aznar se hizo realidad mediante la colaboración parlamentaria de los miembros de la coalición, como se pudo ver en los debates parlamentarios sobre los presupuestos anuales y el debate de la nación. Conforme la legislatura avanzaba y los puntos programáticos de los pactos se hacían realidad, ya muy avanzada la misma, surgieron algunas desavenencias con el PNV, primero, y con CiU después, sobre todo a partir de los famosos pactos entre partidos autonómicos (Lizarra, Barcelona, Badajoz). El desenlace final tuvo lugar tras la celebración de las elecciones autonómicas catalanas, coincidiendo con el límite legal de duración establecido y de acuerdo con el procedimiento institucional de disolución de las Cortes generales y la convocatoria de nuevas elecciones.

VI. CONCLUSIONES

Los modelos de democracia, sean protectores, competitivos o participativos, se basan en el diálogo cooperativo al objeto de solucionar los conflictos de intereses que toda sociedad moderna crea y necesita resolver. La política democrática tiene, por tanto, el mejor instrumento para su desarrollo en la comunicación. Sin ella no sería posible la democracia tal como la teoría la proyecta. Una vez conocida la expresión de la voluntad ciudadana, y representada en las cámaras parlamentarias, es ineludible el comienzo de las negociaciones y las discusiones para llegar a acuerdos más o menos consen-

suados, lo que favorece la aplicación de los mismos y disminuye la conflictividad general entre los actores políticos al hacerse un reparto de los beneficios de todo tipo que genera el uso del poder político. Así pues, las negociaciones son claves en todo el proceso político democrático al garantizar el principio instrumental de la democracia: el diálogo. Las coaliciones reflejan con exactitud los efectos beneficiosos para el sistema político de la comunicación entre los actores políticos. La práctica de las mismas obliga a la distribución proporcional y aceptada de los *payoffs* y favorece la estabilidad del gobierno, siempre y cuando los socios deseen mantener la negociación como método de resolución de conflictos, como ocurrió en España entre 1996 y el 2000.

El caso del gobierno español, durante la legislatura 1996-2000, representa una modalidad que podemos denominar de gobierno minoritario con apoyo parlamentario de mayoría absoluta, conformada mediante una coalición de varios partidos. Las arduas y duraderas negociaciones tendentes a la formación proyectaron un gobierno «fuerte» por el gran soporte parlamentario sobre el que se anclaba y «previsible» por la claridad programática con la que se presentó su presidente a la investidura. Más tarde, las conversaciones se mantuvieron y los acuerdos alcanzados se hicieron realidad. El sistema de mutuo control aplicado entre sí por los aliados del ejecutivo, y el propio control parlamentario, ayudó a la estabilidad gubernamental. El gobierno agotó su programa y el período completo de gobernabilidad, como se acaba de mencionar.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUILERA DE PRAT, CESÁREO R.: «Los socialistas y los pactos de gobernabilidad de 1993 y 1996», Presentado en el IV Congreso de la AECPA, Granada, 1999.
- BALFOUR, SEBASTIAN: «Bitter Victory, Sweet Defeat. The March 1996 General Elections and the New Government in Spain», *Government and Opposition*, 31, 1996.
- BARON, DAVID P.: «A Spatial Bargaining Theory of Government Formation in a Parliamentary System», *American Political Science Review*, 83, 1991.
- BERGMAN, TORBJÖRN: *Constitutional Rules and Party Goals in Coalition Formation*, Umea University Press, Umea, 1995.
- BLONDEL, JEAN y JEAN-LOUIS THIÉBAULT: *The Profession of Government Minister in Western Europe*, Macmillan, London, 1991.
- BLONDEL, JEAN y MAURIZIO COTTA: *Party and Governments. An Inquiry into the Relationship between Governments and Supporting Parties in Liberal Democracies*, Macmillan, Londres, 1996.
- BLONDEL, JEAN y MAURIZIO COTTA: *The Nature of Party Government. A Comparative European Perspective*, Macmillan, London, 2000.

- BROWNE, ERIC y MARK FRANKLIN: «Aspects of Coalitions Payoffs in European Parliamentary Democracies», *American Political Science Review*, 67, 1973.
- BROWNE, E. y JOHN FRENDEIS: «Allocating Coalition Payoffs by Conventional Norm: An Assessment of the Evidence for Cabinet Coalition Situations», *American Political Science Review*, 24, 1980.
- BROWNE, E. y KAREN FESTE: «Qualitative Dimensions of Coalition Payoffs: Evidence for European Party Governments, 1945-1970», *American Behavioral Scientist*, 18, 1975.
- BUDGE, IAN y HANS KEMAN: *Parties and Democracy. Coalition Formation and Government Functioning in Twenty States*, Oxford University Press, Oxford, 1990.
- CALVET CRESPO, JORDI: «Los gobiernos minoritarios y las coaliciones parlamentarias en España (1979-2000)», Presentado en el V Congreso de la AECPA, Mimeo, La Laguna, 2001.
- CAPO, JORDI: «El bucle de la gobernabilidad: Opinión pública y pactos en las elecciones de 1996», en MATAS DALMASES, JORDI (ed.), *Coaliciones Políticas y Gobernabilidad*, ICPS, Barcelona, 2000.
- DAHL, ROBERT: *La democracia una guía para ciudadanos*, Taurus, Madrid, 1999.
- DE WINTER, LIEVEN; RUDY ANDEWEG y PATRICK DUMONT: «The State of the Art in Coalition Research: Critical Appraisals and Alternative Avenues», *Paper presentado en la Joint Sessions of the European Consortium for Political Research*, Torino, 2002, 22-28 de marzo de 2002.
- DODD, LAWRENCE C.: *Coalitions in Parliamentary Government*, Princeton University Press, Princeton, 1976.
- DÖRING, HERBERT: *Parliaments and Majority Rule in Western Europe*, New York, 1995.
- GUERRERO SALOM, ENRIQUE: *Crisis y cambios en las relaciones Parlamento-Gobierno (1993-1996)*, Tecnos, Madrid, 2000.
- HINCKLEY, B. (ed.): *Coalitions and Time. Cross-disciplinary Studies*, Sage Publications, Beverly Hills/Londres, 1976.
- LUEBBERT, GREGORY M.: *Comparative Democracy: Policymaking and Governing Coalitions in Europe and Israel*, Columbia University Press, New York, 1986.
- MATAS DALMASES, JORDI: «Majorities, oposició i coalicions», *Working Papers ICPS*, Barcelona, 1999.
- MÜLLER, WOLFGANG C. y KAARE STROM: *Coalitions Governments in Western Europe*, Oxford University Press, Oxford, 2000.
- LAVÉR, MICHAEL y NORMAN SCHOFIELD: «Bargaining Theory and Portfolio Payoffs in European Coalitions Governments, 1945-1983», *British Journal of Political Science*, 15, 1985.
- *Multiparty Government. The Politics of Coalition in Europe*, Oxford University Press, Oxford, 1990.
- LAVÉR, MICHAEL y IAN BUDGE: *Party Policy and Governments Coalitions*, Macmillan, Londres, 1992.

- LAVIER, MICHEL y KENNETH A. SHIEPSLE: *Making and Breaking Governments. Cabinets and Legislatures in Parliamentary Democracies*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.
- MITCHELL, PAUL: «The Life and Times of Coalitions Governments», Presentado en el ECPR Joint Sessions, Mimeo, Burdeos, 1995.
- RENIU I VILAMALA, JOSEP MARÍA: *Las teorías de las coaliciones políticas revisadas: la formación de gobiernos minoritarios en España*, Tesis Doctoral Mimeo, Universidad de Barcelona, Barcelona, 2001a.
- «¿Merece la pena coaligarse? La formación de gobiernos minoritarios en España, 1977-1996», *Revista Española de Ciencia Política*, núm. 5, octubre, 2001b.
- RENIU I VILAMALA, JOSEPH MARÍA y TORBJÖRN BERGMAN: «¿Quién pagará la cuenta? Costes y beneficios en la formación de gobierno en España, 1977-2000», Presentado en el V Congreso AECPA, Mimeo, La Laguna, 2001.
- SAAFELD, THOMAS: «Coalition Durability in Post-War Western Europe (1945-1996): Structural Attributes, Unanticipated Events and Anticipated Gains», presentado en la 26 Joint Sessions del ECPR, Warwick, 1998 (Mimeo).
- SARTORI, GIOVANNI: *Parties and Party System. A Framework for Analysis*, Cambridge University Press. Edición en castellano *Partidos y sistemas de partidos de 1980*, Alianza Editorial, Madrid, 1976.
- SCHOFIELD, NORMAN: «Stability of Coalition Governments in Western Europe», *European Journal of Political Economy*, 3, 1987.
- STROM, KAAARE; WOLFGANG MÜLLER y TORBJÖRN BERGMAN: *Coalition Governance in Western Europe*, Oxford University Press, Oxford, 2002.
- TUSELL, J. (ed.): *El gobierno Aznar. Balance de una gestión, 1996-2000*, Barcelona, Crítica, 2000.
- VERZICHELLI, LUCA: «Individual Parties and Portfolio Allocation. Lessons from the European Experience», presentado en la 26 Joint Sessions del ECPR, (Mimeo), Warwick, 1998.