

**¿Se puede dinamizar el sector servicios?
Un análisis del sector y posibles vías
de reforma**

Carlos Maravall Rodríguez

Documento de trabajo 117/2007



Carlos Maravall Rodríguez

Doctor en Economía por la Universidad de Nueva York (EE UU), es responsable de análisis macroeconómico de España en la consultora Analistas Financieros Internacionales. El capítulo principal de su tesis doctoral ha sido publicado en el B.E. Journal of Theoretical Economics. Ha sido profesor en el Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid, de donde es licenciado en Ciencias Económicas por su grupo bilingüe, investigador visitante en la Escuela de Negocios Kellogg de la Universidad de Northwestern (EE UU) y docente en la propia Universidad de Nueva York.

Ninguna parte ni la totalidad de este documento puede ser reproducida, grabada o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de la Fundación Alternativas

© Fundación Alternativas

© Carlos Maravall Rodríguez

ISBN: 978-84-96653-68-9

Depósito Legal: M-32215-2007

Contenido

Resumen ejecutivo	5
Introducción: el sector servicios	7
1. ¿Son los servicios responsables de la divergencia macroeconómica de los tres últimos lustros entre EE UU y Europa?	10
1.1 Evidencia macroeconómica de España, Europa y EE UU	10
1.2 Determinantes difícilmente adaptables	13
1.3 Determinantes adaptables, pero que requieren voluntad de cambio	14
1.4 Primera evidencia con respecto a España: desempeño según la metodología de Aghion	17
2. Evidencia sobre la regulación del sector	20
2.1 Regulación de las profesiones liberales	21
2.2 Regulación del comercio minorista	23
2.3 Regulación de servicios previamente públicos y ahora privatizados	25
2.4 Regulación del sistema financiero	28
2.5 Regulación de bienes y servicios privados provistos públicamente	32
2.6 ¿Cuál es la importancia de la falta de competencia en estos sectores?	33
2.7 Conclusión parcial	34
2.8 Impacto regulatorio de la descentralización autonómica	35
3. Europa: análisis y propuestas para imprimir mayor dinamismo	37
3.1 Motivos y análisis que subyacen a la Directiva de Servicios de la UE	37
3.2 La preocupación del Banco Central Europeo	40
3.3 La Directiva de Servicios europea	41
3.4 La Agenda de Lisboa y el Plan Nacional de Reformas	43
3.5 Reestructuraciones puestas en práctica por, o de la mano de, el sector privado frente a la necesidad de reforma por parte del sector público	44
Índice de Tablas y Gráficos	49
Bibliografía	51
Apéndice	54

Siglas

Adif	Administrador de Infraestructuras Ferroviarias
BCE	Banco Central Europeo
CE	Copenhagen Economics
CPB	Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis
DTI	Department of Trade and Industry, Departamento de Comercio e Industria del Gobierno del Reino Unido
EE UU	Estados Unidos
EVCA	European Private Equity & Venture Capital Association, Asociación Europea de Capital Riesgo
FEDEA	Fundación de Estudios de Economía Aplicada
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATS	General Agreement on Trade in Services, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
I+D	Investigación y Desarrollo
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
PAC	Política Agrícola Común
PIB	Producto Interior Bruto
PNR	Programa Nacional de Reformas
Renfe	Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
UE	Unión Europea
UME	Unión Monetaria Europea

¿Se puede dinamizar el sector servicios? Un análisis del sector y posibles vías de reforma

Carlos Maravall Rodríguez

Analistas Financieros Internacionales

En este trabajo analizamos la situación del sector servicios en España basándonos en un conjunto de indicadores creados por el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). La intención es evaluar cuán proclive es su regulación para propiciar la competencia entre empresas. Suponemos que el incentivo a competir deriva en cambios tecnológicos que sostienen aumentos continuados de la productividad. Por ello se ha de empezar constatando el diferencial de crecimiento económico mantenido entre EE UU y las principales economías de la Unión Monetaria Europea (UME) en los últimos tres lustros, en base, precisamente, al excelente comportamiento de su sector servicios (y, en concreto, tres subsectores). Existe una metodología de análisis del crecimiento económico que justifica tal liderazgo por motivos estructurales (no coyunturales), y presentamos sus principales características.

La brecha surgida entre Europa y EE UU es conocida, y, en concreto, la Comisión Europea ha impulsado una estrategia de reforma, según un modelo económico, que está detrás de la Directiva de Servicios aprobada por el Parlamento Europeo el 27 de diciembre de 2006. Analizamos las implicaciones de tal Directiva en España y presentamos el trabajo realizado sobre las reformas planteadas por la Agenda de Lisboa para España (el Plan Nacional de Reformas). Se debe ser, sin embargo, consciente de que las reformas no son una panacea en sí mismas. En primer lugar, la reforma permanente genera mayor intervencionismo, al mantener al sector privado en permanente estado de alerta. Por otra parte, el sector público no hace más que acotar el margen de maniobra del sector privado: para un mismo margen se pueden dar comportamientos muy distintos. ¿Qué reformas se plantean dadas las anteriores observaciones? Destacamos tan sólo tres (cualquier programa de reformas en un país de la OCDE será necesariamente conservador: al ser países democráticos, sus gobiernos necesitan ganar elecciones, y ello no es difícil en caso de embarcarse en un proceso de reformas significativas).

La primera sugerencia es genérica para cualquier sector y se basa en el sentido común: es imposible conocer de antemano de dónde puede provenir el progreso tecnológico. Dado que es imposible saber con certeza los inventos, métodos, empresas, etc., que van a ser determinantes para el cambio tecnológico, es absurdo tratar de encasillar de dónde proceden. Así:

- **Se debe promover activamente la constitución de nuevas empresas**

Índices como el “Doing Business Report” del Banco Mundial, al recoger el coste de crear una nueva empresa, deben de ser tomados en consideración, por limitados que sean, y se debe actuar en consecuencia: el RD 1332/2006, que extiende el uso del documento único electrónico (con los beneficios que implica acudir a una “única ventanilla”) al ámbito de la sociedad de responsabilidad limitada, es bienvenido, pero insuficiente.

- **Se debe incentivar a través de una regulación proclive a la competencia la adopción de las TIC en la distribución y los servicios financieros**

Emplear el término “incentivo” no significa una aportación monetaria, una rebaja fiscal u otra norma que implique un desembolso monetario por parte de la Administración. En países con mercados suficientemente desarrollados, el mejor incentivo es aquél que alinea el interés privado con el desarrollo del mercado: desregulando la entrada de competidores, imponiendo estructuras regulatorias que exijan la provisión de información a cualquier agente que participe o desee participar en un mercado, y aboliendo estructuras que perjudiquen la adopción de nueva tecnología por parte de entrantes (como limitaciones al horario de apertura de grandes superficies, precisamente aquellos formatos de comercio que utilizan de forma más intensiva las TIC).

- **Se debe asegurar un mecanismo amplio, competitivo y generoso de asignación de recursos a la educación terciaria**

Al romper el actual grado superior universitario en dos etapas, la propuesta europea de Bolonia del 19 de junio de 1999 es, ciertamente, un paso en la dirección adecuada. Sin embargo, no es suficiente: es necesaria una mayor alineación entre intereses particulares y generales para que la propia comunidad universitaria sea consciente de la importancia de la formación terciaria. Por ello, los recursos que pueden movilizar su oferta formativa en este segmento son esenciales. Así, en España se deben buscar alternativas a la actual formación en el Instituto Nacional de Empleo, incorporándola a la oferta universitaria y adecuándola a un perfil de mayor cualificación. Aparte de reorientar su formación, una mayor coordinación entre cámaras de comercio (a través de su Consejo Superior) y universidades (a través del Consejo de Coordinación Universitaria) probablemente puede poner y mantener al día las necesidades de formación que precisa nuestro tejido productivo de manera más adecuada que la actual estructura (basada en el diálogo entre patronal y sindicatos), propia de procesos de producción distintos que el desarrollo y acceso, lo más rápidamente posible, de nuevos productos al mercado. Tal reforma, por su propia naturaleza, debe quedar encuadrada en un análisis del mercado laboral, algo que no es objeto de estudio en este trabajo.

Introducción: el sector servicios

El pasado 2 de agosto muchos italianos probablemente se sorprendieron al saber que no sólo había estado regulado el coste de cancelar una cuenta corriente en un banco, prohibida la venta de medicinas sin receta médica fuera de farmacias y permitida la herencia de las farmacias (cuyo número está regulado), aunque los herederos no estuvieran licenciados en esta especialidad, sino que, al mismo tiempo, se pudiese pasar una ley derogando estos privilegios. En ocasiones el proceso político puede tomar decisiones que parecían impensables y retirar regulaciones cuya justificación se aleja de criterios actuales y está más bien basada en la inercia y capacidad de influencia de grupos que se remontan en parte a los antiguos gremios medievales. Aunque parte del conflicto que suscita decidir qué características de un modelo económico y social a adoptar se plantea en términos de preservar o no estas estructuras, no está del todo claro qué valor económico aportan, aparte de la preservación de estructuras como un fin en sí mismo.

En este trabajo, aparte de analizar los problemas planteados por casos aislados de profesiones sujetas a privilegios, presentamos un análisis del conjunto del sector servicios que, recordemos, representa el 67% del valor añadido bruto en España y el 65% del empleo (porcentajes, por cierto, similares a los que representa en otros países de la OCDE). Al analizar su evolución nos planteamos qué medidas se pueden tomar en Europa y en España para, si no alcanzar, sí, al menos, no divergir más del éxito económico norteamericano reciente. En concreto, nos detenemos a mirar aquellos sectores que más han aportado al actual despegue de EE UU para llegar a una observación sutil y contraria a la actual cacofonía en favor de una mayor inversión bruta en TIC: su importancia se debe, prácticamente en exclusiva, como factor de producción, no al peso directo que tiene el sector sobre el Producto Interior Bruto (PIB). Es decir, es la aplicación que han tenido las TIC en otros sectores (fundamentalmente distribución y servicios financieros) lo que determina su importancia macroeconómica.

Sobre esta evidencia llegamos a un consenso, reciente, que jerarquiza la importancia de distintas regulaciones por razón de sus efectos en el comportamiento macroeconómico a largo plazo. Aunque pueda parecer banal plantear la necesidad de reforma en los países que forman parte de la OCDE (debido al nivel de riqueza del que ya gozan sus ciudadanos), ésta no tiene por qué dejar de ser significativa: basta mencionar que la divergencia entre la Unión Europea y los EE UU de los últimos 15 años explica cómo EE UU tiene un PIB per cápita un 50% mayor que el promedio de la UE de los 25 en la actualidad

(Europa prácticamente había convergido con EE UU en 1990, gracias al esfuerzo hecho desde el final de la Segunda Guerra Mundial).

Tabla 1. PIB per cápita (España = 100)

País	Alemania	Canadá	Dinamarca	España	EE UU	Francia	Irlanda	Italia	Japón	P. Bajos	R. Unido
1995	138	140	142	100	172	131	113	134	139	136	124
2005	112	128	124	100	153	110	142	102	112	128	120

Fuente: Eurostat

Comparada con el resto de Europa, España ha hecho un papel meritorio en estos años. Como se puede ver en la Tabla 1, ha acertado distancias con todos los países que aparecen en él, con la excepción de Irlanda. Pero es sabido que algunos de los países incluidos han tenido un comportamiento bastante pobre en la última década, y cabe preguntarse si una vez que España alcance su posición no serán necesarias nuevas reformas para que no se quede estancada como ellos. De ahí la importancia de realizar este análisis.

Dado el buen devenir de la economía de EE UU, nos planteamos qué debe guiarnos para no entorpecer el desarrollo económico de un país. Consideramos el análisis teórico reciente para dar respuesta a esta pregunta. Éste ha de implicar una ruptura con el conocido modelo de crecimiento de Solow (Solow, 1956), pues el líder tecnológico mundial no sólo ha conseguido mantener un diferencial en su nivel de renta, sino que se ha distanciado del resto.

Las reformas que están teniendo lugar en España y Europa para incentivar el desarrollo económico se deben analizar según las nuevas teorías de crecimiento. En concreto, analizamos qué sistema regulatorio está más en línea con las nuevas teorías del crecimiento posteriores a Solow, y tratamos de cuantificar, informalmente, la importancia de distintas reformas. Aunque sea imperativo realizar reformas para seguir creciendo, nuestro análisis no puede ser catastrofista: en España, mientras el PIB a precios de mercado creció un 7,9% en el año 2004 (3,1% en términos reales), el volumen de negocio del sector servicios creció un 8,9%. Además, conviene plantearse si las reformas han de ser realizadas por el sector público o si debe ser el propio sector privado el que se reforme y adapte. En ocasiones parece que la propia petición de reformas a realizar por parte de un gobierno es propiciatoria de un mayor intervencionismo (la necesidad de reforma) que el mantenimiento del *statu quo*.

Por último, es necesario mencionar que este trabajo no pretende ser una lista de “deberes” que debe hacer un gobierno que se enfrente a los problemas de falta de dinamismo en el sector servicios que aquí se identifican. El objetivo es, más bien, conocer su importancia

y plantear los argumentos teóricos y empíricos detrás del conocimiento que existe sobre las reformas que han ido bien y las que han ido mal en distintos países. Nuestro análisis se basa en la evidencia, por parcial que sea, de la evolución de las reformas en el sector servicios que ya han tenido y están teniendo lugar en la OCDE. Las bases de datos tanto de la propia OCDE como del FMI, el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otros organismos e instituciones son aquí indispensables.

1. ¿Son los servicios responsables de la divergencia macroeconómica de los tres últimos lustros entre EE UU y Europa?

1.1 Evidencia macroeconómica de España, Europa y EE UU

Hay tres factores que han permitido a la economía española mantener una elevada tasa de crecimiento del PIB e incluso una tasa de crecimiento significativa del PIB *per cápita* en los últimos años comparada con el área euro: el crecimiento poblacional, el incremento en la tasa de actividad y la caída en la tasa de desempleo (incremento en la tasa de ocupados).

En el corto y medio plazo estos factores pueden aportar significativamente al crecimiento del PIB y del PIB *per cápita*, es decir, la intensa entrada de inmigrantes, el hecho de que la tasa de actividad esté en su máximo histórico (58,6% en el 4º trimestre de 2006) desde que existe serie (1976), que la tasa de desempleo esté, desde finales de 2005, en niveles no vistos desde 1979 (ahora en el 8,3%), y que las horas trabajadas por empleado se aproximen a las vistas en los países donde más se trabaja en Europa, son todos factores de crecimiento de la economía española, como explica la Tabla 2 (comparado con el número que aparece en la Tabla, referido a 2005, 1996 es igual a 1), pese a que la tasa de productividad se haya mantenido en niveles de crecimiento negativos.

Tabla 2. Descomposición del PIB *per cápita* de España: evolución entre 1996 y 2005¹

PIB *per cápita* = Productividad del trabajo x Tasa de ocupados x Tasa de actividad x Tasa de población potencialmente activa

1,26 = 0,95 x 1,17 x 1,12 x 1,02

Fuente: INE (Contabilidad Nacional Trimestral y EPA)

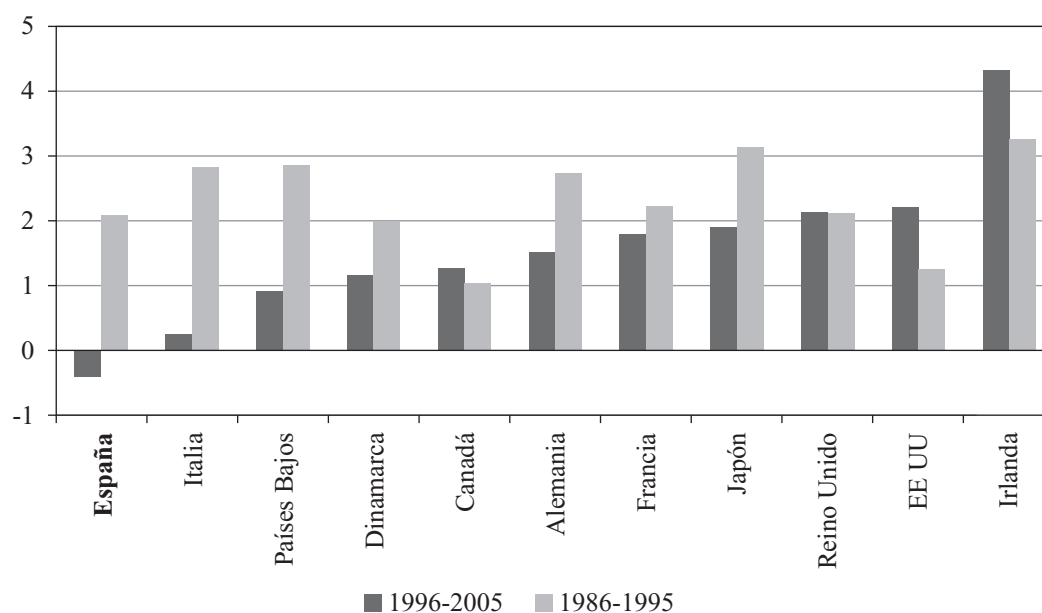
¹ Las tasas se refieren a las siguientes *ratios*:

$$\frac{\text{PIB}}{\text{Población total}} = \frac{\text{PIB}}{\text{Ocupados}} \times \frac{\text{Ocupados}}{\text{Activos}} \times \frac{\text{Activos}}{\text{Población en edad de trabajar}} \times \frac{\text{Población en edad de trabajar}}{\text{Población total}}$$

Sin embargo, todos los anteriores factores son *inputs* empleados para producir un determinado *output*. En este sentido, su uso está acotado: no puede trabajar más población de la que está dispuesta a trabajar (la tasa de paro no puede ser inferior a cero), no puede haber un mayor número de personas dispuestas a trabajar que población en edad de trabajar (la tasa de actividad no puede ser superior a cien) y la población en edad de trabajar está acotada por el total de efectivos que hay en un país. Así, al cabo de un tiempo no es posible seguir haciendo un mayor uso de los factores (un incremento en su cantidad), sino que debe hacerse un mejor uso: debe haber un incremento de la productividad por unidad de factor (o del total de factores). Es precisamente en este último aspecto, el crecimiento de la productividad, donde España no destaca (Gráfico 1).

Sin embargo, no se puede decir que en lo que respecta al comportamiento de la productividad la economía española se haya comportado de manera distinta que las principales economías de la Unión Europea de los 15 (UE 15²), con la excepción de Irlanda y el Reino Unido. Así, su dinamismo ha venido determinado por cauces fundamentalmente distintos a los de aquellos países desarrollados que han crecido significativamente en los últimos 13 años: el paupérrimo uso del factor trabajo al principio del periodo nos ha permitido crecer incre-

Gráfico 1. Evolución de la productividad del trabajo



Fuente: Fondo Monetario Internacional

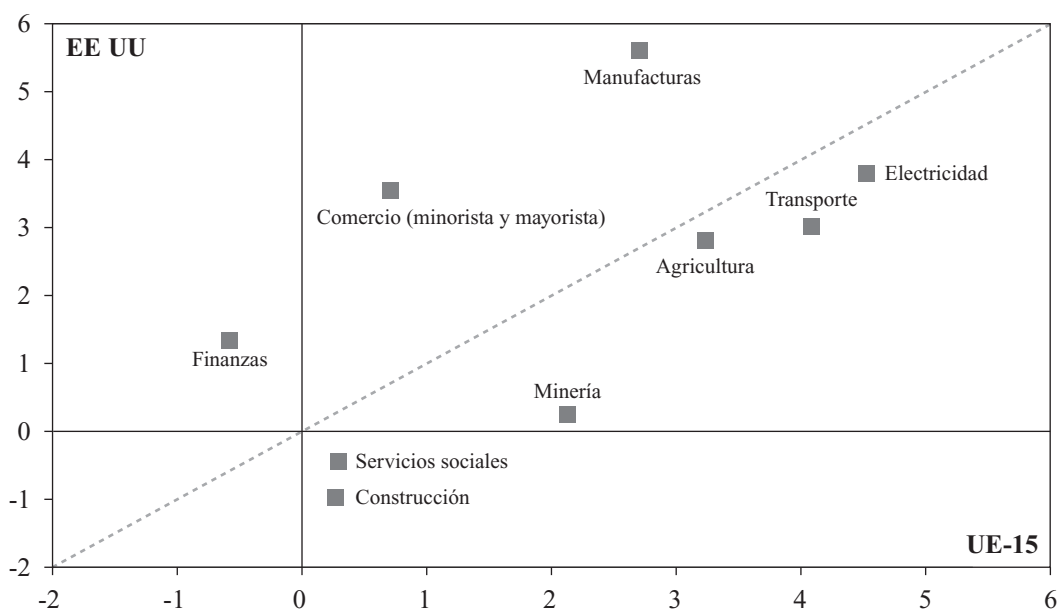
2 Compuesta por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Suecia y el Reino Unido.

mentando su utilización sin hacerlo de manera más eficiente, que es lo que el crecimiento de la productividad por empleado refleja.

Cabe decir que no hay indicios de que vaya a faltar factor trabajo en España en los años venideros. Si hay algún problema que caracteriza a España en la actualidad no es la falta de mano de obra dispuesta a entrar en el país. Es decir, aunque la tasa de productividad del trabajo no repuntase, es difícil pensar que ello generase un problema para España en el corto y medio plazo. Sin embargo, si el objetivo es crecer en el largo plazo por encima del crecimiento poblacional, es necesario que la tasa de productividad de los factores (trabajo y total de los factores) repunte. Y es difícil que esta tasa se incremente si no existen incentivos para que las empresas empleen mejor sus *inputs* para un *output* dado, es decir, si no existe competencia.

El grado de competencia se determina en cada mercado individualmente (es decir, a nivel microeconómico), pero conviene mencionar, antes de pasar a este nivel de análisis, que, en comparación con España y la UE-15 (con la excepción del Reino Unido e Irlanda), prácticamente toda la reactivación en la tasa de crecimiento desde 1995 en EE UU se debe al crecimiento de la productividad. Ésta puede ser atribuida a la producción y uso de capital de TIC en su aplicación al sector de la distribución (mayorista y minorista) y la negociación de valores (véase Gordon, 2003:253). El Gráfico 2 recoge hasta qué

Gráfico 2. Evolución de la productividad del trabajo por sector en la UE-15 y EE UU: 1993-2003



Fuente: Fondo Monetario Internacional

punto, en este aspecto, EE UU diverge de la UE-15 (con las excepciones de países ya mencionados). Muestra cómo, mientras la segunda despunta en los sectores del margen inferior derecho, EE UU lo hace en aquéllos del margen superior izquierdo. Así pues, con este gráfico en mente, pasamos a analizar la competencia que debe tener lugar (entre otros, en estos tres sectores) para incentivar la innovación que permita a la tasa de crecimiento de la productividad despertar de su letargo en la UE-15 (y España).

1.2 Determinantes difícilmente adaptables

La discusión sobre qué tipo de reformas llevar a cabo en Europa para alcanzar a los EE UU ha estado muy centrada en cuestiones sobre desregulación de los mercados de bienes, servicios y trabajo. Sin embargo, los determinantes de productividad a nivel sectorial son más amplios que éstos y, en particular, algunos de ellos pueden no ser simplemente intercambiables entre países. De los tres sectores sobre los cuales ha recaído la mayor parte de la aceleración en la tasa de productividad de EE UU desde 1995, ha sido el sector de la distribución y, en concreto, el comercio minorista el que se ha visto revolucionado por el formato de megacentros comerciales. Para hacerlo posible, es necesario estar dispuesto a tener ciudades que se esparcen sobre un gran territorio (lo que es conocido como *urban sprawl*), con poca regulación sobre el uso del suelo. Una parte importante de la explosión en la tasa de productividad depende del modelo de ciudad y convivencia metropolitana. Y no es necesario recordar el coste que implica en el uso de energía, polución y tiempo perdido en congestión de tráfico.

Así pues, parte del diferencial se debe a modelos de planificación geográfica y urbanística muy distinta a cada lado del océano Atlántico (Gordon, 2004:1), que son difíciles de cambiar no sólo por dificultades físicas, sino por preferencias de cada sociedad sobre cómo se debe esparcir la población en el territorio (derivados en parte de criterios de sostenibilidad ecológica y también de un menor o mayor individualismo –posibilidad de aislarse socialmente–).

El beneficio del paso del tiempo nos permite observar que la valoración positiva de Gordon sobre la evolución al otro lado del océano está sesgada al alza por dos razones: no considera que el *urban sprawl* haya estado ligado a un periodo (los últimos veinte años) en que los precios de la energía y, en concreto, del petróleo se han mantenido en niveles muy moderados. Ello ha incentivado el uso de medios de transporte por carretera. Sin embargo, independientemente de los máximos alcanzados por el precio del petróleo en fechas recientes, es conocida la necesidad que tiene la población mundial de desarrollarse por medio de energía provista de otras formas diferentes de los combustibles fósiles. En este sentido, hay que buscar alternativas a modelos logísticos deslocalizados. Por ello, junto con los costes asociados al tiempo de congestión viaria, es necesario apostar por otros medios de transporte que no sean la carretera.

La lógica de trasladar parte del transporte alimentado por combustible fósil a otros medios es la que está detrás del impulso que está recibiendo el transporte ferroviario en el tráfico de mercancías en la UE (en 2004 la Comisión Europea creó la Agencia Europea del Transporte Ferroviario³). El sector privado empieza a ser receptivo a esta iniciativa. En España la empresa Mercadona contrató el 24 de julio de 2006 (a través de su operador logístico Aco-tral) con Renfe el transporte anual de 220.000 toneladas de mercancía entre Sevilla y Valencia en 416 trenes, equivalentes a 9.125 camiones, evitando así la emisión de 12.000 toneladas de CO₂ y reduciendo el consumo energético un 70% (según nota de prensa). Pero es necesario reconocer que tal estrategia no está exenta de debate: el coste en el corto y medio plazo de optar por el ferrocarril frente al transporte por carretera es significativamente superior (no así, según parece ser, una vez que se incluye la degradación medioambiental). Está, pues, por decidir qué modelo es más viable en el largo plazo.

1.3 Determinantes adaptables, pero que requieren voluntad de cambio

En cambio, otra parte del diferencial de crecimiento se debe simple y llanamente a una falta de competición en los mercados. Así, volvemos a lo que ha sido el núcleo de nuestra discusión, recordando que la falta de incentivos para innovar repercute directamente en la aportación que pueda realizar no sólo un sector en particular, sino cualquier sector en general. Más aún, como es difícil identificar de antemano qué sector puede aportar más en el futuro a la tasa de productividad agregada, lo mejor es asegurar un incentivo uniforme, a través de una regulación proclive en mercados genéricos (laboral, financiero, de bienes y servicios), que una dirigida a un mercado particular (comercio minorista). Y, en concreto, para que exista innovación, es crítico que exista la posibilidad de entrar, y de entrar a un bajo coste para que nuevas empresas e iniciativas encuentren eco en los mercados. Las bondades de este efecto han sido presentadas tanto en el trabajo de macroeconomistas aplicados como Robert Gordon (2003 y 2004), como teóricos. En concreto, dado que en el anterior apartado hemos dedicado ya atención al trabajo de Gordon, pasamos a detallar la metodología de crecimiento y su aplicación concreta a políticas industriales y tecnológicas que han desarrollado Philippe Aghion y Peter Howitt (1998 y 2006).

El análisis de la situación actual europea debe empezar en 1945, cuando el *stock* de capital físico europeo había sido prácticamente destruido y su nivel de tecnología se situaba por detrás del estadounidense. En aquel momento primaba la necesidad de acumular capital e imitar o adoptar tecnología norteamericana. En este contexto, instituciones que limitasen la competencia, bancos y subsidios gubernamentales que financiasen la actividad productiva, sistemas educativos que formasen a nivel primario, secundario y técnico, y mercados labo-

3 Vínculo: <http://www.era.europa.eu/>.

rales que incentivasen la acumulación de experiencia en empresas, más que la movilidad entre empresas, eran los pasos a dar para levantar las economías de la UE. Era necesario recorrer el camino recorrido por otros rápidamente. Sin embargo, al llegar la década de los ochenta, Europa ya ha recorrido la mayor parte de ese camino: ha alcanzado a los países punteros en términos de capital por trabajador y productividad, ha llegado a la frontera tecnológica del momento y ya no puede basar su modelo de crecimiento en simples modelos imitativos para mantener tasas positivas de crecimiento de su productividad (Griffith *et al.*, 2004). Es la hora de la innovación, y ella no implica un simple aumento de recursos en I+D. Implica una reorientación de los incentivos sociales para generar innovación. Por desgracia, los modelos sociales y económicos que permiten alcanzar rápidamente a los líderes mundiales no son válidos para innovar. ¿Cómo generarlos?

En Aghion (2006) se resumen cuatro lecciones a extraer para implementar políticas que incentiven la innovación. Cada una de ellas ha sido verificada empíricamente en los trabajos que se citan a continuación.

A) La natalidad y la defunción empresarial son cruciales

La política de la competencia de la Comisión Europea enfatiza la competición que ha de existir entre empresas ya presentes en el mercado, pero ignora la entrada de nuevas empresas. Sin embargo, es la sustitución de viejas empresas y viejos métodos empresariales la que está detrás de la mayor parte del crecimiento de la productividad en EE UU (Sapir *et al.*, 2004).

En general, la relación que existe entre competición e innovación es inicialmente creciente (la presencia de competición es un acicate para innovar), hasta un punto en el que se invierte (si existen demasiados competidores/imitadores las empresas no pueden internalizar su innovación). Es decir, existe un punto óptimo de competición.

Lo que es aplicable a la competición entre empresas también es aplicable a su entrada y salida, es decir, también existe un punto óptimo de entrada y salida de empresas: se debe incentivar la entrada, pero demasiados incentivos a la entrada pueden determinar que una empresa no esté dispuesta a entrar si la siguiente se puede apropiarse de los beneficios que su entrada genera.

El problema se magnifica al tratar de encontrar el punto óptimo si se está cerca de la frontera tecnológica y existe mayor apertura comercial. ¿Por qué? La mayor parte de los países tiene empresas en distintos puntos de la frontera tecnológica. Cuando un país abre sus puertas a la competencia mundial, se generan incentivos para que las empresas que están más avanzadas inviertan más para evitar su cierre. Pero también se generan incentivos para que las que están más alejadas de la frontera cierren sus puertas. Por ello, en un país avanzado debe hacerse un esfuerzo mayor para estar cerca del óptimo tanto en términos de competición como de entrada de empresas, pues la curva tiene mayor pendiente en ambos casos:

cuanto más avanzado se está, tecnológicamente hablando, existen mayores costes. Aghion *et al.* (2005a y 2006a) encuentran evidencia de la importancia de tales efectos en un panel de 23.886 observaciones con 5.000 fábricas de 180 empresas en el periodo comprendido entre 1987 y 1993. Es decir, el incremento de la productividad exige rotación empresarial: no sólo entradas, sino también quiebras de empresas.

B) La innovación y el desarrollo están asociados a educación terciaria

Aunque el gasto total en educación en EE UU y Europa no es sustancialmente distinto, sí lo es en lo que respecta a educación superior. Y es que la educación terciaria es fundamental si se quiere innovar: cuando se está lejos de la frontera tecnológica y todo lo que se pretende es alcanzar a los líderes mundiales y adoptar tecnología foránea, lo importante es incrementar los efectivos con educación secundaria y universitaria. Sin embargo, cuanto más cerca se está de la frontera tecnológica, es necesario dedicar más recursos a la educación terciaria, pues son aquéllos con tal educación los que pueden poner en práctica nuevas innovaciones. Expresado de otro modo: el progreso tecnológico y el *stock* de capital humano son complementarios. Vandenbussche *et al.* (2006) y Aghion *et al.* (2005b) encuentran evidencia empírica de tal aserto.

C) La natalidad empresarial precisa de mercados financieros desarrollados

Empresas de nueva creación necesitan de fondos para desarrollar su actividad antes de poder comercializarla a gran escala (véase la evidencia presentada para 16 países en Aghion *et al.*, 2006b). En este aspecto, la presencia de fondos de capital riesgo es complementaria a otros desarrollos financieros: cuantas más fuentes haya, mejor (véase apartado 2.4).

D) En ausencia de mercados financieros desarrollados, empléense políticas fiscales contracíclicas

El gasto en I+D es uno de los capítulos más sensibles de ser ignorados por empresas en caso de que tengan dificultades de liquidez, independientemente de la validez del proyecto empresarial en cuestión (valor añadido, beneficios, etc.). El uso de políticas fiscales contracíclicas puede moderar el impacto del ciclo que no puede ser atenuado por fondos provenientes del sector privado si el sistema financiero está poco desarrollado (Aghion y Marinescu, 2006)⁴.

¿Qué conclusiones pueden extraerse? En primer lugar, algunas llamativas, como que se deben ignorar propuestas surgidas de los grandes grupos industriales que piden mayores

4 Es decir, una menor variabilidad del ciclo económico puede tener efectos beneficiosos para la inversión empresarial, más allá del impacto que pueda tener sobre los consumidores (como perder su puesto de trabajo, etc.), impacto que tiende a relativizarse desde el libro *Models of Business Cycles* (Lucas, 1985).

ayudas para realizar I+D, bajo el supuesto de que son los principales generadores de I+D. Ello es cierto en Europa, pero debido al hecho de que en Europa no existen las mismas facilidades de desarrollo para nuevas iniciativas empresariales. El trabajo de Aghion y sus coautores sugiere que es la competencia que genera la entrada de nuevas empresas la que supone un acicate para innovar, no las ayudas ni los subsidios estatales. Es decir, no se debe esperar un repunte de la productividad por parte de los “campeones nacionales” europeos: iniciativas como las que promulga el documento elaborado en diciembre de 2004 por Jean Louis Beffa, presidente del grupo Saint-Gobain, para el presidente de la República Francesa, en aquel momento Jacques Chirac, pueden tener el efecto contrario de lo que proponen. El espíritu innovador no proviene de las grandes empresas: la frontera tecnológica se determina por la competición que generan nuevos entrantes.

Así, iniciativas como el Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización de la Unión Europea parecen ir en la buena dirección: el cambio tecnológico tiene consecuencias sobre empresas y trabajadores que no se pueden adscribir, exclusivamente, a un mal desempeño por su parte (Diario Oficial de la UE, 2006). Por ello es necesario crear un medio de contrarrestar el impacto que tiene el cierre de una empresa, debido a un cambio en las condiciones de supervivencia (mayor apertura al comercio mundial); de otra forma puede tener lugar una reacción social adversa al cambio tecnológico y la competencia entre empresas. El fondo se ha creado con 500 millones de euros sobrantes de los presupuestos de la Unión.

1.4 Primera evidencia con respecto a España: desempeño según la metodología de Aghion

Las cuatro consideraciones que resumen la política de innovación que defiende Aghion se plasman en algunos indicadores y/o medidas que quizás conviene plantear ahora, como aperitivo del análisis de cuán proclive a la competencia son algunos subsectores del sector servicios en España⁵. En este último aspecto nos referimos al coste/facilidad de abrir o cerrar una empresa (lección *i* de Aghion) y la recién desarrollada Ley de Estabilidad Presupuestaria o, más bien, el artículo 8 de la Ley 18/2001, de 12 de diciembre, en la redacción dada por la Ley 15/2006, de 26 de mayo, de reforma de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria (lección *iv* de Aghion).

Afortunadamente, en lo que respecta al primer indicador, el Banco Mundial ha creado la base de datos Doing Business, que pretende, precisamente, medir tal facilidad y acceso al in-

5 Principalmente el desarrollo del mercado financiero (lección *iii* de Aghion, en el apartado 2.4); la importancia relativa de cada nivel educativo de un país (primario, secundario, terciario), aun siendo parte del sector servicios en un sentido general, merece un análisis que no podemos realizar en esta monografía.

greso/egreso de empresas. En este trabajo sólo nos centramos en analizar el índice de costes relacionados con la creación y destrucción de empresas. En Djankov *et al.* (2002) se presenta la metodología que subyace al primero, y en Djankov *et al.* (2006) la del segundo.

El primer índice (Tabla 3) recoge el número total de procedimientos necesarios para establecer una empresa, el tiempo medio de espera en cada procedimiento, el coste oficial de llevar a cabo cada procedimiento y el capital mínimo necesario para el establecimiento como porcentaje de la renta nacional bruta de cada país.

El segundo índice (Tabla 4) recoge el tiempo medio para completar un procedimiento de bancarrota, el coste (en tanto por ciento sobre el valor de los bienes de la empresa en cuestión) y el tanto por ciento recuperado por los demandantes (acreedores, empleados y agencia tributaria) a través del procedimiento de bancarrota.

Como se puede observar, en lo que se refiere al tiempo en crear y cerrar una empresa, España ocupa una incómoda décima posición entre los diez países objeto de estudio, en lo que se refiere al coste de abrir una empresa, pero, sin embargo, mantiene una posición relativamente holgada (cuarto) en lo que se refiere a cerrar una empresa. Es de notar que la rotación (natalidad y defunción) empresarial la componen ambos estadísticos y, como pone de manifiesto la metodología de Aghion (metodología schumpeteriana, si se quiere), ambos son relevantes.

Por otra parte, en lo que se refiere al empleo de políticas contracíclicas, en ausencia de mercados financieros desarrollados, todavía no ha transcurrido tiempo suficiente como para evaluar la Ley de Estabilidad Presupuestaria de España. Sin embargo, en lo que se refiere a

Tabla 3. Trámites para la apertura de un negocio

País	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste ⁽¹⁾	Capital mínimo ⁽¹⁾
Canadá	2	3	0,9	0,0
Dinamarca	3	5	0,0	44,6
Irlanda	4	19	0,3	0,0
EE UU	5	5	0,7	0,0
Países Bajos	6	10	7,2	62,3
Reino Unido	6	18	0,7	0,0
Francia	7	8	1,1	0,0
Japón	8	23	7,5	0,0
Alemania	9	24	5,1	46,2
Italia	9	13	15,2	10,4
España	10	47	16,2	14,6

⁽¹⁾ Porcentaje de la renta nacional bruta *per cápita*.

Fuente: Banco Mundial, Doing Business Report 2006

su espíritu y letra, esta ley establece claramente el uso de políticas fiscales contracíclicas en caso de que la economía crezca en términos reales por encima de su crecimiento potencial. Este se establece en un rango de un 2-3%, justificado por la imposibilidad de realizar una estimación puntual de cuál es el crecimiento potencial y real (y caracterizar así la fase del ciclo económico en que se encuentra la economía española en base a su diferencia) con la suficiente precisión, dada la celeridad necesaria para elaborar los Presupuestos Generales del Estado.

Por el momento sí que parece que se están llevando a cabo los cauces necesarios para una correcta implementación de esta ley. Así, el Ministerio de Economía y Hacienda ha elaborado el Informe sobre la posición cíclica de la economía española, el 28 de marzo, previa consulta al Instituto Nacional de Estadística y el Banco de España. De esta manera los Presupuestos Generales del Estado tendrán que guardar relación con la caracterización de “mantenimiento del crecimiento por encima del potencial” con que ha concluido el informe.

Tabla 4. Trámites de una bancarrota

País	Irlanda	Japón	Canadá	España	R. Unido	Alemania	Italia	EE UU	P. Bajos	Francia	Dinamarca
Tiempo (años)	0,4	0,6	0,8	1,0	1,0	1,2	1,2	1,5	1,7	1,9	3,0
Coste ⁽¹⁾	9,0	3,5	3,5	14,4	6,0	8,0	22,0	7,0	1,0	9,0	4,0
Tasa de recuperación ⁽²⁾	87,9	92,7	89,3	77,6	85,2	53,1	39,7	77,0	86,3	48,0	70,5

⁽¹⁾ Porcentaje del valor de los bienes.

⁽²⁾ (Cent. sobre \$).

Fuente: Banco Mundial, Doing Business Report 2006

2. Evidencia sobre la regulación del sector

La divergencia que ha caracterizado el comportamiento de EE UU frente a Europa en los últimos 15 años ha marcado parte de las agendas de los responsables de política económica tanto en Europa (para explicar el declive relativo europeo) como en EE UU (cómo explicar su excepcional crecimiento, cuando el país ya se encuentra en la frontera del desarrollo). El análisis, aparte de detenerse en la ya conocida (aunque no por ello menos justificada) crítica de la falta de competencia en los servicios provistos por los profesionales liberales, también se ha centrado en otros segmentos del sector servicios. Y, en concreto, la OCDE ha apoyado este análisis con la creación de unos índices de regulación que incluyen las profesiones liberales, el comercio minorista y varios servicios que previamente habían sido provistos públicamente, como el transporte aéreo, ferroviario y por carretera, correos, electricidad, gas y telecomunicaciones (con la defensa de que se trataba de monopolios “naturales”), que ahora han sido privatizados y/o abiertos a la competencia. La presentación aquí es, en gran medida, puramente descriptiva de estos índices. En la siguiente sección evaluamos la importancia que les asignamos.

Es de notar que ignoramos algunos países de la OCDE, sea porque no existe alguna observación en el periodo considerado (salvo EE UU, país de referencia en cualesquiera de estas comparaciones internacionales), porque la comparación con España no resulta obvia para el

Tabla 5. Selección de países

Eurozona	Resto
Alemania	Canadá
España	Dinamarca
Francia	EE UU
Irlanda	Japón
Italia	Reino Unido
Países Bajos	

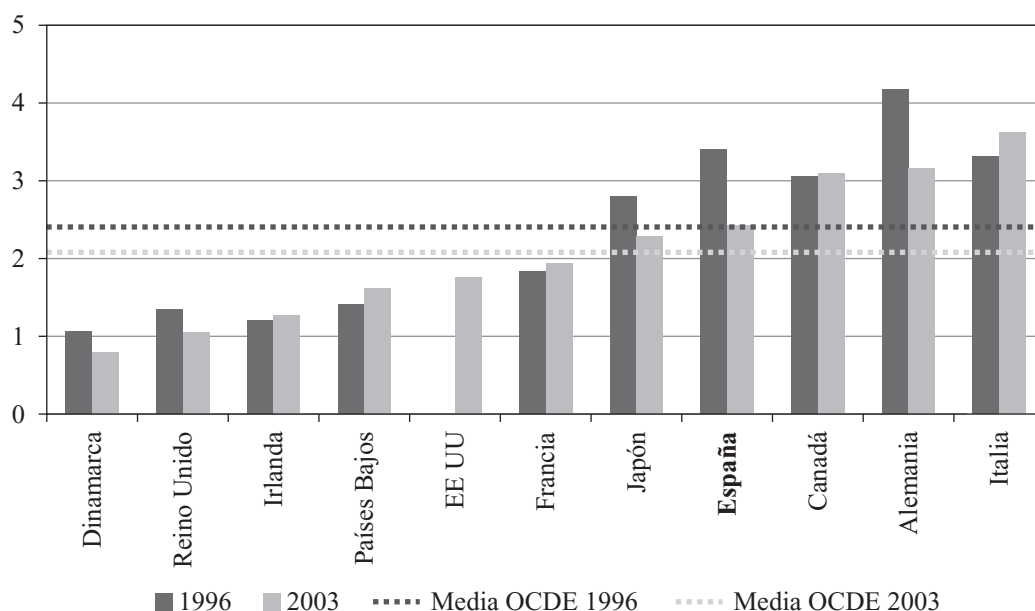
Fuente: Elaboración propia

autor (por ejemplo Australia) o el tamaño del país no es comparable al nuestro (Suiza). Pero cabe mencionar que Corea, país comparable con España en gran número de indicadores (población, PIB *per cápita*, etc.), no provee datos con respecto a la regulación de servicios previamente públicos pero ahora privatizados. Decidimos no incluirla debido a la importancia de este último índice. El trabajo de Boylaud y Nicoletti (2001), Conway *et al.* (2005) y Conway y Nicoletti (2006) explica la metodología usada. Los datos completos se encuentran en la página web http://www.oecd.org/document/1/0,2340,en_2649_34323_2367297_1_1_1_1,00.html.

2.1 Regulación de las profesiones liberales

En todos los *ranking* los criterios que rigen son de entrada y conducta (es decir, los incentivos que existen para competir una vez que una empresa entra en el sector). En el caso de las profesiones liberales, el primer criterio se subdivide, a su vez, en tres: a) el número de servicios que permite tener una licencia, frente a no tenerla; b) la educación requerida para poder proveer el servicio; y c) cuotas y test de suficiencia económica. El segundo implica a) regulaciones sobre los precios a cobrar; b) controles sobre cómo se puede uno anunciar

Gráfico 3. Regulación de las profesiones liberales: índice conjunto (orden: según 2003)



Fuente: OCDE

profesionalmente; c) exigencias sobre la forma societaria que ha de adoptar quien quiera ejercer la profesión; y d) posibilidades que existen de cooperación entre profesionales. En conjunto, cuanto más regulada está una profesión, mayor es el número de puntos que recibe.

El Gráfico 3 presenta el resumen del conjunto de indicadores, mientras que la Tabla 6 muestra los índices de cada sector por separado. Sorprende el hecho que el país que lidera el *ranking* sea Dinamarca (superando a EE UU y al Reino Unido). Ello muestra que la distinción entre país “anglosajón” y “continental” no tiene por qué ser reveladora del buen desempeño en los indicadores que aquí analizamos: importa más quién hace un esfuerzo liberalizador.

• Devenir de España

Como se puede observar, España ha mejorado, con respecto a su pasado, en cuanto a regulación se refiere. De ser el segundo país más regulado, ha pasado a ser el cuarto. Sin embargo, dista mucho de ser un país desregulado, y los cambios llevados a cabo entre 1996 y 2003 no han sido suficientes, no ya para estar en niveles bajos, sino para estar en una región intermedia de regulación. En concreto, España se sitúa en 2003 en lo que era la media de la OCDE en 1996 (2,4), mientras que la media de regulación ha caído tres décimas en este periodo (hasta 2,1).

La Tabla 6 muestra los sectores que determinan el alto nivel de regulación en España en relación con la media de la OCDE. Éstos son el legal-jurídico y el de arquitectura, donde

Tabla 6. Índices de regulación de las profesiones liberales (orden: según índice conjunto)

	Contabilidad		Arquitectura		Ingeniería		Jurídico	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Dinamarca	2,1	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	2,0
Reino Unido	3,2	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	2,3	2,1
Irlanda	2,0	1,6	0,0	0,7	0,0	0,0	2,8	2,8
Países Bajos	3,2	2,9	0,0	0,0	0,4	1,5	2,0	2,0
EE UU	2,6	1,7	n.d.	1,7	2,4	1,9	2,9	1,8
Francia	3,0	3,0	1,8	2,1	0,2	0,0	2,3	2,8
Japón	3,0	2,2	2,5	0,9	2,0	2,8	3,7	3,3
España	3,1	2,1	3,5	2,5	3,0	1,5	4,0	3,6
Canadá	3,1	3,2	3,0	2,8	2,9	3,2	3,2	3,2
Alemania	5,1	2,8	3,3	3,1	3,8	3,1	4,5	3,6
Italia	1,4	4,0	4,3	3,1	4,0	3,8	3,6	3,6

(Normalización: valor máximo es 6, mínimo 0).

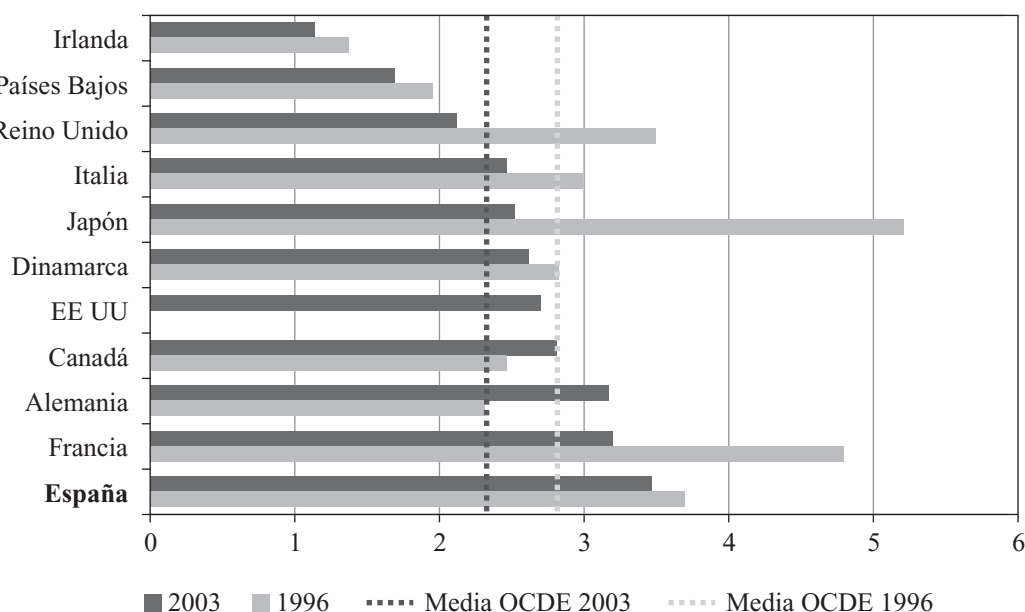
Fuente: OCDE

España registra 8 décimas de diferencia con respecto a la media (2,8 y 1,7), mientras que la contabilidad y la ingeniería presentan -2 y -1 décimas de diferencia. Cabe destacar que estos índices de regulación enmascaran algunos problemas, pues suponen como “exceso regulatorio” lo que puede ser un criterio puramente cualitativo: el número de años necesarios para hacerse con el título profesional. Ello ha tenido un impacto negativo en España en lo que respecta a la profesión de arquitecto, por ejemplo.

2.2 Regulación del comercio minorista

En este caso, los criterios que rigen el análisis son la necesidad de registrarse en el registro comercial, las licencias o permisos necesarios para poder establecerse en una actividad comercial, la regulación específica que regula las grandes superficies, la protección de empresas ya constituidas, la regulación de horas de apertura y los controles de precios. Todas ellas están, a su vez, subdivididas de acuerdo a distintas categorías que son demasiadas como para enumerar aquí; por ejemplo, los artículos sobre los que existen controles de precios, en

Gráfico 4. Regulación del comercio minorista: índice conjunto (orden: según 2003)



(Normalización: valor máximo es 6, mínimo 0).

Fuente: OCDE

lo que se refiera a estos últimos. Irlanda, país ejemplar en la adopción de nuevas tecnologías en Europa, aparece claramente destacado en esta comparativa, en línea con el impacto real en el que han tenido presencia hasta la fecha las TIC: aplicación al comercio y las finanzas.

• **Desempeño de España**

Cabe mencionar que en 2003 España era el país más regulado de la muestra de análisis, en lo que se refiere a comercio minorista. Al ser un dato significativo, conviene detenerse en él. Como se puede ver en el gráfico de componentes individuales que generan el agregado (Gráfico 4), España está por encima de la media de la OCDE en todos y cada uno de ellos, con la excepción de los referidos a petición de licencias para poder ejercer la actividad comercial.

Las mayores diferencias se encuentran en el número máximo de días permitidos para que la Administración responda a un registro y a la regulación de horarios comerciales. El primero, más que identificar un problema que exista necesariamente, sugiere la posibilidad de que se dé. Es decir, puede que haya administraciones que tienen la posibilidad, en principio, de tomarse su tiempo, pero que, de hecho, contestan en un plazo breve, mientras que otras apuran el plazo al máximo. En ausencia de una estadística de tiempo medio de respuesta,

Tabla 7. Regulación del comercio minorista: subíndices (orden: según índice conjunto)

	Máximo de días en obtener respuesta admin.		Permisos o licencias previos a ejercer la actividad		Regulación específica de grandes superficies		Protección a empresas existentes		Regulación del horario comercial		Controles de precios	
	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003
Irlanda	0,0	0,0	0,0	1,0	2,0	2,0	3,0	0,0	0,0	0,0	2,4	3,0
P. Bajos	1,5	1,5	2,0	0,0	0,0	0,0	3,0	3,0	5,5	6,0	1,0	1,0
R. Unido	2,0	2,0	5,0	5,0	4,0	0,0	6,0	0,0	3,5	6,0	1,0	1,0
Italia	0,0	0,0	4,0	4,0	3,0	3,0	6,0	3,0	3,5	3,5	2,0	2,0
Japón	6,0	0,0	4,0	3,0	6,0	4,0	6,0	3,0	5,5	0,0	3,6	4,0
Dinamarca	0,0	0,0	2,0	2,0	4,0	4,0	6,0	6,0	5,5	5,5	1,0	0,0
EE UU	-	1,5	-	6,0	-	3,8	-	3,0	0,0	0,0	-	1,2
Canadá	0,0	0,0	2,0	5,0	0,0	0,0	3,0	3,0	3,5	4,0	6,0	5,0
Alemania	1,5	1,5	0,0	3,0	4,0	5,0	3,0	3,0	5,5	5,5	1,0	2,0
Francia	3,0	1,5	6,0	0,0	6,0	6,0	6,0	6,0	5,5	6,0	3,0	1,0
España	6,0	6,0	0,0	0,0	3,0	3,0	3,0	3,0	6,0	5,5	4,0	3,0

(Normalización: valor máximo 6, mínimo 0).

Fuente: OCDE

éste es el dato que hay, pero no implica necesariamente que exista un problema. Caso distinto es el de la regulación de horarios en España, problema reconocido por todos y todavía irresuelto, a raíz de la presión política que ejerce el pequeño comercio sobre los partidos nacionalistas en España, partidos “bisagra” del panorama político actual.

2.3 Regulación de servicios previamente públicos y ahora privatizados

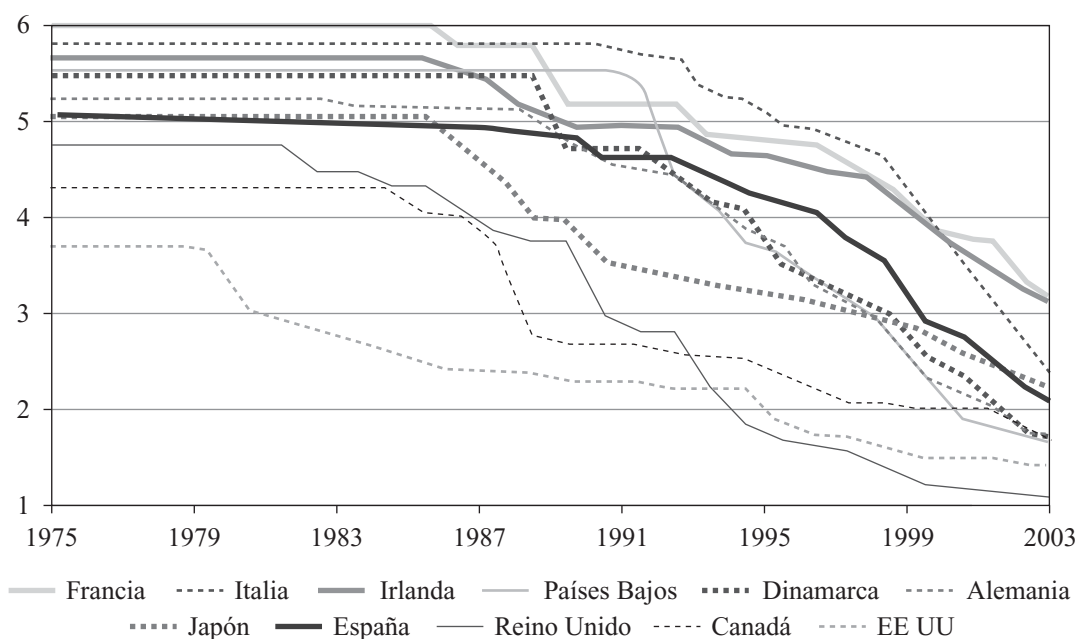
En el pasado, las administraciones públicas proveían gran parte de servicios, al considerar que éstos, sin ser lo que los economistas definen como un bien público (el uso por parte de uno no implica un menor uso por parte de otra persona), tenían la característica de ser un monopolio natural: era más económico que una sola empresa, en vez de varias, produjese el servicio. Sin embargo, esta justificación descansa sobre las condiciones de oferta (costes) y demanda del servicio provisto. Es decir, identificar a un monopolio como “natural” o no según se define en la profesión de economía no sólo es función de la oferta, sino también de la demanda del servicio que se provee (Baumol *et al.*, 1982). Cuando la demanda pasa a ser “suficiente” no tiene por qué seguir siendo cierto que los costes justifiquen la existencia de una sola empresa proveedora. Como en general no se conoce la función de costes del conjunto de las empresas de un mercado para cualquier posible cantidad producida, no es posible predecir *a priori* si merece la pena que un determinado servicio sea provisto únicamente por una empresa o no. Por ello, desde finales de los años setenta ha tenido lugar un proceso de “prueba y error” de desregulación de servicios: el tráfico aéreo, ferroviario, de carreteras, y el suministro de gas, electricidad y teléfono han sido abiertos a la competencia. La hipótesis detrás de tal supuesto es que la curva de costes de provisión del servicio no se comporta, cuando la demanda es significativa, como se comporta cuando la demanda es limitada. El Gráfico 5 muestra la evolución de tal proceso desregulador en distintos países.

La información que refleja el Gráfico es, en cierta manera, la esperada. Los países anglosajones han sido los más predispuestos a cuestionar la “necesidad” de tener monopolios naturales: EE UU, primero (hasta 1993), y el Reino Unido, después (de 1993 en adelante), marcan el mínimo regulatorio en la OCDE. También es cierto que los países continentales de influencia francesa (Francia e Italia) marcan máximos (aunque Grecia supera a ambos desde 2000, si se hubiera incluido, e Irlanda tiene una situación pareja).

• Papel de España

Por paradójico que parezca, España se sitúa en el medio, próxima a Alemania, Canadá, Dinamarca (único representante nórdico considerado en la comparativa, aunque Suecia tiene una trayectoria similar), Japón y Países Bajos. Estaba por debajo de la OCDE hasta 1977 (o, al menos, así lo reflejan los estadísticos de entonces), no siguió el ejemplo británico de desregulación en los ochenta, pero recuperó y sobrepasó a la media en 2001.

Gráfico 5. Indicador agregado de regulación en servicios previamente públicos



Fuente: OCDE

El indicador agregado (Gráfico 5) refleja una media ponderada por sector de la importancia de barreras a la entrada (restricciones al acceso, al número de participantes o de participantes externos en la provisión del servicio), propiedad pública (¿cuál es el porcentaje de tenencia de acciones del Estado en la mayor empresa del sector?), estructura de mercado (¿qué proporción del mercado detentan nuevos entrantes comparado con el país con mayor porcentaje?), integración vertical (¿hasta qué punto están la infraestructura y la producción –de ferrocarriles o gas y electricidad– separadas de la distribución/comercialización en el sector?) y controles de precios (¿están regulados los precios del transporte por carretera?).

España sale bien parada en la comparativa agregada, pero exactamente, ¿en cuáles de estos servicios España está en línea con el resto de los países de la OCDE y en cuáles diverge (para bien o para mal)? La Tabla 8 nos da la respuesta. Como se puede ver, la divergencia española se produce en tres sectores previamente públicos. En las telecomunicaciones, pese a no haber impedimentos a la entrada, existe una diferencia bastante considerable de tamaño entre el otrora monopolio nacional, Telefónica, y los nuevos entrantes. La estructura de mercado, que no hace más que reflejar esta situación, condiciona, así, el indicador español. Por su parte, en gas España sale penalizada con respecto a los países anglosajones, pero no así con respecto a Alemania y los nórdicos. Por último, si bien es cierto que, legalmente, el operador (Renfe), el administrador (Adif) y el regulador (Comité de Regulación) del transporte ferroviario en España son entidades diferentes, no acaba de haber grandes cambios en las

opciones a las que se enfrentan los consumidores y la competencia a la que se enfrenta la propia Renfe.

Cabe mencionar que los indicadores en los que España destaca a peor han sido objeto de reforma, debida a directivas europeas, desde el último año que reflejan los indicadores de

Tabla 8. Indicadores de regulación sectorial en servicios previamente públicos

	Año	Aéreo		Telecom.			Eléctrico			Gas				Correos		Férreo				Autovía		
		1	2	1	2	3	1	2	4	1	2	3	4	1	2	1	2	3	4	1	5	
Canadá	1985	6,0	6,0	0,4	0,0	6,0	6,0	4,5	6,0	4,0	0,0	1,0	0,0	2,9	4,4	6,0	3,0	6,0	6,0	6,0	3,0	3,0
	2003	2,0	0,0	0,0	0,0	2,4	2,0	3,0	6,0	0,8	0,0	1,0	0,0	2,9	4,4	0,0	3,0	3,0	6,0	1,0	0,0	0,0
Francia	1985	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
	2003	0,0	3,3	0,0	3,5	2,7	0,3	6,0	4,5	1,3	6,0	5,0	3,9	1,4	4,4	6,0	6,0	6,0	3,0	3,5	0,0	0,0
Irlanda	1985	5,9	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	3,4	4,4	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	–	–
	2003	3,0	5,7	0,0	0,0	4,6	2,3	6,0	1,5	2,3	6,0	4,0	3,9	1,4	4,4	6,0	6,0	6,0	4,5	1,0	0,0	0,0
Italia	1985	6,0	5,2	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	5,0	5,0	4,8	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
	2003	0,0	3,7	0,0	0,0	3,1	0,3	3,0	0,0	0,0	3,0	4,0	2,4	2,0	5,0	0,0	6,0	1,5	3,0	5,0	6,0	6,0
Japón	1985	6,0	3,0	6,0	6,0	6,0	6,0	0,0	6,0	6,0	0,0	1,0	6,0	6,0	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
	2003	3,3	0,0	0,0	2,8	2,3	0,3	0,0	6,0	4,3	0,0	1,0	6,0	1,4	4,4	3,0	3,0	3,0	6,0	1,0	0,0	0,0
P. Bajos	1985	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	4,5	6,0	2,0	5,0	4,8	–	5,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
	2003	0,0	0,8	0,0	1,2	2,2	0,3	0,0	1,5	1,8	1,0	5,0	3,9	1,4	3,0	3,0	4,5	3,0	0,0	2,5	0,0	0,0
España	1985	6,0	6,0	6,0	2,1	6,0	6,0	3,0	6,0	6,0	0,0	4,0	6,0	1,4	5,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
	2003	1,9	0,0	0,0	0,0	3,7	0,0	1,5	0,0	2,0	0,0	4,0	3,9	1,4	4,4	6,0	6,0	3,0	4,5	2,5	0,0	0,0
Alemania	1985	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	3,0	4,5	4,0	1,0	2,0	3,0	6,0	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	4,5	6,0	6,0
	2003	0,0	0,0	0,0	2,6	2,2	1,0	3,0	1,5	1,0	1,0	1,0	3,0	1,4	3,0	3,0	6,0	3,0	3,0	2,5	0,0	0,0
Dinamarca	1985	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	4,5	6,0	6,0	6,0	5,0	3,0	–	4,4	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
	2003	0,0	0,9	0,0	0,0	2,2	0,0	3,0	0,0	1,0	6,0	5,0	0,9	1,4	4,4	0,0	4,5	3,0	3,0	1,0	0,0	0,0
EE UU	1985	0,8	0,0	0,4	0,0	4,4	6,0	1,5	6,0	2,0	0,0	0,0	0,0	2,9	5,5	3,0	3,0	0,0	6,0	3,0	3,4	3,4
	2003	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	1,0	1,5	4,5	1,4	0,0	0,0	0,0	2,9	4,4	3,0	3,0	0,0	6,0	1,0	0,0	0,0
R. Unido	1985	5,7	3,0	3,2	3,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	5,0	6,0	2,9	4,4	6,0	6,0	6,0	6,0	1,0	0,0	0,0
	2003	2,9	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	3,6	1,4	4,4	1,5	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0

1. Barreras de entrada. 2. Propiedad pública. 3. Estructura de mercado. 4. Integración vertical. 5. Controles de precios. Normalización: valor máximo de regulación 6, mínimo 0.

Fuente: OCDE

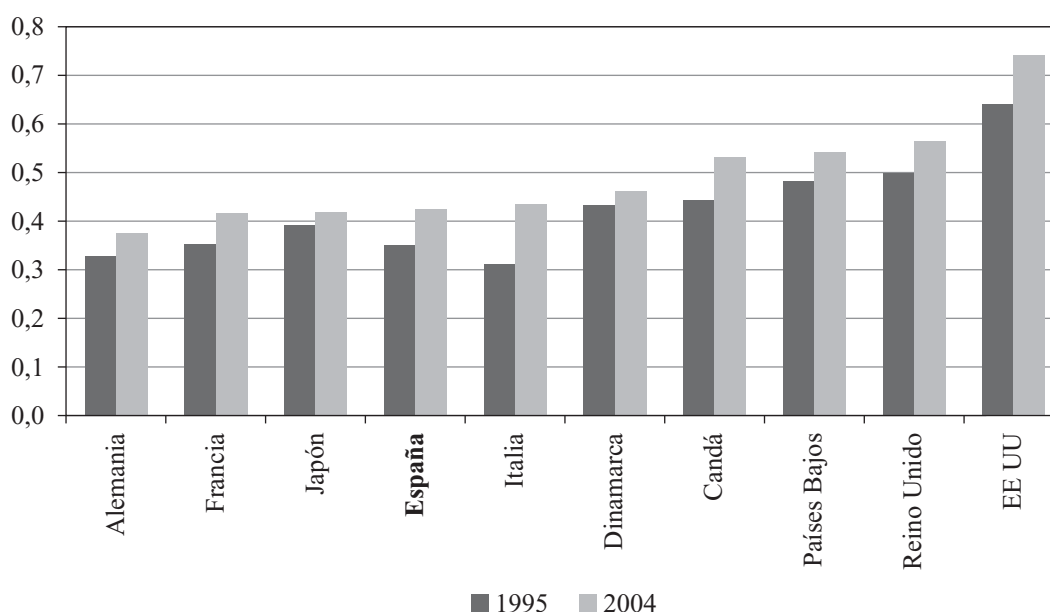
la OCDE. Por ejemplo, las directivas europeas han determinado la apertura de operadores privados en el sector ferroviario (gracias a la entrada en vigor de la directiva ferroviaria el 1 de enero de 2004) y la entrada de nuevos operadores (reales y virtuales) en el mercado de las telecomunicaciones. Sin embargo, la experiencia histórica sugiere ser escéptico sobre la capacidad de un cambio regulatorio de realizar un cambio estructural al día, al mes, al año o, incluso, al lustro siguiente en que tiene lugar. La evolución de la competencia efectiva en estos sectores es lenta y viene también motivada por la posibilidad de cambios tecnológicos que permitan a un nuevo entrante aprovecharlos para ganar cuota de mercado. Ello es obvio, por ejemplo, en el mercado eléctrico, donde, aunque formalmente no tiene ninguna regulación efectiva y cumplimos con creces cualquier comparativa internacional, no ha habido nuevos entrantes con un peso significativo sobre el total del sector. Por otra parte, por el momento, las tecnologías renovables distan de ser una alternativa significativa, en el sentido de ser capaces de sustituir a otras fuentes: apenas aportan energía suficiente como para suplir el 5% del gas natural importado en nuestro país y, a su vez, las centrales de ciclo combinado no representan el total de energía provista (Analistas Financieros Internacionales, 2007). Además, todavía dependen de factores climáticos que impiden su competencia en situaciones de igualdad (de ahí que, hasta la fecha, disfruten de un régimen especial de energía eléctrica).

2.4 Regulación del sistema financiero

Dada la importancia del sector financiero en cualquier país, la OCDE también publica índices de regulación del sistema financiero. Sin embargo, dado que existe un organismo internacional que se dedica en exclusiva al análisis financiero (el FMI), optamos aquí por adoptar la comparativa de sistemas financieros que publica en su último informe bianual sobre el estado de la economía mundial (FMI, 2006).

El informe considera tres subindicadores de desarrollo (uno de los fines últimos de cualquier ejercicio regulatorio): a) grado de intermediación bancaria tradicional; b) nueva intermediación financiera; y c) importancia de los mercados financieros. Construye un orden de “mejor” a “peor” según cuán orientado está un sistema financiero al mercado (“mejor”) o a la intermediación bancaria. La conclusión a la que llega es que ha caído la importancia de la actividad bancaria tradicional en casi todos los países analizados. Aun así, persisten diferencias entre Europa continental y el mundo anglosajón: la proporción de flujos de activos y pasivos del sector financiero intermediada por bancos era cercana al 30% en la eurozona en 2004, en comparación, por ejemplo, con EE UU, donde era del 15% (sin embargo, no parece que se deba a diferencias en el grado de competición o disponibilidad pública de información). También es significativa, con respecto a b), la mayor proporción de ahorro que tienen asignada fuera del sistema bancario Canadá, EE UU, Países Bajos y Reino Unido. Ello pese a que, en respuesta a la competencia que supone el sector financiero no bancario, los bancos han desarrollado su actividad fuera de áreas tradicionales de intermediación, pasando a basar

Gráfico 6. Indicador de desarrollo del sistema financiero



Fuente: Fondo Monetario Internacional

su ingreso en comisiones (ejemplo: titulización de activos). Por último, con respecto a c) existen pocas diferencias entre países.

Lo anterior tiene consecuencias para considerar qué países tienen un sistema financiero más o menos desarrollado. En los primeros, éste se basa menos en relaciones a largo plazo: nuevos entrantes tienen acceso a información pública y existen estándares y garantías legales que aseguran el cumplimiento de contratos entre partes aunque sólo realicen transacciones puntuales. Según esta distinción, los países más desarrollados son los anglosajones (Canadá, EE UU y Reino Unido), junto con Dinamarca, Italia⁶ y los Países Bajos. España se sitúa a la cabeza de desarrollo financiero, pero del segundo conjunto de países (Alemania, España, Francia y Japón). El Gráfico 6 ilustra tal clasificación.

Como los hogares que pertenecen al primer grupo, comparado con el segundo, pueden pedir crédito condicionado sobre otras variables además de su renta (como, por ejemplo, el

6 El lector puede mostrarse sorprendido por la aparición de Italia entre países con un sector financiero más desarrollado. La perplejidad resulta mayor, dado que es su posición en el indicador de sector bancario tradicional la que le aúpa. El buen dato italiano obedece a que el informe aproxima “competencia en el mercado bancario” por “número de entidades” (hecho que también explicaría por qué España parece evolucionar en negativo).

valor de la vivienda en propiedad), se observa que existe a) una menor correlación entre su consumo y su renta; y b) una mayor correlación entre su consumo y el precio de activos financieros o la vivienda propia. Cabe mencionar que la mayor exposición al riesgo que implica b) no tiene por qué tener consecuencias negativas, queda en parte mitigada por existir un mayor desarrollo financiero (por ejemplo, el ciclo de la vivienda es, en promedio, menos abrupto al existir un ajuste más rápido y menor diferencia entre pico y valle). En contraste, las empresas que pertenecen al segundo grupo de países tienen el beneficio de poder recurrir a un crédito menos condicionado al ciclo económico, al estar este basado en una relación a largo plazo. Así, en ellos se observa que la inversión está menos correlacionada con el ciclo. En cambio, en caso de que tenga lugar un proceso de fuerte avance tecnológico, un sistema más basado en información pública y menos en relaciones contractuales a largo plazo es capaz de poner a disposición de nuevas empresas y nuevos sectores la financiación necesaria para implantar nuevas tecnologías. Ello puede ser un condicionante para el crecimiento económico del segundo grupo.

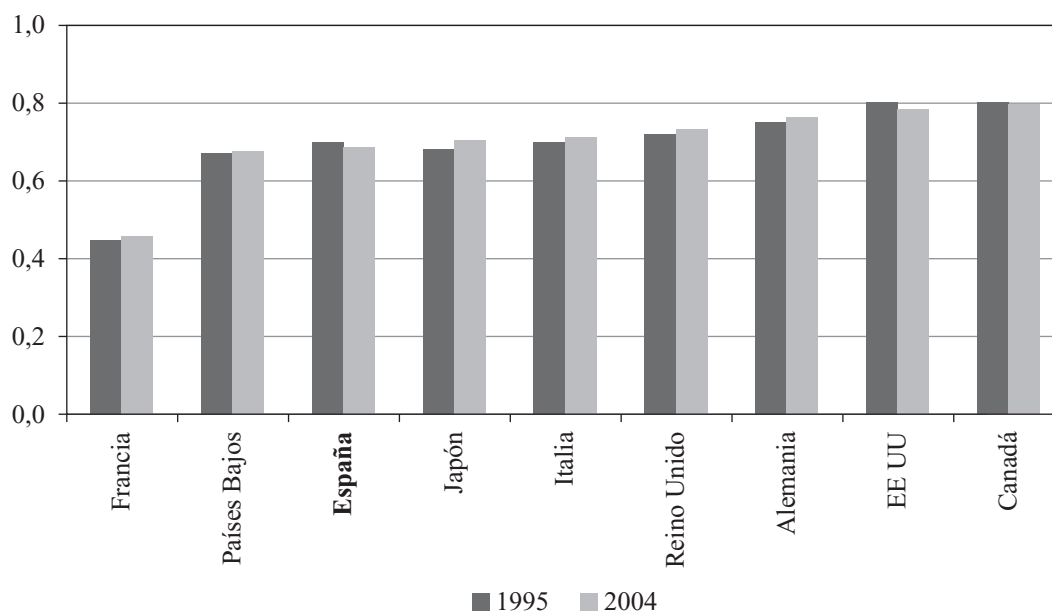
Comentamos, brevemente, los dos aspectos en los que el índice recoge lo que se puede considerar como una regulación que sea más proclive a la competencia. Ello se refleja en términos de la aprensión que puede tener un actor, independientemente de su tamaño, de llevar a cabo transacciones financieras con otros. La regulación promueve cuán protegido se puede sentir a la hora de entrar en tales relaciones. Cuanta menor aprensión, mayor competencia efectiva, al haber un número mayor de posibles partes con las que realizar transacciones. Los siguientes índices, información financiera hecha pública y cumplimiento de contratos, utilizados para construir, respectivamente, los subíndices de grado de intermediación bancaria tradicional e importancia de los mercados financieros, recogen, precisamente, tal regulación.

• **Ranking relativo de España**

Los Gráficos 7 y 8 son elocuentes con respecto a la situación de España en tal aspecto. Para ambos índices, mayores niveles (de 0 a 1) indican una mayor regulación proclive a la competencia. Ello puede ser, en el caso del primer índice, por poner a disposición de ambas partes (acreedores y deudores) una mayor información para que no exista la necesidad, entre las partes, de conocerse de antemano y que los contratos puedan ser, así, puntuales (y no basados en anterior experiencia). En lo que respecta al segundo, un número mayor indica un menor coste en llevar a cabo el cumplimiento de contratos tanto en términos de tiempo, como de número de procedimientos a llevar a cabo, como de coste puro de cada procedimiento como, finalmente, de una mayor protección efectiva al pequeño inversor.

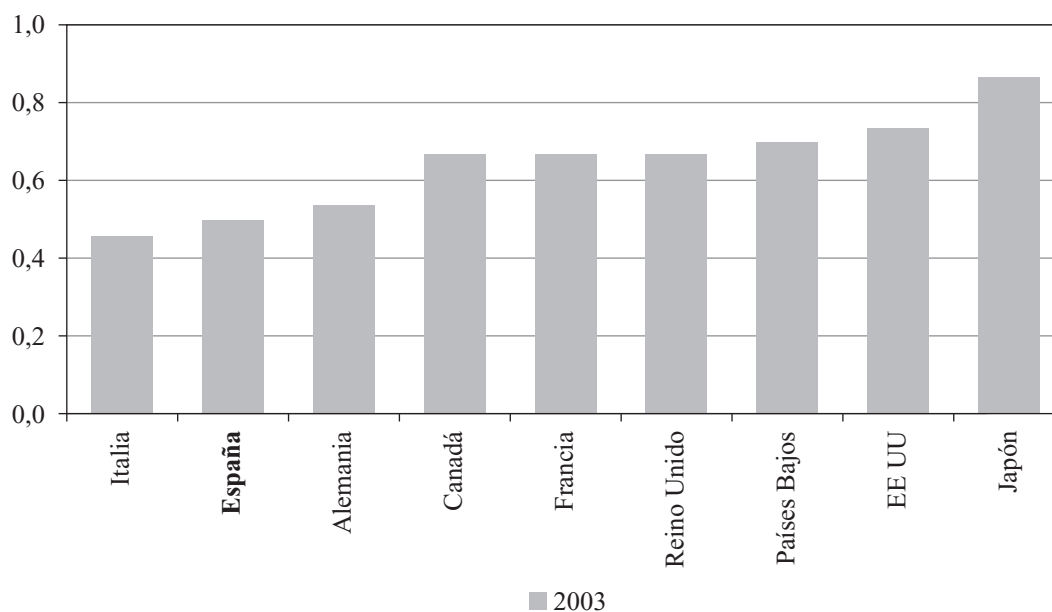
La conclusión que se extrae de la comparativa hecha por el Fondo es que, si bien España se puede haber beneficiado en el pasado de pertenecer a la eurozona, ésta no puede ser nuestro referente mundial. Los sistemas financieros compatibles con una evolución rápida de la tasa de productividad implican acercarse a los países anglosajones y escandinavos.

Gráfico 7. Información financiera pública



Fuente: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial

Gráfico 8. Cumplimiento de contratos



Fuente: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial

2.5 Regulación de bienes y servicios privados⁷ provistos públicamente

El proceso de devolución de competencias a niveles inferiores de gobierno en España ha implicado que las autonomías hayan asumido el control de dos partidas que representan el grueso de dos servicios: sanidad y educación. Por desgracia, la información disponible sobre estos dos sectores es bastante escasa en España y Europa, en lo que a regulación se refiere (la importancia de la educación privada en EE UU implica que su análisis tenga menor relevancia). Conocemos los recursos destinados a estas partidas y, por ejemplo, los resultados educativos en distintos países del mundo⁸, pero desconocemos los distintos grados de regulación entre países de gran parte de estos sectores.

Para la profesión de farmacéutico, por ejemplo, conocemos el estado de la cuestión en España, donde la ordenación de este sector parece bastante restrictiva. Depende de las comunidades autónomas. Hay una normativa estatal básica (la Ley 16/1997) que regula, por licencia, una distancia mínima de 250 metros, un nivel de población entre 2.800 y 4.000 personas (aunque admite excepciones —en zonas rurales, de montaña y turísticas—) y que prohíbe cadenas de farmacias propiedad de sociedades o personas ajenas al sector (es decir, que no sean parte del colegio de farmacéuticos). El baremo de adjudicación es contrario a la igualdad entre españoles: puntúa más la experiencia farmacéutica en la comunidad autónoma donde se solicita la licencia que la experiencia en cualquier otra.

Para la profesión médica sí disponemos, en cambio, de diversos informes. En concreto, el más actualizado es de un investigador de FEDEA, Nuno Garoupa (2006), quien ha construi-

Tabla 9. Interés en regular la profesión

Interés	Restricciones				
	De entrada	Minutas	A anunciarse públicamente	Organizativas	De conducta
Público	Mínimas	Mínimas	Sólo en precio	Ninguna	Particular para cada caso
Privado	Sustanciales	Sustanciales	Precio y cantidad	Sustanciales	Genéricas y sustanciales

Fuente: Garoupa (2006)

7 Al contrario que un bien público, su uso por parte de alguien sí que implica un menor uso por parte de otro.

8 El conocido Informe PISA.

do un índice, en el que se basa la Tabla 9, donde evalúa la diferencia entre lo que se puede entender como interés del público en general e interés particular de la profesión en cuestión.

Tabla 10. Ranking de regulación proclive a la competencia en la profesión médica

País	Alemania	España	EE UU	Francia	Países Bajos	Reino Unido
Ranking	6	5	1	2	4	3

Fuente: Garoupa (2006)

Según esta comparativa, se diseña un cuestionario que cubre precisamente estas cinco prácticas sobre las que se basa la actividad profesional para restringir la competencia, en caso de que difiera de lo que se considera el interés general. Por desgracia, el autor considera un grupo de países distinto al nuestro, y sólo seis se solapan: Alemania, España, EE UU, Francia, Países Bajos y el Reino Unido.

• ¿Cómo se comporta España?

Como cabe esperar, España no sale muy bien parada, una vez que se evalúan sus prácticas regulatorias, tal y como aparece en la Tabla 10.

2.6 ¿Cuál es la importancia de la falta de competencia en estos sectores?

La falta de competencia en un sector puede tener consecuencias muy distintas, dependiendo del sector que se trate. Es decir, mientras en algunos la competencia supone un acicate para innovar y desarrollar nuevos productos (por ejemplo, patentar un anticancerígeno), en otros todo lo que implica es un desembolso menor por parte de los consumidores para hacerse con un producto (parafarmacia). Mientras que la consecuencia más negativa de los segundos es una transferencia de rentas injustificada de unos individuos (consumidores) a otros (“empresarios”), la falta de competencia sobre los primeros puede suponer una caída drástica de la tasa de crecimiento de un país. ¿Por qué? Porque la adopción de nueva tecnología está íntimamente ligada a los incentivos que tiene un agente de ponerla en marcha. Si no existen incentivos, ¿para qué hacer el esfuerzo? Éste no es el caso si todo lo que supone la inexistencia de competencia es un incremento de precios: sí, los consumidores tendrán que pagar un precio superior, pero no será más que una transferencia de renta entre distintas partes, sin que el total de renta generada se vea afectada (como sí ocurre si se deja de implantar una nueva tecnología).

En el pasado se ha tratado de identificar la importancia relativa de cada sector en términos similares a los mencionados arriba, pero la metodología utilizada se basaba en conocer “encadenamientos” hacia atrás y adelante para identificar qué sectores tienen importancia a largo plazo y cuáles no (aquellos que tengan mayores encadenamientos serían los más relevantes⁹). Sin embargo, el incentivo que genera obtener tal reconocimiento implica que hay sectores que han conseguido tener una importancia en la práctica que no ha estado necesariamente correlacionada con su importancia real, y sí, en cambio, con la presión ejercida (pensemos en la PAC europea).

En el presente no se asigna tanto peso a identificar sectores. El objetivo es asegurar que existe el mayor grado de competencia posible en una economía independientemente del sector. Así, es la propia asignación de mercado la que se encarga de asignar recursos a un sector según su importancia. Ésta se deriva, en gran medida, de su contribución al nivel y crecimiento del PIB. La segunda parte está muy relacionada con lo que es el crecimiento de su productividad y su aportación al crecimiento de la productividad agregada de un país¹⁰. Como es bien conocido, en última instancia, el PIB *per cápita* viene determinado por el crecimiento de la productividad: el número de factores, de *inputs* utilizados para producir (ejemplo: número de horas trabajadas), está acotado, no puede crecer indefinidamente.

2.7. Conclusión parcial

Al comparar la evolución económica entre EE UU y España (y Europa), no saltan a la vista diferencias que favorezcan al primero en varios de los subsectores analizados en esta sección. Por ejemplo, existe cierta preocupación al observar el excesivo e insostenible crecimiento del gasto sanitario en EE UU. A su vez, la evolución del estado de las autonomías en España puede acabar siendo un acicate para el sector sanitario y educativo, para que las autonomías compitan entre sí. España no sale particularmente mal parada en comparación con otros países de la OCDE en lo que se refiere a regulación de servicios provistos previamente por el Estado. Tampoco parece que el mayor grado de competencia en el sector jurídico en EE UU sea motivo de envidia: se cree que gran número de litigios allí se deben más a un incentivo a la búsqueda de rentas, a través del litigio en sí, sin creación de valor añadido, que a posibles ganancias existentes si éste fuese menos regulado¹¹. Concluimos con un comen-

9 Por ejemplo, la importancia del sector automovilístico en términos de concatenaciones recogidas en tablas *input-output*, probablemente llevaría a considerarlo como el más importante de la economía, independientemente de su aportación al crecimiento de la productividad (dado que no es un sector de alto contenido tecnológico).

10 Un estudio sectorial reciente que analiza la aportación de cada sector según su productividad es el de Hausman *et al.* (2006).

11 Véase Council of Economic Advisers (2002).

tario breve con respecto a las consecuencias negativas que una mayor descentralización autonómica ha podido tener sobre el conjunto del territorio español.

2.8. Impacto regulatorio de la descentralización autonómica

España ha pasado de ser un país con un elevado nivel de centralización, con una estructura administrativa similar a la de Francia, a pasar a ser un país con un nivel de descentralización parecido al de los países europeos más descentralizados, no sólo de la Unión Europea (léase Alemania), sino de todo el continente (Suiza). El Estado de las Autonomías dota, pues, de autonomía a las regiones de España para que opten, en el ámbito que les corresponde, por aquellas políticas que consideren más adecuadas. No es obvio el sentido que deben tomar éstas necesariamente. Existe una notable literatura derivada de la hipótesis de Tiebout (1956), según la cual la posibilidad de competir en términos de distintas políticas motivaría a los Estados de EE UU a introducir políticas óptimas para los ciudadanos, al poder éstos “votar con los pies”. Sin embargo, está lejos de poder concluir qué política es la adoptada, pues no está claro qué es lo óptimo: obviamente no es lo mismo para los pequeños comerciantes que para los consumidores. En este sentido, todavía queda por conocer si pequeños grupos de presión son capaces de ejercer su voluntad para restringir la competencia en su beneficio, a expensas del beneficio de los consumidores en una comunidad autónoma, determinando un menor crecimiento que el conjunto del país, o si, por el contrario, la competencia entre comunidades autónomas determina que las políticas óptimas en términos de eficiencia aúpen a todas hasta un mayor reequilibrio interterritorial.

En este sentido, el trabajo de Gual *et al.* (2006) pretende no evaluar el tipo de política elegida en función de quién ha resultado favorecido por la competencia entre comunidades autónomas (pequeños comerciantes, consumidores, etc.), sino conocer si la descentralización ha tenido consecuencias sobre la evolución económica de cada una de ellas, sin evaluarlas. Es decir, dejan de lado la evaluación del proceso regulador de cualquier país, región o nación, como un fin en sí mismo: les importa tan sólo el resultado final. El trabajo presenta evidencia de que no existe, de acuerdo a los datos de que se dispone (1981-2000), un mal desempeño económico entre comunidades autónomas según el proceso desregulador que ha tenido lugar en este periodo. En concreto, las causas del mal desempeño de la tasa de productividad de España no pueden ser asociadas al proceso descentralizador llevado a cabo en este periodo. Por otra parte, tampoco es cierto que el proceso desregulador haya determinado una competencia entre comunidades que haya servido para incrementar el crecimiento de las menos favorecidas al adoptar las prácticas regulatorias de las más avanzadas.

Con esta conclusión, pasamos a evaluar los esfuerzos hechos a nivel europeo para dotar de mayor dinamismo al conjunto del sector servicios en la Unión Europea. España no parece ser un país particularmente distinto que los principales países del área euro. Y, en concreto, en el ámbito financiero, uno de los tres donde el crecimiento de la productividad ha marcado

la diferencia entre EE UU y Europa (financiero), España no aparece mal parada (no así en lo que respecta a ventas minoristas). Así pues, dado que es mejor en algunas áreas y peor en otras, conviene plantearse qué medidas concretas se están adoptando a nivel europeo para abrir a la competencia el Mercado Único, no sólo de bienes, sino también de servicios, y de la mayor parte de estos últimos.

3. Europa: análisis y propuestas para imprimir mayor dinamismo

Como cabría imaginar, la iniciativa para liberalizar el comercio de servicios no es reciente ni parte únicamente de la Unión Europea. A nivel global, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha considerado, desde el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS –General Agreement on Trade in Services), efectivo desde el 1 de enero de 1995, la necesidad de reducir las barreras al comercio internacional de servicios (OCDE, 2001). En la Unión Europea, desde el Mercado Único Europeo, lanzado en 1986, se ha incluido el sector en sus programas de reforma.

3.1 Motivos y análisis que subyacen a la Directiva de Servicios de la UE

La puesta en marcha de la Agenda de Lisboa, en el Consejo Europeo de marzo de 2000, ha sido el detonante que ha situado la liberalización del sector servicios en el centro del debate político europeo. En aquella reunión, el Consejo solicitó la adopción de nuevas estrategias para promover el mercado único en el ámbito del sector servicios. Basándose en esa petición, la Comisión Europea dedica los dos años siguientes a investigar los determinantes económicos y legales que explican el comercio de servicios entre hogares y empresas pertenecientes a la Unión. A la par, consulta con los propios Estados y demás instituciones y organismos europeos. En julio de 2002 publica un informe donde detalla el estado de la cuestión hasta entonces (obstáculos legales, administrativos y prácticos que existían para la libre provisión de servicios) en la UE. Este informe necesita una estrategia cuantitativa de análisis que se ha concretado en una metodología elaborada por la consultora Copenhagen Economics (CE), base de todas las evaluaciones posteriores.

El informe de CE (Copenhagen Economics, 2005) se construye sobre la base de que debe ser una mayor apertura del comercio entre Estados miembros de la UE la que origine una menor regulación sectorial de los servicios. Es decir, su planteamiento no es particular a ningún país, sino desde la base de la Unión Europea. Su metodología se basa en considerar los obstáculos al libre comercio de servicios como un impuesto, es decir, el impacto regulatorio es equivalente a un coste: es producto del total de regulaciones, indexadas para construir ese indicador de coste (Tabla 11).

Tabla 11. Índice de restricción regulatoria de servicios de mercado (IMRIS)

	Com. minorista			Com. mayorista			Servicios-IT			Profesión: contable		
	E	N	E-N	E	N	E-N	E	N	E-N	E	N	E-N
Alemania	0,24	0,11	0,13	0,21	0,08	0,13	0,21	0,08	0,13	0,50	0,23	0,27
España	0,31	0,21	0,10	0,29	0,19	0,10	0,21	0,10	0,11	0,55	0,28	0,27
Francia	0,31	0,20	0,11	0,30	0,19	0,11	0,22	0,09	0,13	0,47	0,26	0,21
Irlanda	0,25	0,12	0,13	0,24	0,11	0,13	0,22	0,09	0,13	0,16	0,06	0,10
Italia	0,35	0,18	0,17	0,33	0,16	0,17	0,24	0,07	0,17	0,63	0,25	0,38
Países Bajos	0,26	0,14	0,12	0,21	0,09	0,12	0,19	0,07	0,12	0,35	0,17	0,18
Área euro (UME)	0,29	0,16	0,13	0,27	0,14	0,13	0,23	0,09	0,13	0,49	0,24	0,25
Desviación típica (UME)	0,05	0,04	0,03	0,05	0,04	0,03	0,04	0,02	0,03	0,14	0,07	0,08
Dinamarca	0,27	0,11	0,16	0,26	0,10	0,16	0,22	0,06	0,16	0,45	0,21	0,24
Reino Unido	0,28	0,15	0,13	0,23	0,10	0,13	0,19	0,06	0,13	0,36	0,19	0,17

Nota: Cuanto mayor es el índice, más restrictiva es la regulación (máx. = 1, mín. = 0).

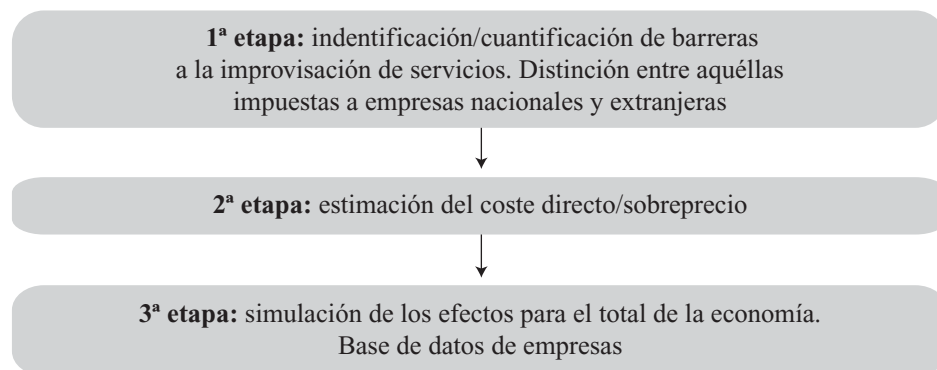
E: origen externo. N: origen nacional.

Fuente: Copenhagen Economics (2005)

El coste estimado por CE es por unidad transada¹², y es utilizado para predecir el comportamiento de las empresas frente a variaciones en su magnitud debidas a cambios regulatorios. Para conocer el comportamiento de las empresas, los autores parten de una base de datos de Bureau van Dijk que en la actualidad considera aproximadamente nueve millones de empresas en 38 países europeos. En su mayor parte cubre pequeñas y medianas empresas, precisamente las que más pueden sufrir por enfrentarse a restricciones a la regulación, ya que disponen de menores incrementos de escala por tamaño del mercado en el que entran. Cabe mencionar, sin embargo, que por problemas de homogeneidad y tras haber “limpiado” la serie, el análisis de CE sólo analiza 275.000 empresas de 19 Estados. Las empresas en cuestión cubren tan sólo tres ámbitos del sector servicios: profesiones liberales/reguladas, comercio mayorista y minorista y servicios a empresas. Éstos representan en torno al 75% del sector, que viene a ser el 25% del valor añadido de la UE. La base de datos no permite conocer el comportamiento del sector de servicios de la construcción, ocio y cultura, y algunos servicios sanitarios y educativos. El análisis se divide, pues, en tres etapas, tal y como muestra el Gráfico 9.

12 Nótese que la metodología de CE es sólo una de todas las metodologías posibles. Por ejemplo, el Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB) realiza su estimación de impacto regulatorio considerando que los obstáculos al libre comercio son un coste fijo por industria que tiene lugar una única vez, cuando una empresa se instala por primera vez en un país (es decir, en su primera transacción), de ahí que la regulación tenga un menor impacto económico en esta metodología alternativa.

Gráfico 9. Las tres etapas de análisis de impacto regulatorio de Copenhagen Economics



Fuente: Copenhagen Economics (2005)

Al haber construido una forma de indexar el impacto regulatorio en un coste, CE puede pasar a estudiar distintos escenarios de impacto de reformas en el sector servicios de la UE. Quizás es conveniente detenerse en cómo se puede manifestar el impacto regulatorio.

En primer lugar están los efectos que tiene la regulación independientemente del origen de la empresa. Así, hay requisitos y trámites burocráticos (licencias, peticiones, tasas, etc.) que se han de satisfacer en distintos ámbitos legislativos (entidades locales, y gobiernos autonómicos y central) de un mismo país que dan origen a costes, independientemente de dónde provenga la empresa. Estos costes serían menores, por ejemplo, si existe una única instancia donde se puedan satisfacer tales requisitos (una “ventanilla única”). Aparte están los costes del simple tiempo que ha de pasar hasta que uno obtenga una respuesta administrativa. Aquí también se incluyen las trabas al comercio (por ejemplo, apertura en festivos) que se dan en distintos países. En segundo lugar, está la diferenciación que existe entre empresas dependiendo de su origen (nacional o extranjero). Ello se puede derivar tanto de discriminación formal o debido al simple hecho de que, aunque no exista discriminación, es costoso satisfacer distintos criterios en distintos mercados (la “unidad de mercado” es deseable). Por último, aunque la regulación fuese igual en todos los países, sería costoso tener que afrontar los mismos trámites en todos y cada uno de ellos, frente a tener una única instancia europea donde satisfacerlos (una única “ventanilla” horizontal, frente a la vertical que corresponde dentro de cada país, cuando distintos niveles de gobierno pueden estar involucrados).

El estudio de CE acota, como primera consideración, el impacto de la discriminación formal por el lugar de origen de una empresa, el escenario de impacto directo. Éste es el escenario más probable según la implantación de la Directiva de Servicios planteada ini-

cialmente en el seno de la UE (véase el apartado 3.3). No considera la caída de costes que se derivaría si se simplificasen las regulaciones tanto para empresas nacionales como extranjeras o, en el extremo, se igualasen las regulaciones entre países (necesariamente a la baja, a base de simplificarlas). En un segundo lugar, considera un escenario en que se igualasen el campo de actuación de las empresas hasta el punto en que no hubiese coste alguno por ejercer su actividad fuera de su país de origen: escenario de impacto extenso. Nótese que no puede considerarse que este segundo escenario cubra el impacto total de una menor regulación. Quedaría por considerar el componente dinámico, lo que implicaría analizar no sólo las empresas que ya están operando, sino la entrada y salida de empresas como consecuencia del menor coste de transar en la Unión Europea.

Según la Directiva de Servicios propuesta inicialmente (véase el apartado 3.3), el estudio¹³ concluye que ésta hubiese implicado:

- Una caída en el precio de los servicios afectados si fuese introducida. La mayor competencia reduciría el sobreprecio artificial generado por las regulaciones actuales, beneficiando a hogares y empresas que utilizan los servicios como *inputs*.
- Un aumento tanto la producción como del valor añadido en todos los sectores de la economía europea. En concreto, el valor añadido se incrementaría en 33.000 millones de euros.
- La creación de en torno a 600.000 puestos de trabajo netos, una vez considerados los trabajos que se pierden, debido al abrigo de la competencia, frente a los puestos ganados gracias a la mayor apertura. La mayor parte de los trabajos se generaría, precisamente, en aquellos sectores que se abren más a la competencia.
- Una mayor profundización del mercado de servicios, tanto en términos de mayor comercio, como de mayor variedad de servicios ofertados.

3.2 La preocupación del Banco Central Europeo

¿Por qué debería ser el sector servicios objeto de estudio por parte del Banco Central Europeo (BCE)? La razón es que, al ser el sector más importante de la economía europea y ser un factor de producción considerable para el resto de sectores, cómo se determinan los precios en el sector servicios es fundamental para valorar la política monetaria a rea-

13 La metodología de este informe se ha convertido en el estándar de evaluación para el análisis de impactos regulatorios: cuando el Gobierno británico ha hecho una previsión del impacto para su economía de un cambio en el sector servicios, ha utilizado este mismo modelo (DTI, 2007).

lizar. En concreto, la falta de competición en él puede determinar que tengan lugar pocos ajustes de precios y que éstos tiendan a ser al alza, es decir, sean asimétricos. Por tal motivo, el BCE inició un comité de estudio (Task Force of the Monetary Policy Comité of the European System of Central Banks).

El principal informe elaborado por este comité (BCE, 2006) es un resumen detallado de: a) la literatura sobre la relación entre regulación y competencia entre empresas; b) los indicadores de regulación proclive a la competición entre empresas mencionados antes (con algún otro que tiene mayores dificultades para ser interpretado como resultado de una mayor “competencia” y no eficiencia –como puede ser el margen medio de las empresas en un sector); y c) de la evidencia empírica disponible al respecto. La conclusión principal del informe es la evidencia empírica: cuando existe mayor competición en el sector servicios, cuantificada según b), mayor es la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo.

3.3 La Directiva de Servicios europea

A) La Directiva propuesta por la Comisión Europea

En enero de 2004 la Comisión da a luz una propuesta de Directiva de Servicios que trata de adecuar la legislación vigente sobre regulación en el sector servicios a dos derechos fundamentales del Tratado Fundacional de la Comunidad Europea: libertad de establecimiento y libertad de provisión en cualquier Estado miembro de la actual UE. La propuesta tan sólo cubre servicios de mercado y, por tanto, excluye servicios tales como la educación y aquéllos provistos por la administración pública. Tampoco incluye servicios financieros y telecomunicaciones, regulados por otra legislación comunitaria. Los principales objetivos de tal directiva son:

- Simplificar trámites administrativos para facilitar el establecimiento de proveedores de servicios. En concreto, exige la creación de una “ventanilla única” para proveedores de servicios en cada industria, donde se puedan tramitar todos los procedimientos administrativos (e incluso que puedan ser tramitados por medios telemáticos). También obliga a los Estados miembros a facilitar toda la información necesaria para completar todos los requerimientos legales y administrativos.
- Modernizar las autorizaciones y licencias que rigen para los proveedores de servicios que quieran establecerse nacional o internacionalmente (pero dentro de la Unión Europea). Determinadas peticiones por parte de las autoridades nacionales quedan excluidas bajo cualquier circunstancia (una “lista negra”), mientras que otras pasan a tener que ser justificadas (una “lista gris”).

- El “principio del país de origen”: un proveedor de servicios no tiene por qué establecerse en el país donde quiere proveer un servicio, tan sólo necesita mantener un establecimiento allí de donde proviene. Hay cláusulas de excepción a este principio en lo que respecta a reconocimientos profesionales y el traslado temporal de trabajadores.

El principal problema que genera tal propuesta es que no se centra en igualar las reglas de juego entre países, independientemente del lugar donde una empresa quiera proveer un servicio, pues permite que cualquier empresa basada en cualquier país de la Unión pueda proveer sus servicios en otro país, sin tener que respetar sus leyes. Mientras lo primero obviamente implica un incentivo para mejorar, lo segundo es un incentivo implícito a la realización de prácticas fraudulentas, como puede ser asignar un trabajador a otro país donde las prácticas sean menos costosas, aunque su lugar de trabajo no varíe, recibiendo, sin embargo, la empresa los beneficios que resultan de estar basada en un país con mayores costes, pero, también, mayores beneficios. Aunque se supone que, en principio, la Directiva también pone en pie mecanismos de control entre países sobre tales prácticas, lo cierto es que existe poca coordinación, hasta la fecha, en tales materias.

B) Directiva de Servicios finalmente adoptada por el Parlamento Europeo

La Directiva finalmente adoptada el 27 de diciembre de 2006 suscribe, precisamente, el principio enunciado en el anterior párrafo: no se trata de ignorar las regulaciones que existen en el país donde una empresa foránea quiere proveer servicios, sino de que no exista discriminación entre empresas por su lugar de origen. El texto ni siquiera menciona el principio de país de origen y se centra, en cambio, en la libertad de proveer servicios, tal y como queda enunciada en el Tratado Fundacional de la Comunidad Europea. La provisión no debe implicar una carrera competitiva entre normas regulatorias, cada país puede establecer la regulación que desee, pero no puede existir discriminación por el lugar de origen del que provenga una empresa.

C) La importancia de la cláusula del país de origen

Aunque en este trabajo se ha adoptado una aproximación lo más neutra posible con respecto a lo que representa la Directiva de Servicios europea, lo cierto es que es necesario detenerse a considerar la importancia que tiene la consabida cláusula de país de origen, dado el ruido que ha generado en los medios de comunicación y en el ámbito político europeo. El debate entre el Gobierno francés y la propia Comisión Europea en principio debería haber estado basado en el significativo impacto que podría tener la inclusión de tal cláusula. En concreto, en Francia la cláusula tuvo gran eco en los medios de comunicación, al presentarse al “fontanero polaco” como la amenaza latente que pondría en peligro el empleo de profesionales nacionales.

Afortunadamente, también ha tenido lugar un análisis más sobrio, permitido, precisamente por el buen hacer del análisis de CE mencionado antes. Así, el Gobierno británico

pidió un estudio de evaluación del impacto que pudiese tener una directiva con y sin cláusula de origen (DTI, 2005). Como se puede ver en la Tabla 12, el impacto de la Directiva al que llega CE es mínimo. ¿Cuál es el motivo? Que sólo una pequeña parte del comercio en servicios es internacional. La mayor parte de la oferta de servicios se casa con la demanda nacional en cada país.

Tabla 12. Impacto de la cláusula de origen

Impacto	Análisis	
	Con cláusula de origen	Sin cláusula de origen
Empleo	± 600.000	± 600.00
Valor añadido	33.000 millones	30.000 millones

Fuente: Copenhagen Economics

3.4 La Agenda de Lisboa y el Plan Nacional de Reformas

El Consejo Europeo de Primavera de 2005 se planteó la necesidad de relanzar la Agenda de Lisboa, concentrando sus objetivos en el crecimiento y el empleo y teniendo como referencias permanentes la cohesión social y el desarrollo sostenible. A través de la consecución de un Programa Nacional de Reformas (PNR) elaborado por cada Estado miembro, estructurado en torno a Veinticuatro Directrices, se plantea el reto que la Agenda implica y que en España se concreta en objetivos en siete ejes de actuación: refuerzo de la estabilidad macroeconómica y presupuestaria, el Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte y el Programa AGUA, aumento y mejora del capital humano, la estrategia de I+D+i (INGENIO 2010), “más competencia, mejor regulación, eficiencia de las Administraciones Públicas y competitividad”, mercado de trabajo y diálogo social y, por último, el Plan de Fomento Empresarial.

Con respecto al tema que centra nuestro análisis (el sector servicios), cabe mencionar que sólo dos de estos ejes están relacionados con él de manera más que tangencial (comparados con el resto): “más competencia, mejor regulación, eficiencia de las Administraciones Públicas y competitividad” y el Plan de Fomento Empresarial.

Dentro del primero de estos apartados, el Gobierno ha desarrollado diversas medidas transversales para mejorar la competencia, la transparencia y la competitividad. Además de éstas, destacan las actuaciones acometidas en los sectores de energía y distribución comercial. Cabe mencionar que, por intensas que hayan sido las actuaciones en el ámbito de actuación en

el primero de estos sectores, el grado de compromiso del Gobierno en la apertura del sector energético ha quedado en entredicho en lo que respecta a la entrada de capital foráneo, en relación con la oferta pública de adquisición por la primera entidad energética de nuestro país. Por otra parte, en lo que respecta a la distribución comercial, también es de agradecer el interés del PNR por mejorar la productividad en este ámbito, pero no es responsabilidad del Gobierno central: las principales medidas destinadas a favorecer la competencia entre empresas incumben a las comunidades autónomas.

Por el contrario, en lo que respecta a simplificar los trámites administrativos para la constitución de empresas (el foco de atención que debe caracterizar al “Plan de Fomento Empresarial”), la competencia corresponde al Gobierno central, y se han llevado ya a cabo reformas significativas. La principal ha sido la aprobación, por parte del Consejo de Ministros, del Real Decreto 1332/2006, de 21 de noviembre de 2006, por el que se regulan las especificaciones y condiciones para el empleo del documento único electrónico. En él se permite la constitución de sociedades de responsabilidad limitada a través de Internet. La norma se lleva a cabo entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el Ministerio de Justicia, y pretende extender la tramitación telemática, hasta ahora únicamente reservada a la sociedad limitada nueva empresa, a la constitución de cualquier sociedad de responsabilidad limitada. El Real Decreto ha entrado en vigor el 21 de febrero de 2007. El documento único electrónico sustituye a los quince formularios actuales: liquidación del impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados; inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil, trámites ante Hacienda y Seguridad Social, etc.

3.5 Reestructuraciones puestas en práctica por, o de la mano de, el sector privado frente a la necesidad de reforma por parte del sector público

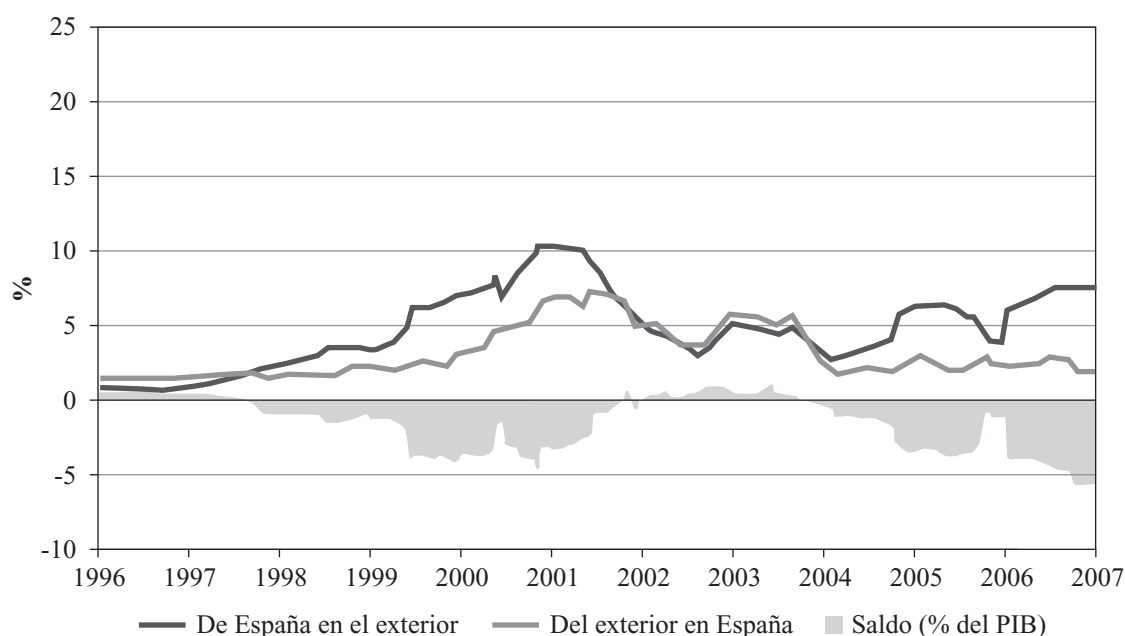
Independientemente de las reformas que tengan lugar por parte del sector público, es importante conocer cuál está siendo la respuesta por parte del sector privado a las reformas que ya han tenido lugar. Hasta cierto punto, todo lo que hace el sector público es acotar el margen de maniobra del sector privado y, para un mismo margen, pueden tener lugar comportamientos muy distintos. El increíble impacto que han tenido reformas relativamente reducidas en España es un fiel reflejo de la diferencia de comportamiento que puede tener lugar bajo un mismo margen de maniobra (si se compara con reformas similares realizadas en otros países).

Por otra parte, los indicadores de regulación de servicios planteados en el capítulo 2 no son capaces de reflejar la realidad económica que caracteriza a un país en todas sus vertientes. Si se observa que un país ejerce de polo de atracción para la inversión exterior, ello puede ser indicativo de que, para ese país en particular, independientemente del registro que obtenga en un indicador, pueden tener lugar unas condiciones particulares que impliquen un buen desempeño económico.

A) Inversión extranjera en España y de España en el exterior

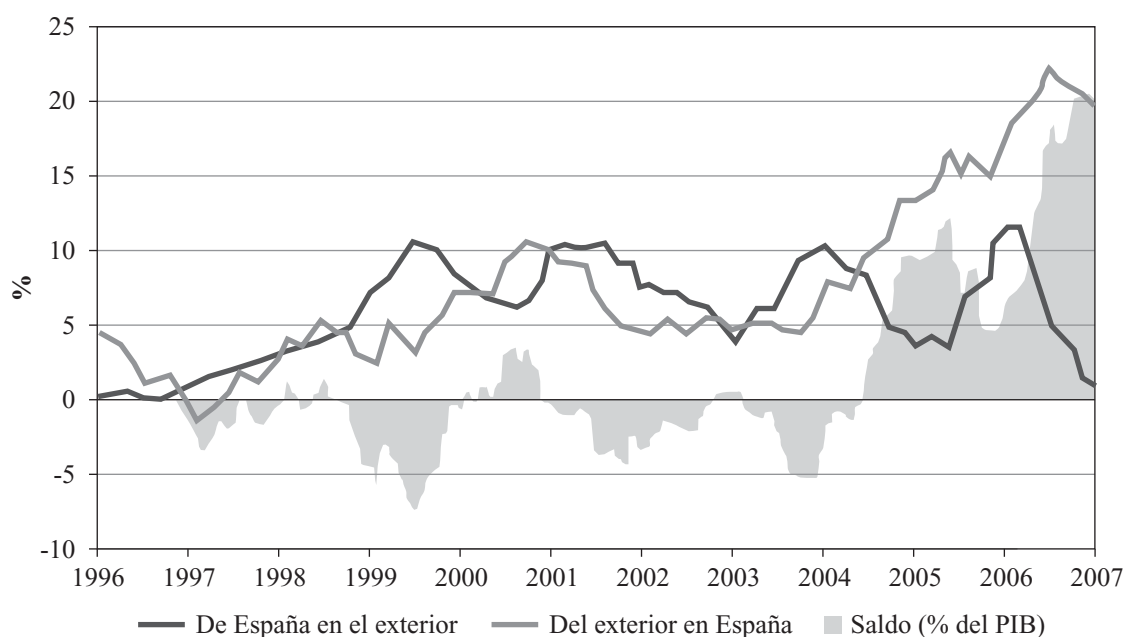
Nuestro primer comentario es mencionar el ingente flujo de inversión que está teniendo lugar en España en el presente y pasado más inmediatos. La magnitud es tal que no existe una historia que permita ponerla en perspectiva. A efectos prácticos, éste es, probablemente, el mejor indicador del interés que despierta la situación económica de España y, por extensión, su sector servicios, al ser el que recibe la mayor parte de la inversión extranjera (a través de la titulización de préstamos hipotecarios). Es verdad que existe algún desconcierto a la hora de analizar si la inversión neta debería ser realizada de forma directa más que en cartera, para que tenga un impacto mayor sobre el tejido económico del país a medio y largo plazo. Y, en ausencia de una unión monetaria, es verdad también que la primera representa un mayor grado de confianza en la economía de un país. Sin embargo, dado que España forma parte del euro y que la mayor parte de la financiación proviene de allí y se realiza entre agentes del sector privado, es difícil entender tal distinción. La financiación actual no viene determinada por un único agente, como pudieran ser las transferencias de capital provenientes de fondos europeos (determinados por algunos pocos políticos europeos) y, a efectos de riesgo, son equivalentes a los que puede afrontar cualquier ciudadano europeo en cualquier otro país de la UME (véanse Gráficos 10 y 11).

Gráfico 10. Inversión extranjera directa



Fuente: Banco de España

Gráfico 11. Inversión en cartera



Fuente: Banco de España

B) Magnitud de las privatizaciones realizadas en España hasta la fecha

Nuestro segundo comentario se centra en la ingente actividad privatizadora que ha tenido lugar en España desde hace unos cuantos lustros. Ello es significativo, pues, independientemente del grado de libertad que tengan los actores en el ámbito mercantil, cuantos más precios se determinen en el mercado, mayor será su importancia a la hora de asignar recursos y mayores posibilidades habrá de crear nuevos productos, ya sean dirigidos a una demanda final o a un consumo intermedio. Es decir, tal y como ha ocurrido en el mercado laboral, una leve ampliación en el margen potencial puede tener consecuencias mucho más significativas en el margen efectivo: independientemente de cuán regulado esté un sector, lo importante es el volumen de actividad que tenga lugar en él.

En el apéndice se recoge una tabla con el total de privatizaciones que han tenido lugar en España desde 1986 de acuerdo al observatorio privatizador mantenido por la Fundación IRI y ENI-Enrico Mattei, proveedor oficial de información a la OCDE y al Banco Mundial. Como se puede ver en esa tabla, el volumen actual de privatizaciones que se realiza en España no es particularmente significativo. La razón es el notable dinamismo que tuvo lugar entre 1986, con la entrada en las Comunidades Europeas, y los primeros años tras la entrada en el euro, para reducir el déficit público y promover el tamaño del mercado, incentivado por el Programa de Modernización del Sector Público Empresarial aprobado en junio de 1996.

En concreto, entre 1996 y 1997 se vendieron participaciones estatales por valor de dos billones de pesetas, equivalentes a un 3% del PIB (nominal) de 1997.

C) Capital riesgo en España

La base de la que parte España a la hora de contemplar formas alternativas de inversión que las que permite el crédito bancario no es particularmente halagüeña. Sin embargo, aunque el montante total de inversión que el sector se lleva no es considerable, sí que es cierto que dos operaciones (Ono-Auna y Amadeus), que tuvieron lugar en el año 2005, han tenido un impacto considerable sobre la perspectiva del sector.

En este sentido, la propia administración ha sido consciente de la importancia que puede tener el capital riesgo para promover la reestructuración de empresas y ha mejorado el entorno regulatorio para tal inversión en los últimos tres años para adecuarlo al régimen que impera en Europa. De acuerdo con un informe elaborado por EVCA, la Asociación Europea de Capital Riesgo, y la consultora KPMG sobre el entorno fiscal y jurídico al que se enfrenta el capital riesgo en Europa (EVCA, 2006), la regulación en el Reino Unido, capital europea del sector, no se encuentra en la actualidad ni en primer lugar ni significativamente mejor que en España (véase el Gráfico 12, extraído de tal informe).

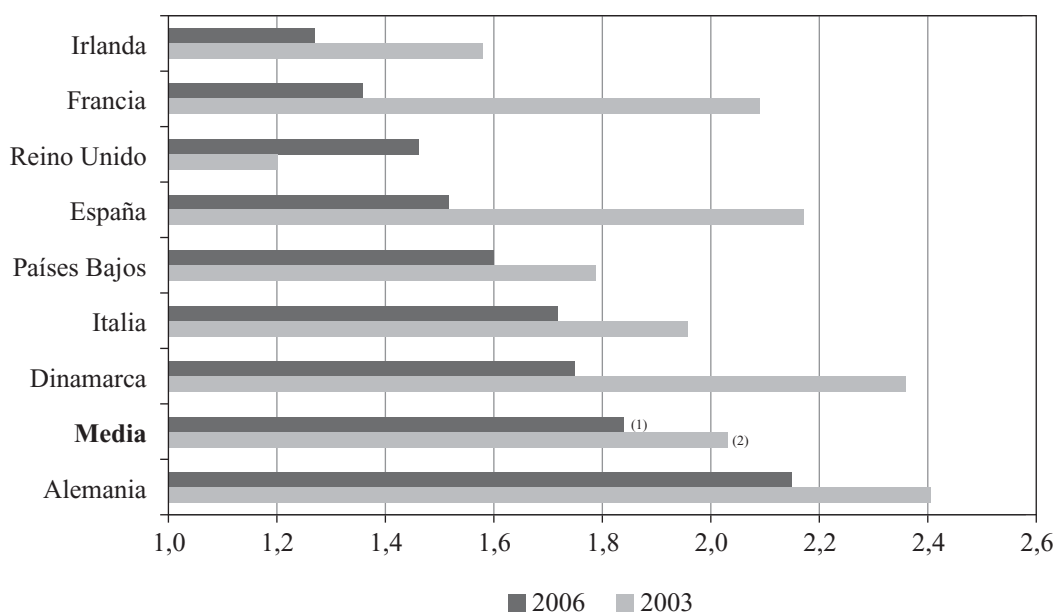
El informe compara el entorno regulatorio fiscal y jurídico en distintos países europeos (en el año 2006 se compararon 25 países, 21 en 2004 y 15 en 2003). El informe genera sus conclusiones basándose en 29 variables determinadas por siete criterios de las siguientes tres áreas:

- El entorno fiscal y jurídico para inversores institucionales (gestores de fondos de pensiones y aseguradoras).
- El entorno regulatorio para la gestación, germinación y creación de nuevas empresas.
- El entorno para retener talento en las empresas de nueva creación y en los fondos inversores.

¿A qué se debe el interés que suscita el capital riesgo en la actualidad? La mejor evidencia se encuentra al analizar su impacto en los EE UU, país donde tiene más historia y, hasta el momento, mayor recorrido. Un estudio realizado por Samuel Kortum (catedrático de la Universidad de Chicago) y Joshua Lerner (catedrático de la escuela de negocios de la Universidad de Harvard) muestra que la financiación para investigación y desarrollo realizada a través de capital riesgo, aunque representó menos de un 3% del total de fondos dedicados a I+D de grandes empresas, fue responsable de un 8% del total de innovaciones industriales realizadas entre 1983 y 1992 (Kortum y Lerner, 2000). Ello es, a su vez, nueva evidencia de la hipótesis manejada en el anterior capítulo: la mayor parte del progreso tecnológico se debe a empresas de nuevo ingreso en los mercados. El empuje que realiza el capital riesgo a tal creación es su principal

baza a favor de la innovación (no así en lo que respecta a su rama, que se dedica a la reestructuración –*private equity*–¹⁴).

Gráfico 12. Indicador de cuán favorable es el entorno impositivo y legal a la inversión de capital riesgo



Nota: 1: más favorable; 3: menos favorable

⁽¹⁾ Media de 25 países

⁽²⁾ Media de 15 países

Fuente: European Private Equity & Venture Capital Association

14 En inglés, el capital riesgo recibe una definición distinta según la tipología de inversión a la que se aplica: *venture capital* (para empresas de nueva creación) y *private equity* (para reestructuración de empresas ya existentes).

Índice de Tablas y Gráficos

Tablas

Tabla 1. PIB <i>per cápita</i> (España = 100)	8
Tabla 2. Descomposición del PIB <i>per cápita</i> de España: evolución entre 1996 y 2005	10
Tabla 3. Trámites para la apertura de un negocio	18
Tabla 4. Trámites de una bancarrota	19
Tabla 5. Selección de países	20
Tabla 6. Índices de regulación de las profesiones liberales (orden: según índice conjunto)	22
Tabla 7. Regulación del comercio minorista: subíndices (orden: según índice conjunto)	24
Tabla 8. Indicadores de regulación sectorial en servicios previamente públicos	27
Tabla 9. Interés en regular la profesión	32
Tabla 10. <i>Ranking</i> de regulación proclive a la competencia en la profesión médica	33
Tabla 11. Índice de restricción regulatoria de servicios de mercado (IMRIS)	38
Tabla 12. Impacto de la cláusula de origen	43

Gráficos

Gráfico 1. Evolución de la productividad del trabajo	11
--	----

Gráfico 2. Evolución de la productividad del trabajo por sector en la UE-15 y EE UU: 1993-2003	12
Gráfico 3. Regulación de las profesiones liberales: índice conjunto (orden: según 2003)	21
Gráfico 4. Regulación del comercio minorista: índice conjunto (orden: según 2003)	23
Gráfico 5. Indicador agregado de regulación en servicios previamente públicos	26
Gráfico 6. Indicador de desarrollo del sistema financiero	29
Gráfico 7. Información financiera pública	31
Gráfico 8. Cumplimiento de contratos	31
Gráfico 9. Las tres etapas de análisis de impacto regulatorio de Copenhage Economics	39
Gráfico 10. Inversión extranjera directa	45
Gráfico 11. Inversión en cartera	46
Gráfico 12. Indicador de cuán favorable es el entorno impositivo y legal a la inversión de capital riesgo	48

Bibliografía

- Aghion, P. (2006), A primer on innovation and growth. Bruegel Policy Brief, 2006/06.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., y Howitt, P. (2005a), Competition and innovation: an inverted-U relationship, *Quarterly Journal of Economics*, 120(2), pp. 701-28.
- Aghion, P., Boustan, L. P., Hoxby, C. M., y Vandebussche, J. (2005b), Exploiting states' mistakes to identify the causal impact of education on growth. Harvard University manuscript.
- Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., y Prantl, S. (2006a), The effects of entry on incumbent innovation and productivity. *NBER Working Paper* 12027.
- Aghion, P., Fally, T., y Scarpetta, S. (2006b), Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms: lessons from firm-level cross country panel data. Harvard University manuscript.
- Aghion, P., y Howitt, P. (1998), Endogenous growth theory. Cambridge, MA. MIT Press.
- Aghion, P., y Howitt, P. (2006), Appropriate growth policy: a unifying framework, *Journal of the European Economic Association*, 4(2-3), pp. 269-314.
- Aghion, P., y Marinescu, I. (2006), Cyclical budgetary policy and economic growth: what do we learn from OECD panel data? Harvard University manuscript.
- Analistas Financieros Internacionales (2007), Efectos sobre la energía eólica de la propuesta de Real Decreto para el Régimen Especial. España. Grupo Analistas.
- BCE-Banco Central Europeo (2006), Competition, productivity and prices in the euro area services sector. *Occasional Paper Series*, 44.
- Baumol, W. (1967), Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crises. *American Economic Review*, 57(3), pp. 415-26.
- Baumol, W., Panzar, J., y Willig, R. (1982), Contestable markets and the theory of industry structure. Nueva York, Harcourt Brace.
- Boylaud, O., y Nicoletti, G. (2001), Regulatory reform in retail distribution. *OECD Economic Studies* 32.
- Conway, P., Janod, V., y Nicoletti, G. (2005), Product market regulation in OECD countries: 1998 to 2003. *OECD Economics Department Working Papers* 419.
- Conway, P., y Nicoletti, G. (2006), Product market regulation in non-manufacturing sectors in OECD countries: measurement and highlights. *OECD Economics Department Working Papers*, forthcoming.

- CE-Copenhagen Economics (2005), Economic assessment of the barriers to the internal market for services. Final Report for the European Commission.
- Council of Economic Advisers (2002), Who pays for tort liability claims? An economic analysis of the U.S. tort liability system. Mimeo, The White House.
- DTI-Department of Trade and Industry (2005), The economic importance of the country of origin principle in the proposed services directive. Final report by Copenhagen Economics.
- DTI-Department of Trade and Industry (2007), The potential economic gains from full market opening in network industries, DTI URN 07/622.
- Diario Oficial de la Unión Europea (2006), Reglamento (CE) nº 1927/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de diciembre de 2006, por el que se crea el Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización. L 406.
- Djankov, S., Laporta, R., López-De-Silanes, F., y Schleifer, A. (2002), The regulation of entry, *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), pp. 1-37.
- Djankov, S., Hart, O., y McLiesh, C. (2006), Debt enforcement around the world. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, no. 12807.
- EVCA-European Private Equity & Venture Capital Association (2006), Benchmarking european tax and legal environments. Bélgica. EVCA y KPMG.
- FMI-Fondo Monetario Internacional (2006), World Economic Outlook, septiembre.
- Garoupa, N. (2006), Regulation of legal and medical professions in the US and Europe: A comparative analysis. Documento de Trabajo 2006-11, FEDEA.
- Gordon, R. J. (2003), Exploding productivity growth: context, causes, and implications, *Brookings Papers on Economic Activity*, 34(2), pp. 207-98.
- Gordon, R. J. (2004), Why was Europe left at the station when America's productivity locomotive departed? *CEPR Discussion Paper* 4416.
- Griffith, R., Redding, S., y Van Reeden, J. (2004), Mapping the two faces of R&D: Productivity growth in a panel of OECD industries, *The Review of Economics and Statistics*, 86(4), pp. 883-95.
- Gual, J., Jódar, S., y Ruiz, A. (2006), El problema de la productividad en España: ¿cuál es el papel de la regulación? *Documentos de Economía La Caixa*, nº 1.
- Hausman, R., Hwang, J., y Rodrik, D. (2006), What you export matters. Mimeo, Harvard University.
- Kortum, S., y Lerner J. (2000), Assessing the contribution of venture capital to innovation, *RAND Journal of Economics*, 31 (4), pp. 674-92.
- Lucas, R. E. Jr. (1985), *Models of business cycles*, Oxford, England. Blackwell.
- MEC-Ministerio de Educación y Ciencia (2007), Nuevos préstamos educativos ligados a renta futura. Nota de prensa, 9 de marzo.

OCDE (2001), Open services markets matter, OECD Policy Brief.

Oficina Económica del Presidente de Gobierno Español (2005), Convergencia y Empleo: Programa Nacional de Reformas de España, Imprenta del Boletín Oficial del Estado.

Oficina Económica del Presidente de Gobierno Español (2006), Programa Nacional de Reformas de España: informe anual de progreso 2006. Imprenta del Boletín Oficial del Estado.

Sapir, A., Aghion, P., Bertola, G., Hellwig, M., Pisani-Ferry, J., Rosati, D., Viñals, J., Wallace, H., Buti, M., Nava, M., y Smith, P. M. (2004), An agenda for a growing Europe, the Sapir report. Oxford University Press.

Solow, R. M. (1956), A contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70(2), pp. 65-94.

Tiebout, C. M. (1956), A pure theory of local expenditures, *Journal of Political Economy*, 64(5), pp. 416-24.

Vandenbussche, J., Aghion, P., y Meghir, C. (2006), Growth, distance to frontier and composition of human capital, *Journal of Economic Growth*, 11(2), pp. 97-127.

Apéndice

Privatizaciones que han tenido lugar en España desde 1986 (Continúa...)

Año	Nombre	Sector	% en venta	Valor en USD millones	Método de venta
1986	Sociedad Española de Automóviles de Turismo SA	Automóvil	75,00	445,00	Venta privada
1987	Telefónica de España SA	Telecom.	6,00	365,97	Oferta pública
1988	Endesa (Empresa Nacional de Electricidad SA)	Utilities	24,40	651,10	Oferta pública
	Williams & Humbert Ltd	Manufacturas	100,00	38,10	Venta privada
1989	Navarra de Componentes Electronicos-Piher Group	Electrónica	100,00	12,65	Venta privada
	Repsol SA	Ind. Petrolífera	33,50	1075,90	Oferta pública
1990	Distribuciones Reus	Servicios	100,00	125,78	Venta privada
	Enfersa (Empresa Nacional de Fertilisantes)	Manufacturas	100,00	60,00	Venta privada
1991	Conservas Ibérica	Manufacturas	50,00	10,96	Venta privada
	Grupo de Empresas Álvarez	Manufacturas	100,00	1,04	Venta privada
1992	UTECO	Agrícola	100,00	6,77	Venta privada
	La Cooperativa Provincial Agrícola de Jaén	Agrícola	100,00	8,25	Venta privada
	Empresa Nacional de Electr. y Sistemas SA	Manufacturas	100,00	200,00	Venta privada
1993	Repsol SA	Ind. Petrolífera	11,50	714,70	Oferta pública
	Argentaria (Corporación Bancaria de España SA)	Finanz. e Inmob.	24,99	906,30	Oferta pública
	Royal Brands SA	Manufacturas	50,00	149,52	Venta privada
	Prodemar	Agrícola	100,00	7,12	Venta privada
	Argentaria (Corporación Bancaria de España SA)	Finanz. e Inmob.	23,35	1.444,60	Oferta pública
	Cía Trasatlántica SA	Transporte	100,00	31,60	Venta privada
1994	Spain-Cartavio Liqour & Alcohol Distillery	Manufacturas	100,00	4,40	Venta privada
	Endesa (Empresa Nacional de Electricidad SA)	Utilities	8,71	1.057,00	Oferta pública
	Enagás SA	Utilities	91,00	383,95	Venta privada
	Telefónica de España SA	Telecom.	0,73	104,80	Venta privada
1995	Electrónica Submarina SA	Electrónica	49,00	2,52	Venta privada
	Refinados de Aluminio	Manufacturas	50,00	3,48	Venta privada
	Corporación de la Siderurgia Integral	Manufacturas	100,00	1.777,05	Venta privada
	Repsol SA	Ind. Petrolífera	19,50	1.602,20	Oferta pública
	Empresa Nacional de Celulosas	Manufacturas	49,00	112,47	Oferta pública
	Banco Simeón	Finanz. e Inmob.	99,21	194,06	Venta privada
	Indra Sistemas SA	Manufacturas	24,90	24,34	Venta privada
	Telefónica de España SA	Telecom.	11,00	1.103,70	Oferta pública
	Endesa (Empresa Nacional de Electricidad SA)	Utilities	0,50	69,70	Venta privada
	Forjas y Aceros de Reinosa	Manufacturas	100,00	16,42	Venta privada
	Lesá (Lactaria Española SA)	Manufacturas	100,00	73,43	Venta privada

Fuente: OCDE

Privatizaciones que han tenido lugar en España desde 1986 (Continúa...)

Año	Nombre	Sector	% en venta	Valor en USD millones	Método de venta
1996	Auxini SA (TENERO)	Construcción	40,00	24,53	Venta privada
	Repsol SA	Ind. Petrolífera	11,00	1.089,10	Oferta pública
	Sagane	Utilities	91,00	508,28	Venta privada
	Argentaria (Corporación Bancaria de España SA)	Finanz. e Inmob.	25,00	1.315,10	Oferta pública
	Endesa (Empresa Nacional de Electricidad SA)	Utilities	3,00	398,55	Venta privada
	Endesa (Empresa Nacional de Electricidad SA)	Utilities	1,80	304,04	Venta privada
	Gas Natural SDG SA	Utilities	3,81	284,70	Oferta pública
	Sefanitro	Manufacturas	52,64	4,59	Oferta pública
1997	Telefónica de España SA	Telecom.	20,94	4.260,40	Oferta pública
	Auxini SA (TENERO)	Construcción	60,00	60,13	Venta privada
	Enagás SA	Utilities	9,00	97,22	Venta privada
	Repsol SA	Ind. Petrolífera	10,00	1.170,00	Oferta pública
	Minas de Almagrera	Finanz. e Inmob.	100,00	3,46	Venta privada
	Empresa Nacional Elcano de la Marina Mercante SA	Transporte	100,00	158,23	Venta privada
	Aceralia Corporación	Manufacturas	35,00	832,31	Venta privada
	Retevisión	Telecom.	70,00	1.207,99	Venta privada
	Aldeasa SA	Transporte	74,94	299,50	Oferta pública
	Aldeasa SA	Transporte	20,00	0,08	Venta privada
	Endesa (Empresa Nacional de Electricidad SA)	Utilities	25,44	4.389,50	Oferta pública
	Aceralia Corporación	Manufacturas	12,20	306,99	Venta privada
	Sodicaman	Finanz. e Inmob.	51,00	4,42	Venta privada
	Aceralia Corporación	Manufacturas	52,80	813,30	Oferta pública
Hijos J. Barreras	Transporte	100,00	5,04	Venta privada	
1998	Infoleasing	Finanz. e Inmob.	100,00	20,14	Venta privada
	Industria Española del Aluminio	Manufacturas	100,00	610,00	Venta privada
	Argentaria (Corporación Bancaria de España SA)	Finanz. e Inmob.	29,20	2.295,40	Oferta pública
	Serveis Funeraris de Barcelona	Servicios	49,00	68,57	Venta privada
	Tabacalera SA	Manufacturas	49,16	1.807,90	Oferta pública
	Endesa (Empresa Nacional de Electricidad SA)	Utilities	33,00	6.404,20	Oferta pública
	Astilleros Españoles-Vigo Shipbuilding Yard	Manufacturas	100,00	4,89	Venta privada
	Hidra	Utilities	51,00	2,69	Venta privada
	Potasas de Llobregat	Natural Resources	100,00	122,71	Venta privada
	Centre Informatic de la Generalitat de Catalunya	Servicios	100,00	21,07	Venta privada
1999	Indra Sistemas SA	Electrónica	63,30	411,00	Oferta pública
	Iberia Líneas Aéreas de España	Transporte	30,00	1.115,51	Venta privada
	Red Eléctrica de España SA	Utilities	31,50	387,40	Oferta pública
	Enatcar (Empresa Nacional de Transporte por Carretera)	Servicios	100,00	168,23	Venta privada
	Instituto de Investigación Aplicada del Automóvil	Servicios	80,00	7,42	Venta privada
	Amadeus Global Travel Distribution SA	Servicios	25,00	890,00	Oferta pública
	SMASSA (Sdad. Mpal. de Aparcam. y Servicios de Málaga)	Servicios	49,00	8,10	Venta privada
	Astander	Manufacturas	100,00	12,00	Venta privada
	Babcock y Wilcox Español SA	Servicios	100,00	92,24	Venta privada
2000	Iberia Líneas Aéreas de España	Transporte	10,00	391,73	Venta privada
	Empresa Nacional de Ingeniería y Tecnología	Servicios	100,00	31,88	Venta privada

Fuente: OCDE

Privatizaciones que han tenido lugar en España desde 1986

Año	Nombre	Sector	% en venta	Valor en USD millones	Método de venta
2000	Construcciones Aeronáuticas SA	Manufacturas	100,00	747,05	Venta privada
	DDST (Difusió Digital Societat de Telecomunicacions)	Telecom.	52,00	59,16	Venta privada
2001	Iberia Líneas Aéreas de España	Transporte	54,65	435,20	Oferta pública
	Conversión Aluminio SA	Manufacturas	100,00	0,62	Venta privada
	Empresa Nacional de Celulosas	Manufacturas	25,00	111,56	Oferta pública
	Empresa Nacional de Celulosas	Manufacturas	26,00	85,64	Oferta pública
	Empresa Nacional Santa Bárbara de Industrias Militares SA	Manufacturas	100,00	4,39	Venta privada
	Interinvest	Finanz. e Inmob.	91,20	601,80	Venta privada
	Babcock Borsig España	Manufacturas	100,00	40,91	Venta privada
	Expasa (land plots)	Agrícola	100,00	27,96	Venta privada
2002	Aceites Coosur SA	Manufacturas	89,36	64,37	Venta privada
	Expasa (land plots)	Agrícola	100,00	44,90	Venta privada
2003	Laboratori General D'Assigs i Investigacions	Servicios	60,00	28,26	Venta privada
	Empresa Nacional de Autopistas	Transporte	100,00	3.277,45	Venta privada
	Musini SA	Finanz. e Inmob.	98,07	241,86	Venta privada
	Musini Vida SA	Finanz. e Inmob.	100,00	106,51	Venta privada
2005	LGAI Technological Center SA	Servicios	60,00	28,65	Venta privada
	Laboratorio de Análisis y Fertilidad de Suelos	Servicios	70,00	1,75	Venta privada
	Aldeasa SA	Transporte	5,06	50,70	Oferta pública
	Altadis	Manufacturas	2,02	242,85	Oferta pública
	Inspección Técnica de Vehículos de la Comunidad de Madrid	Transporte	100,00	32,27	Venta privada
	Red Electrica de España SA	Utilities	8,50	315,80	Oferta pública
	Clinisa E Inisas SA	Servicios	100,00	43,69	Venta privada
2006	BilboGas SA	Utilities	50,00	41,73	Venta privada
	Aresbank	Finanz. e Inmob.	7,34	2,37	Oferta pública

Fuente: OCDE

Documentos de trabajo publicados

- 1/2003. **Servicios de atención a la infancia en España: estimación de la oferta actual y de las necesidades ante el horizonte 2010.** María José González López.
- 2/2003. **La formación profesional en España. Principales problemas y alternativas de progreso.** Francisco de Asís de Blas Aritio y Antonio Rueda Serón.
- 3/2003. **La Responsabilidad Social Corporativa y políticas públicas.** Alberto Lafuente Félez, Víctor Viñuales Edo, Ramón Pueyo Viñuales y Jesús Llaría Aparicio.
- 4/2003. **V Conferencia Ministerial de la OMC y los países en desarrollo.** Gonzalo Fanjul Suárez.
- 5/2003. **Nuevas orientaciones de política científica y tecnológica.** Alberto Lafuente Félez.
- 6/2003. **Repensando los servicios públicos en España.** Alberto Infante Campos.
- 7/2003. **La televisión pública en la era digital.** Alejandro Perales Albert.
- 8/2003. **El Consejo Audiovisual en España.** Ángel García Castillejo.
- 9/2003. **Una propuesta alternativa para la Coordinación del Sistema Nacional de Salud español.** Javier Rey del Castillo.
- 10/2003. **Regulación para la competencia en el sector eléctrico español.** Luis Atienza Serna y Javier de Quinto Romero.
- 11/2003. **El fracaso escolar en España.** Álvaro Marchesi Ullastres.
- 12/2003. **Estructura del sistema de Seguridad Social. Convergencia entre regímenes.** José Luis Tortuero Plaza y José Antonio Panizo Robles.
- 13/2003. **The Spanish Child Gap: Rationales, Diagnoses, and Proposals for Public Intervention.** Fabrizio Bernardi.
- 13*/2003. **El déficit de natalidad en España: análisis y propuestas para la intervención pública.** Fabrizio Bernardi.
- 14/2003. **Nuevas fórmulas de gestión en las organizaciones sanitarias.** José Jesús Martín Martín.
- 15/2003. **Una propuesta de servicios comunitarios de atención a personas mayores.** Sebastián Sarasa Urdiola.
- 16/2003. **El Ministerio Fiscal. Consideraciones para su reforma.** Olga Fuentes Soriano.
- 17/2003. **Propuestas para una regulación del trabajo autónomo.** Jesús Cruz Villalón.
- 18/2003. **El Consejo General del Poder Judicial. Evaluación y propuestas.** Luis López Guerra.
- 19/2003. **Una propuesta de reforma de las prestaciones por desempleo.** Juan López Gandía.
- 20/2003. **La Transparencia Presupuestaria. Problemas y Soluciones.** Maurici Lucena Betriu.
- 21/2003. **Análisis y evaluación del gasto social en España.** Jorge Calero Martínez y Mercè Costa Cuberta.
- 22/2003. **La pérdida de talentos científicos en España.** Vicente E. Larraga Rodríguez de Vera.
- 23/2003. **La industria española y el Protocolo de Kioto.** Antonio J. Fernández Segura.
- 24/2003. **La modernización de los Presupuestos Generales del Estado.** Enrique Martínez Robles, Federico Montero Hita y Juan José Puerta Pascual.
- 25/2003. **Movilidad y transporte. Opciones políticas para la ciudad.** Carme Miralles-Guasch y Àngel Cebollada i Frontera.
- 26/2003. **La salud laboral en España: propuestas para avanzar.** Fernando G. Benavides.
- 27/2003. **El papel del científico en la sociedad moderna.** Pere Puigdomènech Rosell.
- 28/2003. **Tribunal Constitucional y Poder Judicial.** Pablo Pérez Tremps.
- 29/2003. **La Audiencia Nacional: una visión crítica.** José María Asencio Mellado.
- 30/2003. **El control político de las misiones militares en el exterior.** Javier García Fernández.
- 31/2003. **La sanidad en el nuevo modelo de financiación autonómica.** Jesús Ruiz-Huerta Carbonell y Octavio Granado Martínez.

- 32/2003. **De una escuela de mínimos a una de óptimos: la exigencia de esfuerzo igual en la Enseñanza Básica.** Julio Carabaña Morales.
- 33/2003. **La difícil integración de los jóvenes en la edad adulta.** Pau Baizán Muñoz.
- 34/2003. **Políticas de lucha contra la pobreza y la exclusión social en España: una valoración con EspaSim.** Magda Mercader Prats.
- 35/2003. **El sector del automóvil en la España de 2010.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 36/2003. **Publicidad e infancia.** Purificación Llaquet, M^a Adela Moyano, María Guerrero, Cecilia de la Cueva, Ignacio de Diego.
- 37/2003. **Mujer y trabajo.** Carmen Sáez Lara.
- 38/2003. **La inmigración extracomunitaria en la agricultura española.** Emma Martín Díaz.
- 39/2003. **Telecomunicaciones I: Situación del Sector y Propuestas para un modelo estable.** José Roberto Ramírez Garrido y Juan Vega Esquerrá.
- 40/2003. **Telecomunicaciones II: Análisis económico del sector.** José Roberto Ramírez Garrido y Álvaro Escribano Sáez.
- 41/2003. **Telecomunicaciones III: Regulación e Impulso desde las Administraciones Públicas.** José Roberto Ramírez Garrido y Juan Vega Esquerrá.
- 42/2004. **La Renta Básica. Para una reforma del sistema fiscal y de protección social.** Luis Sanzo González y Rafael Pinilla Pallejá.
- 43/2004. **Nuevas formas de gestión. Las fundaciones sanitarias en Galicia.** Marciano Sánchez Bayle y Manuel Martín García.
- 44/2004. **Protección social de la dependencia en España.** Gregorio Rodríguez Cabrero.
- 45/2004. **Inmigración y políticas de integración social.** Miguel Pajares Alonso.
- 46/2004. **TV educativo-cultural en España. Bases para un cambio de modelo.** José Manuel Pérez Tornero.
- 47/2004. **Presente y futuro del sistema público de pensiones: Análisis y propuestas.** José Antonio Griñán Martínez.
- 48/2004. **Contratación temporal y costes de despido en España: lecciones para el futuro desde la perspectiva del pasado.** Juan J. Dolado y Juan F. Jimeno.
- 49/2004. **Propuestas de investigación y desarrollo tecnológico en energías renovables.** Emilio Menéndez Pérez.
- 50/2004. **Propuestas de racionalización y financiación del gasto público en medicamentos.** Jaume Puig-Junoy y Josep Llop Talaverón.
- 51/2004. **Los derechos en la globalización y el derecho a la ciudad.** Jordi Borja.
- 52/2004. **Una propuesta para un comité de Bioética de España.** Marco-Antonio Broggi Trias.
- 53/2004. **Eficacia del gasto en algunas políticas activas en el mercado laboral español.** César Alonso-Borrego, Alfonso Arellano, Juan J. Dolado y Juan F. Jimeno.
- 54/2004. **Sistema de defensa de la competencia.** Luis Berenguer Fuster.
- 55/2004. **Regulación y competencia en el sector del gas natural en España. Balance y propuestas de reforma.** Luis Atienza Serna y Javier de Quinto Romero.
- 56/2004. **Propuesta de reforma del sistema de control de concentraciones de empresas.** José M^a Jiménez Laiglesia.
- 57/2004. **Análisis y alternativas para el sector farmacéutico español a partir de la experiencia de los EE UU.** Rosa Rodríguez-Monguió y Enrique C. Seoane Vázquez.
- 58/2004. **El recurso de amparo constitucional: una propuesta de reforma.** Germán Fernández Farreres.
- 59/2004. **Políticas de apoyo a la innovación empresarial.** Xavier Torres.
- 60/2004. **La televisión local entre el limbo regulatorio y la esperanza digital.** Emili Prado.
- 61/2004. **La universidad española: soltando amarras.** Andreu Mas-Colell.
- 62/2005. **Los mecanismos de cohesión territorial en España: un análisis y algunas propuestas.** Ángel de la Fuente.
- 63/2005. **El libro y la industria editorial.** Gloria Gómez-Escalonilla.
- 64/2005. **El gobierno de los grupos de sociedades.** José Miguel Embid Irujo, Vicente Salas Fumás.
- 65(I)/2005. **La gestión de la demanda de electricidad Vol. I.** José Ignacio Pérez Arriaga, Luis Jesús Sánchez de Tembleque, Mercedes Pardo.

- 65(II)/2005. **La gestión de la demanda de electricidad Vol. II (Anexos).** José Ignacio Pérez Arriaga, Luis Jesús Sánchez de Tembleque, Mercedes Pardo.
- 66/2005. **Responsabilidad patrimonial por daño ambiental: propuestas de reforma legal.** Ángel Manuel Moreno Molina.
- 67/2005. **La regeneración de barrios desfavorecidos.** María Bruquetas Callejo, Fco. Javier Moreno Fuentes, Andrés Walliser Martínez.
- 68/2005. **El aborto en la legislación española: una reforma necesaria.** Patricia Laurenzo Copello.
- 69/2005. **El problema de los incendios forestales en España.** Fernando Estirado Gómez, Pedro Molina Vicente.
- 70/2005. **Estatuto de laicidad y Acuerdos con la Santa Sede: dos cuestiones a debate.** José M.^a Contreras Mazarío, Óscar Celador Angón.
- 71/2005. **Posibilidades de regulación de la eutanasia solicitada.** Carmen Tomás-Valiente Lanuza.
- 72/2005. **Tiempo de trabajo y flexibilidad laboral.** Gregorio Tudela Cambroner, Yolanda Valdeolivas García.
- 73/2005. **Capital social y gobierno democrático.** Francisco Herreros Vázquez.
- 74/2005. **Situación actual y perspectivas de desarrollo del mundo rural en España.** Carlos Tió Saralegui.
- 75/2005. **Reformas para revitalizar el Parlamento español.** Enrique Guerrero Salom.
- 76/2005. **Rivalidad y competencia en los mercados de energía en España.** Miguel A. Lasheras.
- 77/2005. **Los partidos políticos como instrumentos de democracia.** Henar Criado Olmos.
- 78/2005. **Hacia una deslocalización textil responsable.** Isabel Kreisler.
- 79/2005. **Conciliar las responsabilidades familiares y laborales: políticas y prácticas sociales.** Juan Antonio Fernández Cordón y Constanza Tobío Soler.
- 80/2005. **La inmigración en España: características y efectos sobre la situación laboral de los trabajadores nativos.** Raquel Carrasco y Carolina Ortega.
- 81/2005. **Productividad y nuevas formas de organización del trabajo en la sociedad de la información.** Rocío Sánchez Mangas.
- 82/2006. **La propiedad intelectual en el entorno digital.** Celeste Gay Fuentes.
- 83/2006. **Desigualdad tras la educación obligatoria: nuevas evidencias.** Jorge Calero.
- 84/2006. **I+D+i: selección de experiencias con (relativo) éxito.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 85/2006. **La incapacidad laboral en su contacto médico: problemas clínicos y de gestión.** Juan Gervas, Ángel Ruiz Téllez y Mercedes Pérez Fernández.
- 86/2006. **La universalización de la atención sanitaria. Sistema Nacional de Salud y Seguridad Social.** Francisco Sevilla.
- 87/2006. **El sistema de servicios sociales español y las necesidades derivadas de la atención a la dependencia.** Pilar Rodríguez Rodríguez.
- 88/2006. **La desalinización de agua de mar mediante el empleo de energías renovables.** Carlos de la Cruz.
- 89/2006. **Bases constitucionales de una posible política sanitaria en el Estado autonómico.** Juan José Solozábal Echavarría.
- 90/2006. **Desigualdades territoriales en el Sistema Nacional de Salud (SNS) de España.** Beatriz González López-Valcárcel y Patricia Barber Pérez.
- 91/2006. **Agencia de Evaluación: innovación social basada en la evidencia.** Rafael Pinilla Pallejà.
- 92/2006. **La Situación de la industria cinematográfica española.** José María Álvarez Monzoncillo y Javier López Villanueva.
- 93/2006. **Intervención médica y buena muerte.** Marc-Antoni Broggi Trias, Clara Llubia Maristany y Jordi Trelis Navarro.
- 94/2006. **Las prestaciones sociales y la renta familiar.** María Teresa Quílez Félez y José Luis Achurra Aparicio.
- 95/2006. **Plan integral de apoyo a la música y a la industria discográfica.** Juan C. Calvi.
- 96/2006. **Justicia de las víctimas y reconciliación en el País Vasco.** Manuel Reyes Mate.
- 97/2006. **Cuánto saben los ciudadanos de política.** Marta Fraile.
- 98/2006. **Profesión médica en la encrucijada: hacia un nuevo modelo de gobierno corporativo y de contrato social.** Albert J. Jovell y María D. Navarro.

- 99/2006. **El papel de la financiación público-privada de los servicios sanitarios.** A. Prieto Orzanco, A. Arbelo López de Letona y E. Mengual García.
- 100/2006. **La financiación sanitaria autonómica: un problema sin resolver.** Pedro Rey Biel y Javier Rey del Castillo.
- 101/2006. **Responsabilidad social empresarial en España.** Anuario 2006.
- 102/2006. **Problemas emergentes en salud laboral: retos y oportunidades.** Fernando G. Benavides y Jordi Delclòs Clanchet.
- 103/2006. **Sobre el modelo policial español y sus posibles reformas.** Javier Barcelona Llop.
- 104/2006. **Infraestructuras: más iniciativa privada y mejor sector público.** Ginés de Rus Mendoza.
- 105/2007. **El teatro en España: decadencia y criterios para su renovación.** Joaquín Vida Arredondo.
- 106/2007. **Las alternativas al petróleo como combustible para vehículos automóviles.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 107/2007. **Movilidad del factor trabajo en la Unión Europea y coordinación de los sistemas de pensiones.** Jesús Ferreiro Aparicio y Felipe Serrano Pérez.
- 108/2007. **La reforma de la casación penal.** Jacobo López Barja de Quiroga.
- 109/2007. **El gobierno electrónico: servicios públicos y participación ciudadana.** Fernando Tricas Lamana.
- 110/2007. **Sistemas alternativos a la resolución de conflictos (ADR): la mediación en las jurisprudencias civil y penal.** José-Pascual Ortuño Muñoz y Javier Hernández García.
- 111/2007. **El sector de la salud y la atención a la dependencia.** Antonio Jiménez Lara.
- 112/2007. **Las revistas culturales y su futuro digital.** M.^a Trinidad García Leiva.
- 113/2007. **Mercado de vivienda en alquiler en España: más vivienda social y más mercado profesional.** Alejandro Inurrieta Beruete.
- 114/2007. **La gestión de la demanda de energía en los sectores de la edificación y del transporte.** José Ignacio Pérez Arriaga, Xavier García Casals, María Mendiluce Villanueva, Pedro Miras Salamanca y Luis Jesús Sánchez de Tembleque.
- 115/2007. **Aseguramiento de los riesgos profesionales y responsabilidad empresarial.** Manuel Correa Carrasco.
- 116/2007. **La inversión del minoritario: el capital silencioso.** Juan Manuel Barreiro, José Ramón Martínez, Ángeles Pellón y José Luis de la Peña.