

# EL IMPACTO ECONÓMICO DE LA ACTIVIDAD NORMATIVA. LOS RIESGOS DE LA «GRAN CONVERGENCIA»

**JUAN S. MORA-SANGUINETTI (\*)**

SServicio de Estudios del Banco de España –  
Eurosistema

**SANTIAGO SALVADOR MORA**

Bristol University & Genworth Financial

Cualquier economía desarrollada es, en mayor o menor medida, una economía «regulada». En pocas palabras, cabe entender la regulación como la imposición de una serie de reglas por parte de las administraciones públicas a los agentes económicos. Un jurista llamaría a esta regulación «Derecho» y un economista, «instituciones formales», utilizando las

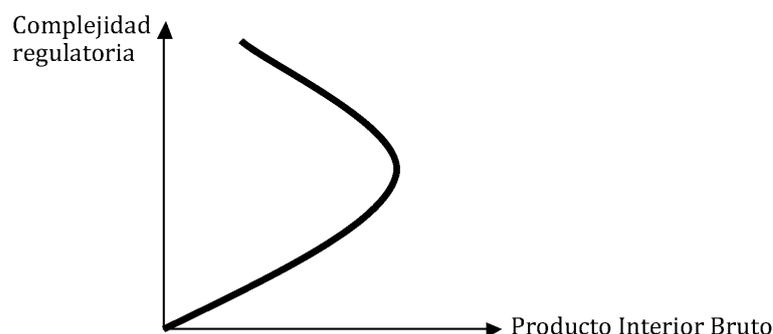
definiciones de North (1990, 1994) (1). La regulación, desde un punto de vista económico, puede tener múltiples objetivos, entre los que se encuentra, por ejemplo, la corrección de imperfecciones del mercado y la generación de información. De hecho, los agentes económicos solo podrían diseñar contratos óptimos y alcanzar el máximo beneficio en el caso de que existiera información perfecta y no hubiera costes de transacción en la economía. Ninguno de estos requisitos se cumple en la realidad (Coase 1960, North, 1994). La información es costosa y, en gran parte de los casos, no está disponible. Por tanto, la regulación puede ser entendida como un instrumento para reducir los costes de transacción (2) y es, en consecuencia, un elemento necesario para el funcionamiento eficiente de un mercado.

## LA REGULACIÓN, SUS BENEFICIOS Y SUS COSTES ↓

Frente a esta imagen positiva de la regulación, cabe señalar que una regulación imperfecta también puede ocasionar costes para los agentes económicos y, por tanto, existe el peligro de que la regulación, en algunas circunstancias, incremente, en vez de disminuir, los costes de transacción de los agentes. De hecho, la regulación (o el marco institucional más en general) es usualmente ineficiente (North, 1981, 1990 y 1999, Help-

man, 2008). Cabe pensar en varios motivos para ello: quien diseña la regulación siempre tiene un conocimiento limitado de la sociedad o la economía para quien trabaja, a lo cual se añaden las imperfecciones propias de cualquier sistema político. La literatura de la «elección pública» ha estudiado como el proceso político puede llevar a resultados que divergen de las preferencias generales de una sociedad (Black, 1948; Downs, 1957; o Romer y Rosenthal, 1979). Es más, unas instituciones «eficientes» pueden dejar de serlo por el mero paso del tiempo y los cambios sociales o económicos. En esta misma línea, la literatura ha discutido también los efectos negativos de los llamados «trasplantes» de instituciones. Es decir, la «importación» de instituciones de una economía a otra (copiando, por ejemplo, la regulación de un país en otro sin adaptarla correctamente a las condiciones locales). Un ejemplo histórico es la extensión de los sistemas legales (civiles o de «derecho común» en los antiguos imperios coloniales) (La Porta *et al.*, 1997 y 1998), Djankov *et al.*, 2003) y La Porta *et al.* (2008) o la adopción de nuevos sistemas legales en las últimas décadas en países ex-socialistas. En paralelo, la descentralización administrativa y el posible solapamiento de distintos niveles de regulación puede hacer que la regulación en conjunto aumente la confusión que genera en los agentes económicos y su complejidad, generando un impacto económico negativo (Bardhan, 2002; Di Vita, 2015). Di

GRÁFICO 1  
RELACIÓN ENTRE COMPLEJIDAD REGULATORIA Y PIB



FUENTE: Di Vita (2015).

Vita (2015) pone el acento sobre los distintos niveles de regulación que se dan en Italia (Unión Europea, gobierno central y regulación regional, además de las sentencias del Tribunal Constitucional) que serían los mismos que podrían identificarse en España.

Centrándonos en los costes, la regulación puede generar, en primer lugar, un coste directo en la productividad total de los factores de una economía debido a que determinados recursos son destinados a cumplir con la regulación establecida y no a la producción del producto o servicio final. De esta forma, la productividad medida como la producción total de los factores (PTF) por unidad de insumos utilizados se reduce. Este coste directo de la regulación sobre la PTF se puede medir como el peso del coste de cumplimiento de la regulación sobre el total de costes de producción [entre otros, cabe citar a Kox (2005) o López-García *et al.* (2008) para el caso de España].

Además de este coste directo, la regulación puede generar también efectos indirectos sobre el nivel de la productividad, por ejemplo, imponiendo la elección de una técnica productiva determinada o generando una mala asignación de recursos. De esta forma, la desregulación permitiría algunos efectos indirectos positivos a través de la reducción de los márgenes y la reasignación de los recursos («eficiencia asignativa»), la mejora en la utilización de los recursos existentes («eficiencia productiva») y el incentivo a las empresas a innovar y mejorar su frontera de producción («eficiencia dinámica»). En este sentido, se enfatiza generalmente que la regulación puede tener efectos importantes sobre la productividad a través de su impacto sobre las barreras a la entrada de nuevas empresas en los mercados de productos (por ejemplo, mediante la imposición de licencias de apertura o costes de inicio de la actividad empresarial) (3) y, por lo tanto, sobre la intensidad de la competencia o a la innovación (Scarpetta *et al.*, 2002; Mora-Sanguinetti y Fuentes, 2012; Hernández de Cos *et al.*, 2012).

La conclusión general es que la regulación (4) y su diseño es un factor esencial para explicar el crecimiento

de la productividad o las diferencias en la riqueza, más en general, de las economías. La regulación, en general, reduce los costes de transacción, pero su exceso o mal diseño (excesiva complejidad o baja calidad) podrían aumentarlos de tal forma que su impacto en la riqueza podría tener una forma de «U». El gráfico 1 presenta esta intuición para el caso de la complejidad regulatoria.

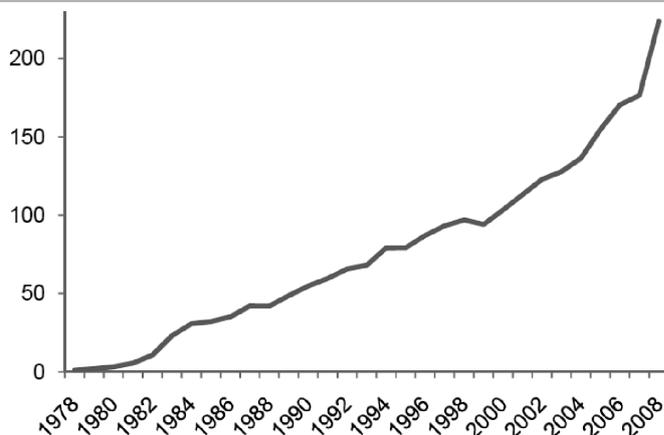
#### ¿Cómo se mide la regulación?

En general el análisis empírico sobre el impacto de la regulación en el funcionamiento de las economías cuenta con el problema de que es inherentemente difícil medir el nivel de restrictividad o, en último término, la «calidad» (en cuanto a instrumento para reducir los costes de transacción) de la regulación y su comparación entre países a lo largo del tiempo.

La tentación de identificar rápida y simplemente regulación con «coste» ha llevado a algunas propuestas de medición en las que se ha relacionado «cantidad» de regulación directamente con «carga». Cabe enmarcar en esta visión incompleta las distintas llamadas a «reducir las cargas administrativas» en un «%» determinado (ver las referencias más arriba sobre los «costes directos» de la regulación) (5).

En esta estrategia cabe también enmarcar algunos estudios en que se mide la «regulación» como un simple conjunto de «páginas de regulación». Un caso histórico es la propuesta de Friedman (2004) para EEUU en que midió el número de páginas del Federal Register y observó un claro aumento a partir de 1960. Una mayor «cantidad» de normas podría generar una mayor litigiosidad e ineficiencia porque los agentes económicos incumplen con mayor probabilidad normas que no conocen o sobre las que dudan si están vigentes o no. En paralelo al caso de Friedman cabe citar aproximaciones similares para el caso español: la actividad regulatoria en España se habría multiplicado por 18 entre 1983 y 2008, en gran parte como resultado de la regionalización del Estado. El gráfico 2 representa el número total de páginas de los boletines oficiales de las Comunida-

GRÁFICO 2  
NÚMERO TOTAL DE PÁGINAS DE BOLETINES OFICIALES DE LAS CCAA POR COMPETENCIA TRANSFERIDA



FUENTE: Marcos *et al.* (2010a y 2010b).

des Autónomas por competencia transferida (Econlaw Strategic Consulting, 2009, Marcos *et al.*, 2010a y 2010b).

Frente a estas estrategias, que podrían ser valiosas como una primera aproximación al problema, los argumentos esgrimidos en la introducción de este artículo nos llevan a pensar que hay que medir más bien la «calidad» o la «restrictividad» de la regulación y no tanto su cantidad.

A modo de recopilatorio de los estudios que han abordado las mediciones con este segundo enfoque, cabe citar, en primer lugar, los artículos realizados directamente por académicos tratando de comparar los efectos en la economía de aspectos concretos de la regulación a nivel internacional. Entre otros muchos, La Porta *et al.* (2002), analizaron las regulaciones que afectan al establecimiento de nuevas empresas en 85 países. Botero *et al.* (2004) analizaron, también para 85 países, las regulaciones laborales, incluyendo las normas relativas a los convenios colectivos y a la seguridad social y su relación con la tasa de participación y desempleo. Djankov *et al.* (2008) analizaron las normativas de protección de los inversores y accionistas dentro de las empresas para 72 países y su relación con el desarrollo de los mercados de valores. En todos estos casos, los autores cubrieron la regulación española. Cabe también citar ejemplos de indicadores realizados para el caso concreto de España. Matea y Mora-Sanguinetti (2012) desarrollaron un indicador de restrictividad de la regulación del comercio minorista de las Comunidades Autónomas y calcularon su efecto en la densidad comercial, el empleo o la inflación. Cabrillo Rodríguez *et al.* (2015) han desarrollado desde 2008 un «índice de regulación», entre otros, que mide el grado de actividad regulatoria a nivel de Comunidad Autónoma en sectores diversos como la movilidad o la vivienda.

Existen por otro lado esfuerzos de mayor amplitud coordinados y elaborados por instituciones u organismos internacionales, que cubren y comparan una multipli-

cidad de países y diversos aspectos de la regulación. Un primer ejemplo es el proyecto *Doing Business* del Banco Mundial, que cubre diversos aspectos institucionales (6) de alrededor de 180 países (con una metodología en parte basada en estudios académicos como los citados en el párrafo anterior), el *World Global Competitiveness Index (GCI)* del World Economic Forum (WEF), que cubre alrededor de 140 países (144 en su edición 2014-2015) y distintos aspectos del entorno institucional de esas economías (7), además de otros elementos macroeconómicos (8), el *World Business Environment Survey* también del Banco Mundial (9) (elaborado solamente entre 1999 y 2000), el «Índice de Libertad Económica» publicado por el Fraser Institute (10) o, los indicadores de «Product Market Regulation» (PMR), creados por la OCDE, que miden la restrictividad de la regulación que afecta a los mercados de productos en los países de la OCDE y algunas otras economías. Los PMR se descomponen en tres grandes indicadores que miden el grado de «control estatal», las «barreras a la iniciativa privada» y las «barreras al comercio y a la inversión» (11).

Todos estos indicadores pueden clasificarse en indicadores «objetivos», en la medida que tratan de evaluar la restrictividad de la regulación a partir de la legislación vigente mediante cuestionarios enviados a los gobiernos de los Estados, «subjetivos», basados en encuestas de opinión, es decir, centrados en las respuestas de líderes de negocio sobre cuestiones relativas a si, por ejemplo, «la intensidad de la regulación restringe las posibilidades de las empresas para competir» o si «la regulación laboral impide la actividad empresarial» (IMD, 2005), y, por último, indicadores que combinan la información objetiva y subjetiva. Los indicadores PMR de la OCDE serían un caso de indicador objetivo, El *World Business Environment Survey* es en gran medida subjetivo y el «Índice de Libertad Económica» del Fraser Institute combina información objetiva y subjetiva. Es decir, ese índice incorpora información objetiva sobre las políticas impositivas, monetarias y arancelarias, e información subjetiva basada en encuestas en las que se pide eva-

luar aspectos institucionales y políticos, como los derechos de propiedad, la regulación del crédito, la regulación laboral o empresarial (Gwartney y Lawson, 2005). En último término, algunos autores han construido indicadores sintéticos que tratan de recopilar la información de todos o parte de los indicadores disponibles (Loayza *et al.*, 2005).

Según Nicoletti y Pryor (2006), los indicadores objetivos tendrían la ventaja de su robustez frente a la posible tendencia ideológica del sujeto que contesta el cuestionario o a condiciones cíclicas de la economía. Sin embargo, tienen la desventaja de ser difíciles de construir (necesitan de la ayuda de gobiernos) y normalmente se centran en el nivel «nacional» (ignorando la realidad más local). Por último, aunque su objetivo es preservar la «objetividad», incluyen siempre elementos de subjetividad en tanto que en su construcción se debe escoger un método concreto de agregación de los datos.

Frente a ellos, los indicadores subjetivos son más sencillos de construir y pueden tratar información de muchos niveles de gobierno dependiendo de cómo se diseñen las preguntas. Tienen la desventaja evidente de tratar con «opiniones personales».

En las siguientes secciones nos centraremos en los indicadores «Doing Business», CGI y PMR.

### El nivel de «restrictividad» de la regulación en España ↓

En términos de la restrictividad de las regulaciones que afectan a los mercados de productos (medidas a través del indicador PMR de la OCDE), España se situó ligeramente por debajo de la media de la OCDE en 2013 (último año en que se publicaron los indicadores) y cabe destacar que España habría logrado mejoras significativas en los últimos 15 años, haciendo que la economía esté más abierta a las presiones competitivas en comparación con otros países de la OCDE (Mora-Sanguinetti y Fuentes, 2012). Específicamente, si analizamos los componentes del indicador PMR el descenso de la restrictividad se produce en todos ellos: el grado de control estatal, las barreras al emprendimiento y las barreras al comercio y a la inversión (Mora-Sanguinetti y Martínez-Matute, 2014). Las mejoras se deberían a la reducción del peso de la Administración en la actividad empresarial y a la introducción de reformas procompetitivas de mayor calado que las introducidas en los demás países de la OCDE (10).

En cuanto a la clasificación del proyecto «Doing Business», España se sitúa en el puesto 33 de las 189 economías consideradas. Es una posición que sigue estando por debajo de las principales economías europeas (Reino Unido, Alemania, Francia) con la excepción de Italia pero que ha mejorado respecto de su resultado en los años más recientes (11).

En cuanto al CGI del WEF (en su edición 2014-2015),

España obtiene una clasificación similar a la del Doing Business: el puesto 35 (estable respecto de la clasificación del año anterior), igualmente por debajo de las principales economías europeas.

Que España haya mejorado en cuanto a su nivel de restrictividad (por ejemplo, si observamos su situación a partir del indicador PMR) no indica que la regulación no imponga todavía costes al funcionamiento de la economía. De ahí la importancia de realizar análisis de impacto.

### ALGUNAS CUANTIFICACIONES DEL IMPACTO DE LA REGULACIÓN EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA ↓

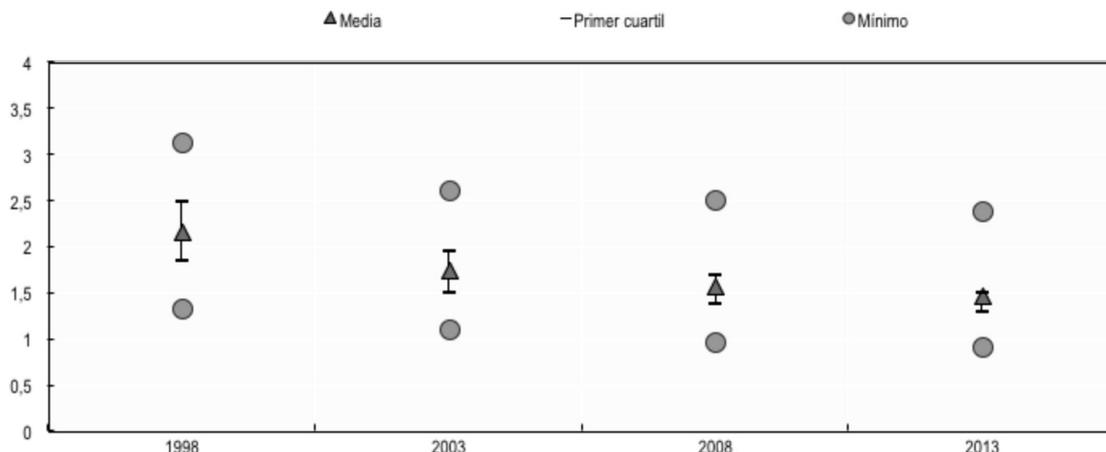
Distintos trabajos empíricos han hecho uso de los indicadores citados (a nivel internacional) para tratar de medir el impacto de la regulación sobre el crecimiento de la productividad o sobre otras variables macroeconómicas relevantes. Existen diversas técnicas empíricas para ello. Desde la estrategia de incorporar los indicadores en una regresión simple (donde la variable dependiente es, por ejemplo, el crecimiento económico) a técnicas de simulación (12).

En cuanto al impacto de la restrictividad de la regulación en la productividad, la evidencia empírica disponible, a partir de los indicadores objetivos, muestra que la desregulación genera efectos favorables sobre el crecimiento de la productividad en los países de la OCDE y que una regulación muy estricta en el mercado de productos impide mayores crecimientos de la productividad, que parecen asociados a unas menores barreras a la entrada y a un incremento de la competencia (FMI 2004, Alesina *et al.*, 2005; Nicoletti y Scarpetta, 2005; Brandt, 2004; Cincera y Galgau, 2005; Klapper *et al.*, 2004, Griffith y Harrison, 2004). En consecuencia, el impacto de la regulación sobre el crecimiento de la productividad se produciría no tanto por los costes de cumplimiento en sí mismo sino como consecuencia de las barreras a la entrada generadas por la regulación, especialmente en un contexto de fuerte desarrollo tecnológico.

Según los resultados más recientes (De Serres *et al.*, 2015) (13), la restrictividad de la regulación también parece tener efectos negativos en el funcionamiento del mercado de trabajo y en la inversión empresarial en general o en la inversión en nuevas tecnologías de la información específicamente.

Concretamente, en cuanto a la inversión, la restrictividad de la regulación del mercado de productos (medida en este caso con el indicador ETCR de la OCDE) tiene un impacto negativo tanto en inversión empresarial como en inversión en nuevas tecnologías de la información (ratio de inversión en nuevas tecnologías de la información sobre el PIB). Según los autores, no existe, sin embargo, una relación significativa de la regulación con la inversión en general (que incluye, por ejemplo, inversión residencial). Más específicamente, el indicador de «control estatal», que es uno de los componentes de

**GRÁFICO 3**  
**EVOLUCIÓN EN LA DISPERSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LOS INDICADORES PMR PARA LOS PAÍSES DE LA OCDE**



FUENTE: OCDE (2014).

los indicadores de regulación de la OCDE, no tiene influencia en la inversión total, pero sí tiene efectos en la inversión en tecnologías de la información. También específicamente, las barreras a la entrada tienen igualmente un impacto negativo en la inversión en estas tecnologías.

Finalmente, en cuanto al análisis del mercado de trabajo, una regulación (*employment protection legislation*, EPL) más estricta tiende a aumentar las tasas de desempleo (y reducir las tasas de actividad y de empleo). Este efecto podría mitigarse con un mayor gasto en políticas activas de empleo.

El salto desde los resultados de los indicadores objetivos a aquellos subjetivos no parece ser significativo. Nicoletti y Pryor (2006) proporcionaron una comparación de los resultados para algunos indicadores objetivos y subjetivos<sup>16</sup> y encontraron que, a pesar de las diferencias metodológicas, arrojaban impactos muy correlacionados.

Los estudios internacionales citados hasta ahora incluyen normalmente a España y sus conclusiones pueden aplicarse al caso español: en general un exceso de restrictividad o complejidad de la regulación parece relacionarse con peores comportamientos macroeconómicos. A modo de ejemplo de algunos análisis basados en comparaciones internacionales, Mora-Sanguinetti y Fuentes (2012) concluyen que los costes y el tiempo necesario para crear una empresa en España (que son altos comparados con los que se encuentran en otros países) así como la restrictividad de la normativa de comercio minorista, tienen efectos negativos sobre la productividad de la economía española. Por su lado, el FMI (2014) relacionó mejoras en el crecimiento y el empleo en España tanto con una reforma del mercado laboral como con una liberalización del mercado de productos y servicios. La reducción de barreras a la entrada de empresas en el sector servicios mejorarían la productividad y la creación de empleo. Como último ejemplo reciente, cabe recordar que tanto el FMI (2015) como la OCDE (González Pandiella, 2014) han llama-

do también a revisar y adaptar la regulación española para que no genere desincentivos al crecimiento de las empresas.

Las conclusiones de los trabajos en los que se comparan países utilizando indicadores de regulación internacionales están en la misma línea que los hallazgos de los estudios a nivel nacional estrictamente. Por ejemplo, para España, Matea y Mora-Sanguinetti (2012) encuentran que la restrictividad de la regulación del comercio minorista aumenta la inflación, disminuye el número de ocupados en el sector e impacta negativamente sobre los grandes formatos comerciales. También para España, Cabrillo Rodríguez *et al.* (2015) encuentran una relación positiva entre «libertad económica» (que tiene en cuenta tanto la regulación como la dimensión del sector público) y nivel de renta per cápita.

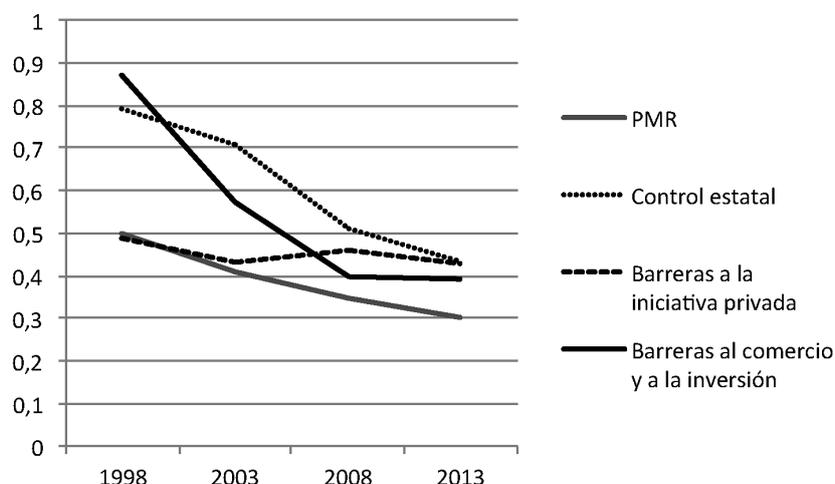
A partir de todas estas conclusiones, cabría pensar que la regulación en España (aunque también en una generalidad de países de la OCDE) se encuentra en niveles de restrictividad o complejidad suficientemente altos como para aumentar, en vez de reducir, los costes de transacción de nuestra economía. Nos encontraríamos, *grosso modo*, en la parte superior de la curva representada en el gráfico 1.

### LOS LÍMITES DEL ACTUAL MARCO DE MEDICIÓN Y SUS ALTERNATIVAS ¿HACIA UNA «GRAN CONVERGENCIA» DE LA REGULACIÓN? ▼

#### El proceso de «gran convergencia» ▼

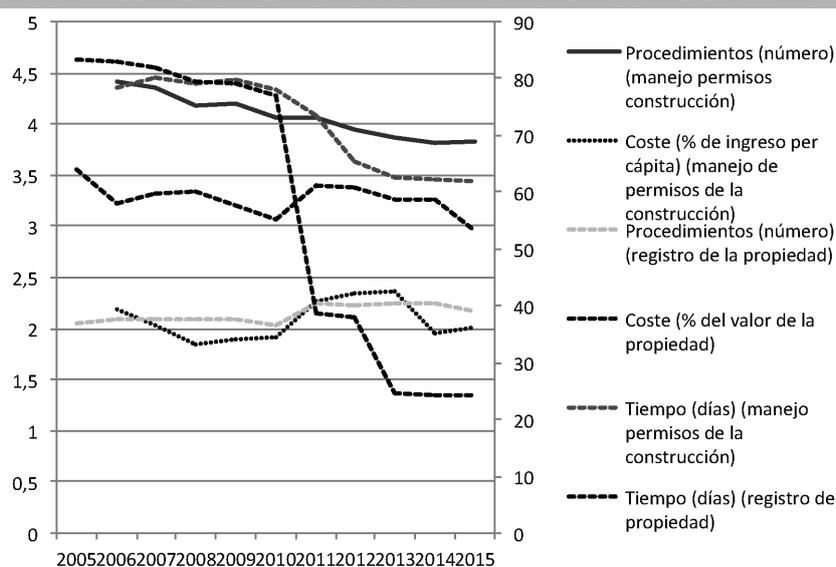
Ya antes de la publicación de la última actualización de los indicadores PMR (que tuvo lugar en 2013) (15), la OECD ya detectaba un cierto nivel de «fatiga» de los indicadores a la hora de capturar diferencias entre países (Wölfel *et al.*, 2009). Es decir, los países analizados habían iniciado procesos de liberalización que estaban conllevando un proceso de convergencia de sus regulaciones. La convergencia de los resultados de los

**GRÁFICO 4**  
**DESVIACIÓN TÍPICA DE LOS RESULTADOS DE LOS COMPONENTES DEL INDICADOR PMR PARA LOS PAÍSES DE LA OCDE**



FUENTE: Elaboración propia a partir de los indicadores PMR (OCDE, 2013).

**GRÁFICO 5**  
**DESVIACIÓN TÍPICA DE LOS COMPONENTES DEL INDICADOR DE «APERTURA DE NEGOCIO» DEL «DOING BUSINESS»**



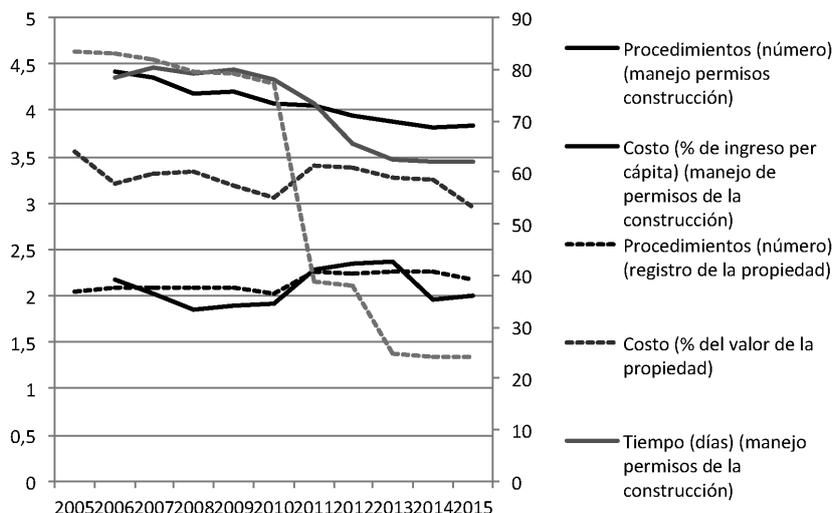
FUENTE: Elaboración propia a partir de los indicadores Doing Business (Banco Mundial)..

indicadores PMR se hizo de nuevo evidente con la publicación de los nuevos resultados de 2013. Los países con las regulaciones más estrictas habían implementado las mayores reformas (OCDE, 2014). En resumen, el gráfico 3, en la página anterior, muestra que la tendencia a la baja en la dispersión de las puntuaciones PMR se ha venido produciendo a lo largo de los últimos 15 años. Es decir, se puede observar como la diferencia entre el primer y el tercer cuartil ha disminuido, aunque sea por un margen pequeño. El gráfico 4, muestra la desviación típica de los componentes del indicador PMR, mostrando que la convergencia también se está produciendo en los subindicadores que componen el PMR.

Lejos de ser un caso aislado, el proceso de reducción de los indicadores y su convergencia entre países se produce también en el resto de los principales indicadores citados. El gráfico 5, muestra las desviaciones típicas de los componentes de la clasificación del indicador de «apertura de negocio» en el proyecto Doing Business del Banco Mundial. De nuevo, los resultados de los países de la OCDE han convergido a lo largo del tiempo (los indicadores nos indican que la restrictividad para hacer negocios en los distintos países es cada vez más parecida).

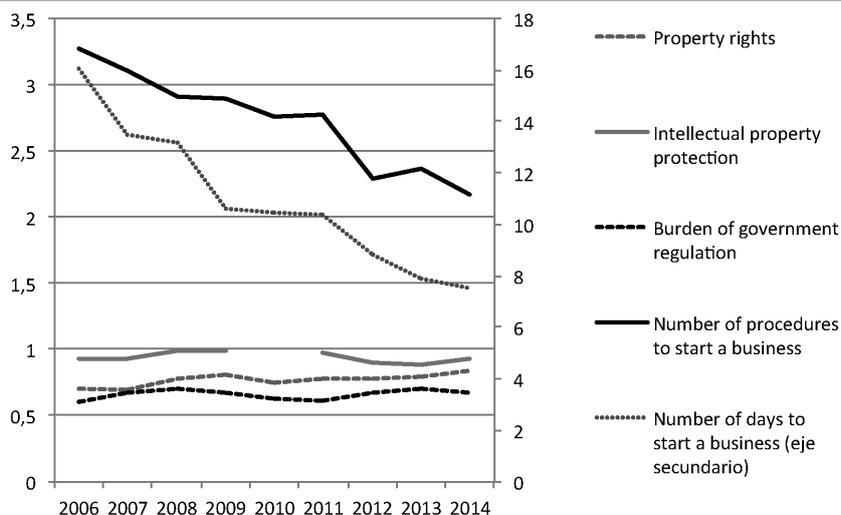
El gráfico 6, en la página siguiente, muestra los componentes de los indicadores que evalúan la dificultad de

**GRÁFICO 6**  
**DESVIACIÓN TÍPICA DE LOS COMPONENTES DE OTROS INDICADORES DEL PROYECTO «DOING BUSINESS»**



FUENTE: Elaboración propia a partir de los indicadores Doing Business (Banco Mundial).

**GRÁFICO 7**  
**DESVIACIÓN TÍPICA DE ALGUNOS COMPONENTES DEL GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX (WORLD ECONOMIC FORUM)**



FUENTE: Elaboración propia a partir del GCI (WEF).

manejar un permiso para construir y la dificultad de utilizar el registro de la propiedad de cada país de la OCDE también a partir del proyecto Doing Business del Banco Mundial. Salvo en el número de procedimientos necesarios para registrar una propiedad (que, por lo que se observa, no han divergido ni en tiempo ni en coste), la convergencia de los distintos países es también clara.

Por su lado, el gráfico 7 muestra algunos componentes del Global Competitiveness Index (GCI) del WEF. Los requisitos que «dificultan» (a juicio del WEF) la apertura de un negocio han convergido en la última década para los países de la OCDE, en paralelo a lo que hemos observado para el análisis del Banco Mundial. Es

justo reconocer que otros indicadores interesantes del GCI no han convergido y muestran estabilidad (el indicador «burden of government regulation»), en contraste con lo reducción observada en los indicadores Doing Business.

En resumen, los indicadores más relevantes que capturan el nivel de restrictividad o de calidad de la regulación a nivel internacional muestran un claro proceso de convergencia, al menos en las economías de la OCDE. Es decir, las regulaciones de estos países, evaluadas con la actual «tecnología» de análisis, se muestran cada vez más parecidas, restando utilidad explicativa a los indicadores de regulación actuales. Los

distintos países estarían adoptando las «mejores prácticas» (o bien, estarían «aprendiendo» a obtener resultados mejores en los indicadores internacionales). Cabría por tanto hablar de una «gran convergencia» (16) de los resultados de los indicadores. Este proceso es muy acusado en el caso del indicador PMR (y por tanto cuestionará su utilidad en el medio plazo) y se está produciendo en el resto.

### Los problemas planteados por la «gran convergencia»

Lo que debe preocuparnos de este proceso no es la convergencia en sí (que podría ser saludable), sino si esta refleja o no de forma fiel el marco institucional de las economías analizadas. Es decir, nos debe preocupar si la convergencia en los resultados de los indicadores es también real (en cuanto a que los distintos países tengan cada vez más una «calidad» parecida en sus instituciones). Si así lo fuera, podemos hablar del fin de esta literatura en el medio plazo sin ningún tipo de desasosiego. En caso contrario, la «gran convergencia» nos llama a replantear, al menos parcialmente, cómo están contruidos los indicadores, qué facetas de la regulación no están cubriendo y, sobre todo, si la regulación se ejecuta o no se ejecuta. Si los indicadores están dejando de captar la realidad institucional de forma fiel, sin duda el análisis económico pierde uno de sus instrumentos de análisis más importantes.

A favor de la hipótesis de que la convergencia es también «real» está el hecho de que varios mecanismos actúan para que ello sea así desde hace décadas. Por ejemplo, la integración europea hace que una parte importante de los países de la OCDE tengan regulación común o muy similar: los reglamentos aprueban directamente normas comunes y las directivas deben ser transpuestas en todos los países.

Por el contrario, varios factores llevan a pensar que existe una divergencia entre la situación «real» del marco institucional de las economías y aquello que nos propone como resultado el conjunto de indicadores disponibles. En primer lugar, los indicadores ignoran una parte no despreciable de la regulación de los países que analizan. En España, por ejemplo, una parte muy importante de la normativa emana de las Comunidades Autónomas. El gráfico 2 nos daba una idea de su actividad. En segundo lugar, la literatura económica ha identificado áreas importantes de regulación que no suelen ser tratadas (o englobadas) en los indicadores de regulación. Tal es el caso de la normativa concursal o de «salida» de las empresas de los mercados (que es tan importante como la entrada) o la normativa de defensa de la competencia. Por último y posiblemente más importante, los indicadores no evalúan normalmente hasta qué punto las normas se aplican realmente o se ejecutan eficientemente.

En las siguientes secciones se presenta evidencia de que los indicadores contruidos a día de hoy no capturan una parte importante de la realidad del marco

institucional que pretenden medir. Por tanto, cabe pensar que la convergencia solo se está produciendo, si acaso, en una parte de la regulación. Las siguientes secciones proponen también vías de mejora de los indicadores.

**La falta de regionalización de los indicadores.** Si nos centramos en los tres indicadores de regulación a nivel internacional (PMR, GCI o el proyecto «Doing Business») analizados más en profundidad en las secciones anteriores, podremos comprobar que ninguna de ellos analiza la regulación española a nivel subnacional (17).

En función de esta premisa, según estos indicadores, la única normativa a evaluar en España sería aquella emanada del Gobierno central y de las Cortes Generales. En otras palabras, la legislación (y otra normativa) autonómica (o local) está excluida del análisis. Esta concepción es *per se* incorrecta. España es un estado descentralizado en el que la Constitución reserva competencias exclusivas (o reservadas) a cada administración. Las normas aprobadas por una administración dentro de sus competencias tienen prioridad sobre el resto de las normas de las demás administraciones con independencia de su amplitud geográfica. Dicho de otra manera y a modo de ejemplo, la Constitución permite que las autonomías asuman la competencia sobre comercio minorista (18), una vez asumida esta competencia, las leyes que regulen el comercio minorista en Andalucía o en Cataluña tienen prioridad sobre las Leyes del Estado dentro del territorio de Andalucía o Cataluña respectivamente. De todo ello cabe deducir que el nivel de restrictividad de la normativa estatal es poco informativo y tiene un impacto residual en las empresas y personas físicas dedicadas al comercio en Andalucía o Cataluña. En resumen, cabe pensar que en aquellas áreas en las que existe regulación relevante a nivel regional en España, los indicadores contruidos a día de hoy no reflejan un valor real o útil sobre la restrictividad soportada por los agentes económicos.

De esta reflexión se deduce que la potencial (y muy deseable) regionalización de los indicadores afectaría a la clasificación de países considerados. Cabría observar un impacto relevante en el caso de España mientras que no afectaría a países centralizados, como Francia. En el caso de España de forma singular, la regionalización de los indicadores acarrearía probablemente un empeoramiento de los resultados. Un caso representativo de los efectos a observar se produce, de nuevo, en el caso de la regulación del comercio minorista. Por ejemplo, el subindicador incluido en los PMR sectoriales para cubrir esta materia (*regulation in retail trade*) ha mejorado desde 4,2 puntos en 1998 a 3,67 en 2003, 3,48 en 2008 y a 2,88 en 2013. Sin embargo, hay evidencia suficiente [FMI (2004), BBVA (2008), Matea y Mora-Sanguinetti (2012), Mora-Sanguinetti y Fuentes (2012)] que apunta a que si se toma en cuenta la regulación a nivel regional, la regulación del comercio minorista se ha vuelto mucho más restrictiva en el período 1997-2007. El nivel de restrictividad, sin embargo, ha-

bría mejorado a partir de 2010 gracias a la transposición de la Directiva de Servicios en tanto que conllevó la aprobación de una nueva ley de comercio minorista (2010) y un nuevo perfil de la regulación autonómica (Matea, 2011). En resumen, un indicador que incluyera información de la normativa autonómica de comercio minorista (que es tanto o más relevante que la del Estado) tendría que haber reflejado una mayor restrictividad en cuanto a nivel y un aumento de la restrictividad a lo largo del tiempo (al menos hasta 2007).

Si bien la inclusión de normativa autonómica en España (o en otros países descentralizados) es inexcusable, es necesario recordar que, a nivel técnico, la regionalización de los indicadores conllevaría un problema no menor: los nuevos indicadores no serían comparables con sus versiones antiguas.

**Las áreas no cubiertas por los indicadores.** Los indicadores discutidos en este artículo, muchos de ellos ya existentes en la década de los años 90, han heredado una estructura y un conjunto de temas (componentes) que posiblemente no reflejan todas las áreas que hoy destaca la literatura económica como relevantes dentro de la regulación de una economía. Sin ánimo de exhaustividad, en esta sección destacamos dos de estas áreas usualmente no incluidas en los indicadores «globales»: el diseño de la regulación que afecta a la salida de empresas (quiebras, concursos, refinanciaciones) y la normativa de defensa de la competencia.

Empezando por este último tema, la literatura económica enfatiza que un mayor grado de competencia implica varios impactos positivos en el bienestar de las economías: desde un mayor nivel de producción y de empleo hasta mejoras en la incorporación de las tecnologías más eficientes en los sistemas productivos, elevando la productividad y el bienestar de los ciudadanos (Mora-Sanguinetti y Hernández de Cos, 2011). Es por todo ello que muchas economías han aprobado normativas de defensa de la competencia. Estas normativas han sido evaluadas en algunos indicadores específicos. Cabe destacar los construidos por Høj (2007) o por Alemani *et al.* (2013).

Los indicadores PMR, por ejemplo, tienen como objetivo indicar si la regulación está cerca de estándares que apoyen la mejora de la productividad y el buen desarrollo de una economía. Sin embargo, estos objetivos se verían comprometidos, a pesar de que existiera una buena regulación general, en el caso de que las empresas no compitieran realmente. Es decir, en el caso de que no existiera una buena política de defensa de la competencia.

Por tanto, de forma sorprendente, a pesar de la importancia de la calidad de la normativa de defensa de la competencia, su análisis no está integrado en los principales indicadores de carácter global. Es decir, sus resultados no están matizados por la competencia efectiva o real en la economía.

En segundo lugar, otro aspecto de la regulación usualmente no cubierto pero extensivamente analizado en

la literatura (19), es la regulación concursal, es decir, la normativa que trata las quiebras de empresas y los intereses enfrentados de las partes deudoras y acreedores en las empresas sumidas en un concurso de acreedores. En menos palabras: la regulación de la «salida» de las empresas del mercado. La legislación concursal impacta sobre el coste de disolución de empresas y esto desempeña un papel importante tanto en la decisión de crear una empresa como en la dinámica empresarial de un sector de actividad determinado.

Si bien las regulaciones de «entrada» (cuánto cuesta crear una empresa) sí tienen una atención especial en los PMR y los demás indicadores, la «salida» no figura entre los intereses del PMR y solo aparece en una pregunta englobada en el CGI (20). Cabe reconocer, eso sí, que las normas de insolvencia sí aparecen cubiertas en el proyecto «Doing Business» del Banco Mundial (indicador «resolución de la insolvencia»).

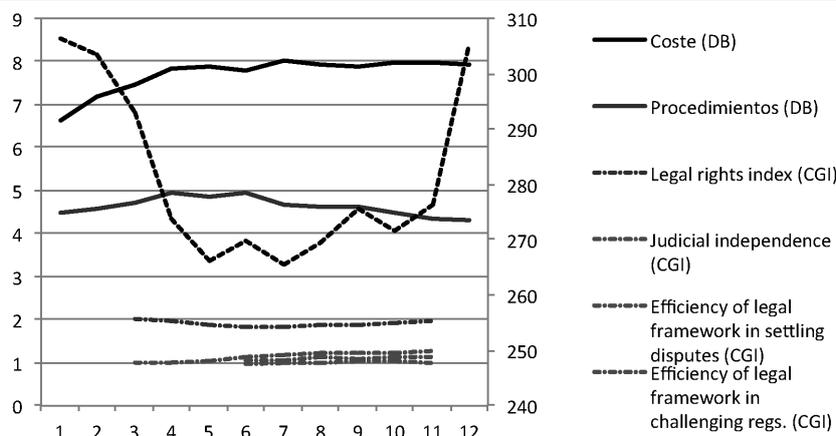
**El gran paso adelante: el análisis de la ejecución de la regulación.** A pesar de la relevancia de los elementos discutidos hasta ahora, sin duda el aspecto más importante del marco institucional de una economía, junto al diseño de la regulación, es la calidad de sus «instituciones de ejecución». En otras palabras, si la normativa, sea o no restrictiva, se aplica o no se aplica en la realidad y si la economía tiene instrumentos suficientes y eficientes para hacerla cumplir si es necesario, por ejemplo, con un buen sistema judicial. El impacto que puede tener la eficiencia de estas instituciones sobre el desempeño económico es importante y está ampliamente analizado en la literatura en diversas vertientes, desde las distorsiones que puede generar en el crecimiento y especialización de las empresas a la disminución del crédito (para un repaso de esta literatura, puede consultarse Palumbo *et al.* 2013).

La evidencia comparada indica que las diferencias en las «instituciones de ejecución» entre países pueden ser muy altas (North, 1990; Djankov *et al.* 2003). Es interesante destacar que el Banco Mundial desarrolla, en paralelo a sus indicadores de regulación (proyecto Doing Business), encuestas a empresas en diferentes países sobre la aplicación de la normativa y enfatiza la escasa correlación observada en ocasiones entre el contenido de la regulación y su aplicación efectiva (Hallward-Driemeier *et al.*, 2010).

Los indicadores PMR de la OCDE no miden la aplicabilidad efectiva de la regulación, que afectaría a cada uno de sus subindicadores. Afortunadamente, han avanzado mucho más otras iniciativas como el proyecto Doing Business, que incluye un subindicador completo en esta materia («cumplimiento de contratos», basado parcialmente en la metodología de Djankov *et al.* 2003) y el CGI, que incluye cuatro preguntas relacionadas en su cuestionario (21). En cualquiera de los casos, el análisis de la aplicabilidad de la normativa no debería ser un análisis separado de la normativa en sí misma sino una evaluación conjunta y por tanto interrelacionada.

Las diferencias entre países en cuanto a sus «instituciones de ejecución» no solo parecen ser relevantes sino

**GRÁFICO 8**  
**DESVIACIÓN TÍPICA DE LOS COMPONENTES RELATIVOS A LA CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES DE EJECUCIÓN EN EL CGI (WEF) Y DOING BUSINESS**



FUENTE: Elaboración propia a partir del GCI (WEF) y Doing Business (Banco Mundial).

que también persistentes y hasta cierto punto crecientes. En el gráfico 8 se puede observar que, a diferencia de lo que observábamos para el caso de la regulación, las instituciones de ejecución muestran un perfil estable o divergente en sus diferencias entre economías desarrolladas. Este hecho lo medimos, como antes como las desviaciones típicas de los resultados para los países de la OCDE a lo largo del tiempo.

## CONCLUSIONES

La calidad y la complejidad de la regulación es un factor esencial para explicar el crecimiento de la productividad o las diferencias en la riqueza de las economías. La regulación, en general, reduce los costes de transacción, pero un exceso en su restrictividad o su mal diseño pueden generar el efecto contrario.

La medición del nivel de restrictividad de la regulación es una tarea compleja que requiere un análisis de su contenido. Entre los esfuerzos existentes, cabe destacar diversos indicadores realizados por algunas instituciones internacionales (como la OCDE, el Banco Mundial o el World Economic Forum). Frente a ello, cabe tachar como inválidas las estrategias que relacionan simplemente «cantidad de regulación» con «carga» o «coste» para la economía.

Del estudio de los indicadores existentes, podemos concluir efectivamente que la mayor restrictividad parece relacionarse con peores comportamientos de las economías. Junto a ello, España, que todavía poseería niveles de restrictividad elevados, ha mejorado en la última década. Esto no descarta que exista un amplio margen de mejora. Es decir, la regulación en España se encuentra todavía en niveles de restrictividad suficientemente altos como para aumentar, en vez de reducir, los costes de transacción de nuestra economía.

El análisis de los indicadores existentes también arroja otra conclusión relevante: los indicadores se encuentran en un proceso de «gran convergencia». Es decir,

todos ellos muestran una preocupante aproximación en sus resultados para todas las economías analizadas. El proceso es claramente acusado en el indicador PMR de la OCDE y se está produciendo en el resto. Esto cuestiona su utilidad en el medio plazo.

La «gran convergencia» parece estar indicando que los indicadores construidos con las actuales metodologías no están capturando una parte importante de la realidad del marco institucional que pretenden medir. Por tanto, cabe pensar que la convergencia «real» solo se está produciendo, si acaso, en una parte de la regulación. Entre los déficits de las metodologías actuales se encuentra que no cubren el análisis de la regulación subnacional, ignoran algunos de los aspectos de la regulación reciente más importantes (defensa de la competencia o «salida» de empresas, entre otros) y no evalúan suficientemente si la regulación se aplica o no de forma efectiva.

Este artículo concluye que el gran paso adelante en el análisis de la regulación pasa por evaluar correctamente su «ejecución» y su «aplicabilidad». Las diferencias entre países en cuanto a sus «instituciones de ejecución» no solo son relevantes sino que también parecen ser persistentes.

**(\*) El autor agradece la ayuda prestada por Katherine León Cano en el análisis de datos y la elaboración del material gráfico. Las opiniones reflejadas en este artículo son las de los autores y no tienen porqué coincidir con aquellas del Banco de España o del Eurosistema.**

## NOTAS

[1] En la definición más amplia de North, cabe también entender como regulación (o «instituciones formales») los contratos privados entre los agentes o algunos tipos de decisiones judiciales. El concepto de «instituciones» es amplio. Según la definición de North (1990 y 1994), las «instituciones» son las «reglas del juego» o la estructura de «incentivos» de una sociedad.

- Estas «reglas del juego», englobarían las instituciones «informales», las «formales» y las de «ejecución».
- [2] Los costes de transacción, medidos como los servicios (entendidos como *final goods*) proporcionados por las industrias dedicadas a mitigarlos, pueden ser una parte muy importante de la economía. Wallis y North (1986, 1988) encontraron que en 1970 el 54.7% de la economía de EEUU estaba generado por este tipo de industrias. Resultados consistentes han sido encontrados para otras economías con posterioridad.
- [3] Ver, entre muchos otros, Schivardi y Viviano (2008) o Matea y Mora-Sanguinetti, (2012).
- [4] Sin olvidar el resto del «marco institucional» de una economía, como se discutirá al final del artículo.
- [5] Para una discusión sobre las cargas administrativas, cabe citar, entre otros, el trabajo de la OCDE (2007) además de a Kox (2005) o López-García *et al.* (2008).
- [6] El proyecto «*Doing Business*» cubre los siguientes aspectos: los trámites necesarios para la obtención de electricidad, la eficiencia de los mecanismos (como el sistema judicial) para lograr el cumplimiento de los contratos, el grado de protección de los inversores, el manejo de permisos de construcción, la regulación del comercio transfronterizo, el registro de propiedades, los mecanismos para la resolución de la insolvencia, el pago de impuestos, la obtención de crédito o los trámites necesarios para la apertura de una empresa.
- [7] Desde la defensa de la propiedad intelectual a los derechos de los accionistas minoritarios.
- [8] La calidad de las infraestructuras, de la educación primaria y la salud, el entorno macroeconómico, la educación superior, la eficacia del mercado de trabajo y de los mercados de bienes, el grado de desarrollo del mercado financiero, la tecnológica y la innovación, el tamaño del mercado o la sofisticación empresarial.
- [9] Esta encuesta cubre la seguridad percibida por los inversores y cómo está influenciada por las políticas económicas, la gobernanza, la regulación financiera y la calidad de los servicios públicos.
- [10] Este índice computa 42 parámetros agrupados en 5 grandes áreas: el tamaño del gobierno (gasto, impuestos y empresas), la estructura jurídica y garantía de los derechos de propiedad, el acceso a una moneda sana, la libertad de comercio internacional y la regulación crediticia, laboral y de la empresa.
- [11] En paralelo a los indicadores PMR, la OCDE construye otros indicadores centrados en sectores específicos de la economía o el Derecho, como los indicadores ETCR (*Regulation in energy, transport and communications*) o los indicadores EPL (*Indicators of Employment Protection*).
- [12] Tanto la OCDE como el FMI han destacado en sus informes los impactos positivos de una buena transposición de la directiva de servicios de la UE, a través de la «Ley Ómnibus» de liberalización de servicios de mercado (2009) o la denominada «Ley Paraguas» (2009). Por otro lado, estas mismas instituciones han destacado la importancia de la aprobación de la «Ley de garantía de unidad de mercado» (2013), que es específicamente española.
- [13] Respectivamente, entre los años 2006 al 2014 España ha tenido las siguientes posiciones: 38, 39, 38, 51, 62, 45, 44, 44 y 52. Debe tenerse en cuenta que la metodología ha sufrido cambios.
- [14] En cuanto a esta última, en el caso de la OCDE (que produce los indicadores PMR) cabe citar los trabajos de Barnes *et al.* (2013) y Johansson *et al.* (2013).
- [15] Utilizando un *standard two-step error correction model framework*.
- [16] Es necesario destacar que otros estudios más antiguos analizando indicadores de base subjetiva o sintética [Loayza *et al.* (2005), Gorgens *et al.* (2003), Card y Freeman, (2002)] no han encontrado que desregulaciones adicionales hayan generado efectos significativos entre los países de la OCDE, que ya mostraban un nivel de regulación reducido en términos relativos. Esta idea coincide con la hipótesis de la siguiente sección: la regulación ya es moderada en los países desarrollados y, por tanto, los indicadores actuales no tienen una

especial fuerza para captar sus diferencias.

- [17] Los indicadores PMR han sido publicados en 1998, 2003, 2008 y 2013.
- [18] En guiño al concepto de «gran moderación» (McConnell, M. M. y G. Pérez-Quirós, 2000) acuñado para identificar la reducción en la volatilidad de las variables macro hasta el inicio de la (segunda) «gran depresión».
- [19] Se debe reconocer que el cuestionario para la elaboración de el indicador PMR de 2008 incluye la posibilidad de valorar regulaciones subnacionales: «*The question refers only to regulation or policies issued or accepted by the national level of government. National governments may choose to also supply responses for one or more subnational authorities. If a question concerns an issue that is exclusively or primarily dealt with at the sub-national level, answers should be given for a chosen jurisdiction (with an indication of which jurisdiction has been selected)*» [OECD Regulatory Indicators Questionnaire 2008].
- [20] Esta competencia no se encuentra dentro de las competencias exclusivas del Estado según el artículo 149.1 CE. Además, el artículo 148.1 CE atribuye a las Comunidades Autónomas numerosas competencias relacionadas directamente con el ejercicio del comercio minorista, como la ordenación del territorio, urbanismo, ferias interiores o artesanía.
- [21] Consultar, entre otros, los papeles de La Porta *et al.* (1998), Djankov *et al.* (2007) o García-Posada y Mora-Sanguinetti (2014) (centrado en el caso de España) para comparativas de las instituciones de insolvencia entre países.
- [22] En su subindicador «*Legal rights index*», cuya fuente es además el proyecto «*Doing Business*».
- [23] Las preguntas 1.06 (*judicial independence*), 1.10 (*efficiency of legal framework in settling disputes*), 1.11 (*efficiency of legal framework in challenging regulations*) y, algo separada, la 8.08 (*legal right index*).

## BIBLIOGRAFÍA †

- ALEMANI, E., KLEIN, C., KOSKE, I., VITALE, C. e I. WANNER (2013). *New indicators of competition law and policy in 2013 for OECD and non-OECD countries*. OECD Economics Department Working Papers No. 1104.
- ALESINA, A., ARDAGNA, S., NICOLETTI, G., y F. SCHIANTARELLI (2005). Regulation and Investment. *Journal of the European Economic Association*, 120, 701-28
- BARDHAN, P. (2002). Decentralization of Governance and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 16(4): 185-205.
- BARNES, S., BOUIS, R., BRIARD, P., DOUGHERTY, S. y M. ERIS (2013). *The GDP impact of reform: a simple simulation framework*. OECD Economics Department working papers 834.
- BBVA (2008). *Distribución comercial: ¿Equilibrios de intereses?* Observatorio Sectorial, noviembre.
- BLACK, D. (1948). On the rationale of group decision-making. *Journal of Political Economy*, 56, pp. 23-34.
- BRANDT, N. (2004). *Business Dynamics, Regulation and Performance*. OECD Science, Technology and Industry Working Paper No. 2004/3
- BOTERO J. C., DJANKOV, S., LA PORTA, R., LÓPEZ-DE-SILANES, F. y A. SHLEIFER (2004). The regulation of labor. *The Quarterly Journal of Economics*, 119, pp. 1339-1382.
- CABRILLO RODRÍGUEZ, F., ALBERT LÓPEZ-IBOR, R. y R. BIAZZI SOLOMONOFF (2015). *Libertad económica en España 2015*. Editorial Civismo. Madrid.
- CARD, D. y R. FREEMAN (2002). What Have Two Decades of British Economic Reform Delivered? *International Productivity Monitor* 5: pp 541-52
- CINCERA, M. y O. GALGAU (2005). *Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance*. European Commission DG for Economic and Financial Affairs Economic Papers nº. 222
- COASE, R. H. (1960). The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- DE SERRES, A., GEERT, B., GAL, P., THEISING, A. e I. WANNER (2015). *Quantification of structural reforms*. OECD Working party No.1 on Macroeconomic and Structural Policy Analysis.

- DI VITA, G. (2015). *Institutional quality and the growth rates of the Italian regions: the costs of regulatory complexity*. Mimeo.
- DJANKOV, S., R. LA PORTA, F. LÓPEZ DE SILANES y A. SHLEIFER (2003). Courts. *The Quarterly Journal of Economics*, 118, pp. 453-517.
- DJANKOV, S., MCLIESH, C. y A. SHLEIFER (2007). Private Credit in 129 Countries. *Journal of Financial Economics*, 84, pp. 299-329.
- DJANKOV, S., LA PORTA, R., LÓPEZ DE SILANES, F. y A. SHLEIFER (2008). The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*, 88, pp. 430-465.
- DOWNS, A. (1957). *An economic theory of democracy*. Harper Collins, New York.
- ECONLAW STRATEGIC CONSULTING (2009). *Evolución de la actividad regulatoria en España 1978-2008: Descentralización y Comunidades Autónomas*. Econlaw. Madrid.
- FMI (2004). *World Economic Outlook*. International Monetary Fund. Washington, DC.
- FMI (2015). *Spain 2015 Article IV consultation*. IMF Country Report No. 15/232
- FMI (2014). *Spain 2014 Article IV consultation*. IMF Country Report No. 14/192
- FRIEDMAN, M. (2004). Freedom's Friend. *Wall Street Journal*, 11 June 2004.
- GARCÍA-POSADA, M. y J. S. MORA-SANGUINETTI (2014). Are there alternatives to bankruptcy? A study of small business distress in Spain. *SERIEs, Journal of the Spanish Economic Association* 5 (2-3). 287-332.
- GRIFFITH, R. y R. HARRISON (2004). *The Link between Product Market Reform and Macroeconomic Performance*. European Commission DG for Economic and Financial Affairs Economic Papers No. 209.
- GWARTNEY, J. y R. LAWSON. (2005). *Economic Freedom of the World*. Fraser Institute. Vancouver.
- GONZÁLEZ PANDIELLA, A. (2014). *Moving Towards a More Dynamic Business Sector in Spain*. OECD Economics Department Working Papers, No. 1173, OECD Publishing.
- GORGENS, T., PALDAM, M., y A. WURZ (2003). *How Does Public Regulation Affect Growth?* University of Aarhus Department of Economics Working Paper No. 2003-14.
- HALLWARD-DRIEMEIER, M., KHUN-JUSH, G. y L. PRITCHETT (2014). "Deals versus Rules: Policy Implementation Uncertainty and Why Firms Hate It", en *African Successes: Government and Institutions*. National Bureau of Economic Research.
- HELPMAN, E. (ed.) (2008). *Institutions and economic performance*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- HERNÁNDEZ DE COS, P., LÓPEZ-GARCÍA, P. y J. S. MORA-SANGUINETTI (2012). *Un análisis del indicador de regulación en el mercado de productos de la OCDE para la economía española*. Mimeo. Banco de España.
- HØJ, J. (2007). *Competition Law and Policy Indicators for the OECD Countries*. OECD Economics Department Working Papers, n.º 568.
- IMD (2005). *The World Competitiveness Yearbook*. Lausanne, International Institute for Management Development.
- JOHANSSON, A., GUILLEMETTE, Y., MURTI, F., TURNER, D., NICOLETTI, G., DE LA MAISONNEUVE, C., BAGNOLI, P., BOUSQUET, G. y F. SPINELLI (2013). *Long-term growth scenarios*. OECD Economics Department working paper 1000.
- KLAPPER, L., LAEVEN, L., y RAJAN, R. (2004). *Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data*. NBER Working Paper No. 3469.
- KOSKE, I., WANNER, I., BITETTI, R. y O. BARBIERO (2015). *The 2013 update of the OECD product market regulation indicators: policy insights for OECD and non-OECD countries*. OECD Economics Department Working Papers, 1200/2015.
- KOX (2005). *Intra-EU Differences in Regulation-caused Administrative Burden for Companies*. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis Memorandum 136, Rev.1.
- LA PORTA R., F. LÓPEZ DE SILANES, S. DJANKOV y A. SHLEIFER (2002). The regulation of entry. *The Quarterly Journal of Economics*, n.º 117, pp. 1-37.
- LA PORTA, R. F. LÓPEZ DE SILANES y A. SCHLEIFER (2008). The economic consequences of legal origins. *Journal of Economic Literature*, n.º 46, pp. 285-332.
- LA PORTA, R., F. LÓPEZ DE SILANES, A. SCHLEIFER y R. W. VISHNY (1997). Legal determinants of external finance. *Journal of Finance*, n.º 52, pp. 1131-1150.
- LA PORTA, R., F. LÓPEZ DE SILANES, A. SCHLEIFER y R. W. VISHNY (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy*, n.º 106, pp. 1113-1155
- LÓPEZ-GARCÍA, P., A. ESTRADA y C. THOMAS (2008). Una primera estimación del impacto económico de una reducción de las cargas administrativas en España. *Boletín Económico del Banco de España* julio-agosto, p. 82-92.
- LOAYZA, N. V., OVIEDO, A.M. y L. SERVÉN (2005). *Regulation and macroeconomic performance*. World Bank Policy Research Working Paper, n.º. 3469.
- MATEA, M. L. (2011). La transposición de la directiva de servicios a la normativa española del comercio minorista. *Boletín Económico*, octubre. Banco de España.
- MATEA, M. L. y J. S. MORA-SANGUINETTI (2012). El comercio minorista después de una década de regulación autonómica: efectos en la densidad comercial, el empleo y la inflación. *Revista de Economía Aplicada* XX, n.º 59. Pp. 5-54.
- MARCOS, F. SANTALÓ, J. y A. SÁNCHEZ GRAELLS (2010a). *Measuring regulatory intensity by the Spanish regions (1978-2009)*. IE Business School Working Paper WP10-07.
- MARCOS, F. SANTALÓ, J. y A. SÁNCHEZ-GRAELLS (2010b). *Measuring regulatory intensity by the Spanish Regions (1978-2009)*. Indret 4/2010.
- MCCONNELL, M. M. y G. PÉREZ-QUIROS (2000). Output Fluctuations in the United States: What Has Changed since the Early 1980's? *American Economic Review*, n.º 90, vol. 5, pp. 1464-1476.
- MORA-SANGUINETTI, J.S. y P. HERNÁNDEZ DE COS (2011). An assessment of the reform of the Spanish competition framework. *World Competition Law and Economics Review*, n.º 34, vol. 3, pp. 477-493.
- MORA-SANGUINETTI, J.S. y A. FUENTES (2012). *An Analysis of Productivity Performance in Spain Before and During the Crisis: Exploring the Role of Institutions*. OECD Economics Department Working Papers, n.º. 973, OECD Publishing.
- MORA-SANGUINETTI, J. S. y M. MARTÍNEZ-MATUTE (2014) La regulación en el mercado de productos en España según los indicadores de la OCDE. *Boletín Económico-Banco de España* 12. pp. 45-54.
- NICOLETTI, G. y F.L. PRYOR, (2006). Subjective and Objective Measures of Governmental Regulations in OECD Nations. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 59, pp. 433-449.
- NICOLETTI, G. y S. SCARPETTA (2005). *Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in OECD*. OECD Economics Department Working Paper n.º 460
- NORTH, D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. Norton, New York.
- NORTH, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- NORTH, D. C. (1994). Performance through time. *The American Economic Review*, n.º 84, pp. 359-368.
- NORTH, D. C. (1999). *Understanding the process of economic change*. Occasional Paper, 106, IEA (Institute of Economic Affairs).
- OCDE (2007). *Comparing Administrative Burdens across Countries, Cutting Red Tape*. OECD Publishing. Paris.
- OCDE (2013). *Product Market Regulation Database*, [www.oecd.org/economy/pmr](http://www.oecd.org/economy/pmr).
- OCDE (2014). *Economic Policy Reform 2014: Going For Growth Interim Report*. OECD Publishing. Paris.
- PALUMBO, G., GIUPPONI, G., NUNZIATA, L., y J. S. MORA-SANGUINETTI (2013). *The Economics of Civil Justice: New Cross-Country Data and Empirics*. OECD Economics Department Working Papers, n.º 1060.
- ROMER, T., y H. ROSENTHAL (1979). The elusive median voter. *Journal of Public Economics*, n.º 12, pp. 143-170.
- SCARPETTA, S., HEMMINGGS, P., TRESSEL, T. y J. WOO (2002). *The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*. OECD Economic Department Working Papers, n.º 329.
- SCHIVARDI, F. y E. VIVIANO (2008). *Entry barriers in retail trade*. CEPR Discussion Papers, n.º 6637, enero.
- WALLIS, J. J., y D. S. NORTH (1986). «Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970», en S. L. Engerman y R. Gallman (eds.), *Long-term factors in the American economic growth*. University of Chicago Press, Chicago.
- WALLIS, J.J., y D.S. NORTH (1988). Should transaction costs be subtracted from Gross National Product? *The Journal of Economic History*, n.º 48, pp. 651-654.
- WÖLF, A., WANNER, I., KOŽLUK, T. y G. NICOLETTI (2009). *Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries: Insights from a Revised PMR Indicator*. OECD Economics Department Working Papers, n.º. 695, OECD Publishing.