

## Resumen

Se presenta una caracterización del entorno institucional en el que se desarrolla la actividad empresarial española comparado con el que se da en los 34 países de la OCDE. Con este fin se explotan tres diferentes fuentes internacionales. Utilizando técnicas de análisis multivariante se derivan una serie de indicadores para el conjunto de los 34 países. Se obtiene de una forma bastante robusta que España se encuentra atrasada en los factores analizados respecto a la mayoría de los países de la OCDE. Se termina estableciendo una relación entre los indicadores estimados y el PIB por hora de los países considerados.

*Palabras clave:* calidad institucional, incentivos, productividad.

## Abstract

We characterize the institutional framework for business in Spain, in comparison with the existing in OECD countries. We use three different international sources and using multivariate techniques we derive a set of indicators for all 34 OECD countries. Results show quite consistently that Spain lags behind the bulk of OECD countries in most institutional aspects. We find a positive relationship between computed indicators and GDP per hour for the sample.

*Key words:* institutions quality, incentives, productivity.

*JEL classification:* O40, O57.

# EL ENTORNO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA. UN ANÁLISIS COMPARADO CON LA OCDE

Carlos SEBASTIÁN

Gregorio R. SERRANO

*Universidad Complutense de Madrid*

## I. INTRODUCCIÓN

¿POR qué la adopción de nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) ha sido menor en España que en los países de nuestro entorno? ¿Por qué la productividad de los servicios no creció entre 1990 y 2007? ¿Por qué el análisis de Hausmann (2010) muestra que la sofisticación de lo que producimos y exportamos, que aumentó sustancialmente entre 1980 y 1990, se ha estancado y parece que tenemos algunos problemas en desarrollar ventajas comparativas especiales?

Creemos que todos esos atrasos relativos están determinados por un mismo conjunto de factores. Su identificación, que permitiría responder a las preguntas anteriores, es ciertamente compleja. No pretendemos haber completado esa identificación, pero creemos que el análisis que presentamos revela algunos de los factores que conforman ese conjunto.

Este análisis se encuentra en la tradición de la nueva economía institucional que, en nuestra acepción, parte de la obra de Douglas North (North y Thomas, 1973; North, 1990) y tiene un importante desarrollo con las contribuciones de Acemoglu y Robinson y colaboradores (muy importante el marco teórico descrito en Acemoglu *et al.*, 2004).

Un repaso a buena parte de esa literatura se encuentra en el capítulo 1 de Sebastián *et al.* (2008).

Instituciones deficientes son causa fundamental del escaso crecimiento de muchos países en vías de desarrollo y los cambios institucionales se encuentran detrás de las aceleraciones de esas economías. Hay dos tipos de evidencia: gran número de análisis econométricos, *growth regressions*, como los de Hall y Jones (1999), Acemoglu *et al.* (2003), Easterly y Levine (2003), Rodrik *et al.* (2004) y Sebastián (2004), entre otros, cuyos resultados hacen plausible esa proposición, y buen número de análisis de casos, *growth narratives*, como los contenidos en Rodrik (2003), en el capítulo 2 de Sebastián *et al.* (2008), Bates (2008), Ndulu *et al.* (2008) y Sebastián (2011), que ponen de manifiesto cómo antes de producirse una aceleración en el crecimiento de las economías ha habido un cambio institucional y cómo en los países en los que esos cambios no se han producido sus economías se mantienen relativamente estancadas.

Pero creemos que la calidad institucional puede ser también muy relevante para el nivel de la productividad, y para la convergencia o no en productividad, en los países más desarrollados. Y lo es básicamente por el tipo de incentivos que generan.

Junto a las infraestructuras y al nivel educativo de empleadores y empleados, el marco institucional en el que se desarrolla la actividad empresarial, constituido por las regulaciones, la calidad de la Administración, las características de los mercados (de productos, de factores y financieros), el grado de seguridad jurídica y los códigos de conducta de agentes públicos y privados, condiciona fuertemente los incentivos para ser más eficientes y productivos y para innovar, en el doble sentido de emprender nuevas líneas de actividad y de aplicar las técnicas más avanzadas (ver diagrama 1).

Las leyes, normas y regulaciones y el funcionamiento del go-

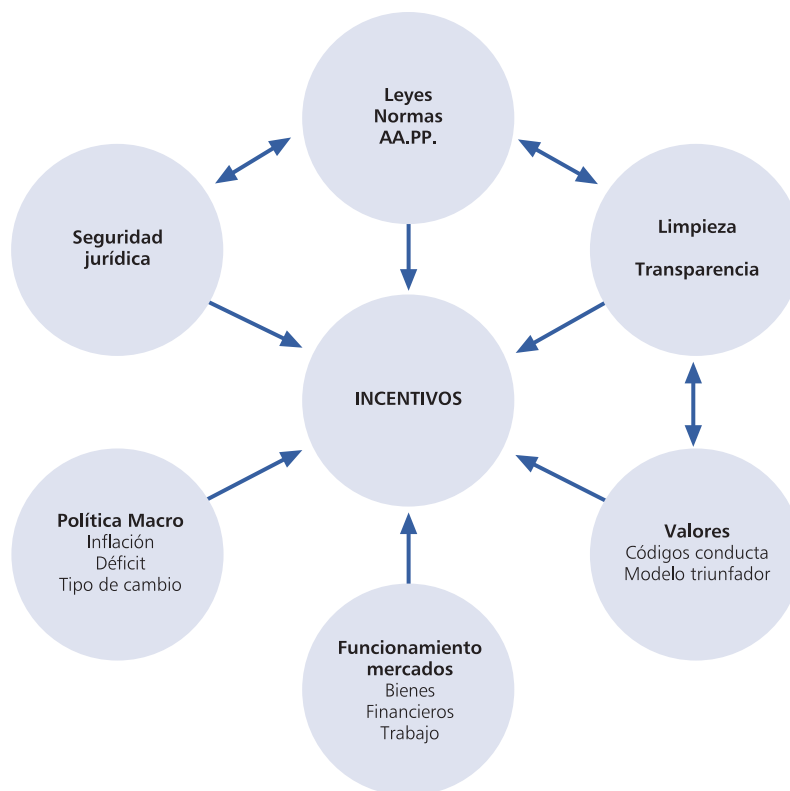
bierno y las administraciones públicas constituyen instituciones formales que condicionan la actividad económica. Pero el grado de cumplimiento de las leyes y de los acuerdos privados, así como la posibilidad de recurrir a instancias que garanticen esos cumplimientos y resuelvan eficazmente las disputas entre ciudadanos y entre éstos y la Administración (los elementos que dotan de seguridad jurídica a la sociedad) son componentes fundamentales para generar los incentivos apropiados para una actividad económica eficiente. Y también lo son la limpieza y la transparencia con las que actúan los responsables de aprobar y aplicar las normas, así como de gestionar el aparato del Estado.

Estas últimas instituciones informales están determinadas por, y a su vez inciden en, los valores y códigos de conducta imperantes en la sociedad. Si el nivel de rechazo social al engaño, al incumplimiento y a la compra-venta de decisiones públicas es bajo, entonces la limpieza y la transparencia será menor y el grado de cumplimiento de normas y contratos también. Pero, además, en un contexto de reducida limpieza y poca transparencia se desarrollan grupos de beneficiarios (dedicados al desvío de renta más que a su generación) que contribuyen a reducir el rechazo social por esas conductas y consolidan modelos de triunfador social bien diferentes al del empresario innovador, modelos que condicionan la asignación de talentos.

Los mercados son instituciones formales de gran importancia. Su estructura y transparencia y la forma en como están regulados condicionan los incentivos que reciben los agentes económicos. Déficits de competencia y regulaciones pesadas en los mercados de productos impiden el desarrollo de innovadores; una falta de equilibrio entre seguridad y flexibilidad en las relaciones laborales y una estructura salarial de espaldas a la realidad de las empresas imposibilitan una gestión eficiente de los recursos humanos; unos mercados financieros que no sean ágiles en la financiación empresarial supondrán una traba al desarrollo de empresas, especialmente a las nuevas.

Por último, las características de la política macroeconómica son un elemento importante del marco en el que se desarrolla la actividad empresarial. Aunque ha quedado ya evidenciado, tanto por los trabajos académicos como por la experiencia de algunos

DIAGRAMA 1



Fuente: Elaboración propia.

países, que la corrección de los desequilibrios macroeconómicos no ocasiona por sí misma una superación del estancamiento, malas políticas macro pueden distorsionar gravemente la actividad económica.

Se podría decir, además, que la calidad de las infraestructuras y, sobre todo, el nivel educativo de la población activa no son independientes de la calidad de los otros factores: los incentivos que operan en el conjunto de la sociedad también lo hacen de forma análoga en el sistema educativo y la calidad de la gestión en el sector educativo no será diferente de la que se pueda dar en las administraciones públicas (1).

El análisis del marco institucional español lo haremos en términos comparados con otros países, más concretamente con los 34 países que conforman la OCDE. Para ello vamos a acudir a tres fuentes de datos internacionales. Aunque las tres comparten el objetivo de medir la facilidad para el desarrollo de la actividad empresarial, dicha medida se obtiene por procedimientos bien diferentes. Dichas fuentes son los indicadores de *Governance* de Kauffmann *et al.*, los de *Doing Business* del Banco Mundial y la *Executive Opinion Survey* del World Economic Forum.

Haremos una presentación individualizada del análisis de cada una de las fuentes y luego una valoración conjunta de las tres, lo que nos llevará a plantear unas conclusiones.

## II. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE GOVERNANCE

La base de datos *Governance Indicators* (GI en lo que sigue) está

formada por seis indicadores que sus autores elaboran a partir de un número variable de fuentes de información de cada país. Dichos indicadores son cuantitativos y se encuentran disponibles desde 1996 hasta 2009 para la práctica totalidad de países del mundo, si bien la calidad del indicador elaborado para cada país no es estrictamente homogénea pues depende del número de fuentes utilizadas. Los indicadores de *Governance* del Banco Mundial constituyen una fuente muy interesante para valorar la calidad de las instituciones políticas y econó-

micas de la mayoría de los países del mundo. Es quizá una información excesivamente agregada pero utiliza numerosas fuentes y existe un tratamiento relativamente homogéneo para todos los países, por lo que la comparación entre ellos es legítima.

Se pueden distinguir dos grupos de indicadores sobre el funcionamiento de las instituciones de cada país: los relativos a *instituciones políticas* (democracia y responsabilidad, y estabilidad política y ausencia de violencia) y los más ligados a las *instituciones*

CUADRO N.º 1

### ORDENACIÓN INDICADORES DE GOVERNANCE

<i>Instituciones políticas</i>		<i>Instituciones económicas</i>	
LUXEMBURGO .....	1	DINAMARCA .....	1
FINLANDIA .....	2	FINLANDIA .....	2
SUIZA .....	3	NUEVA ZELANDA .....	3
NORUEGA .....	4	SUECIA .....	4
SUECIA .....	5	AUSTRALIA .....	5
ISLANDIA .....	6	HOLANDA .....	6
DINAMARCA .....	7	CANADÁ .....	7
HOLANDA .....	8	SUIZA .....	8
NUEVA ZELANDA .....	9	LUXEMBURGO .....	9
AUSTRIA .....	10	NORUEGA .....	10
CANADÁ .....	11	AUSTRIA .....	11
IRLANDA .....	12	IRLANDA .....	12
ALEMANIA .....	13	GRAN BRETAÑA .....	13
AUSTRALIA .....	14	ALEMANIA .....	14
BÉLGICA .....	15	ISLANDIA .....	15
PORTUGAL .....	16	BÉLGICA .....	16
REPÚBLICA CHECA .....	17	EE.UU. ....	17
JAPÓN .....	18	FRANCIA .....	18
FRANCIA .....	19	CHILE .....	19
POLONIA .....	20	ESTONIA .....	20
ESLOVENIA .....	21	JAPÓN .....	21
GRAN BRETAÑA .....	22	PORTUGAL .....	22
ESTONIA .....	23	ESPAÑA .....	23
ESLOVAQUIA .....	24	ESLOVENIA .....	24
HUNGRÍA .....	25	ISRAEL .....	25
EE.UU. ....	26	REPÚBLICA CHECA .....	26
ITALIA .....	27	COREA .....	27
CHILE .....	28	HUNGRÍA .....	28
ESPAÑA .....	29	ESLOVAQUIA .....	29
GRECIA .....	30	POLONIA .....	30
COREA .....	31	GRECIA .....	31
MÉXICO .....	32	ITALIA .....	32
ISRAEL .....	33	TURQUÍA .....	33
TURQUÍA .....	34	MÉXICO .....	34

Fuente: Elaboración propia.

económicas (eficacia del gobierno y de la Administración, calidad regulatoria, cumplimiento de la ley y control de la corrupción), por lo que en el análisis de esta fuente construimos para el año 2009, mediante componentes principales, un indicador de instituciones políticas y otro de instituciones económicas.

Las instituciones políticas son las reglas formales e informales que rigen las relaciones de poder de una sociedad, mientras que las instituciones económicas son las que rigen las relaciones económicas. Existe una correlación bastante alta entre la calidad de las primeras y la de las segundas, pero la relación dista mucho de ser determinista: hay algunos países con malas instituciones políticas en donde los grupos que ejercen el poder político de facto imponen buenas instituciones económicas (la Corea del régimen militar o el Singapur moderno, o incluso la China comunista desde 1980), mientras

que hay otros con buenas instituciones políticas que han mantenido durante largo tiempo malas instituciones económicas (como la India del Partido del Congreso desde la Independencia hasta 1985).

Agregando por separado los dos indicadores que conforman la imagen de las instituciones políticas y los cuatro que configuran la imagen de las instituciones económicas, encontramos que España ocupa el puesto 29 de 34 en la calidad de las instituciones políticas y el puesto 23 en el de las instituciones económicas (cuadro n.º 1). La mala calificación de España en instituciones políticas se debe, en buena medida, al bajo valor del Índice de Estabilidad Política y Ausencia de Violencia, a causa de los episodios de terrorismo.

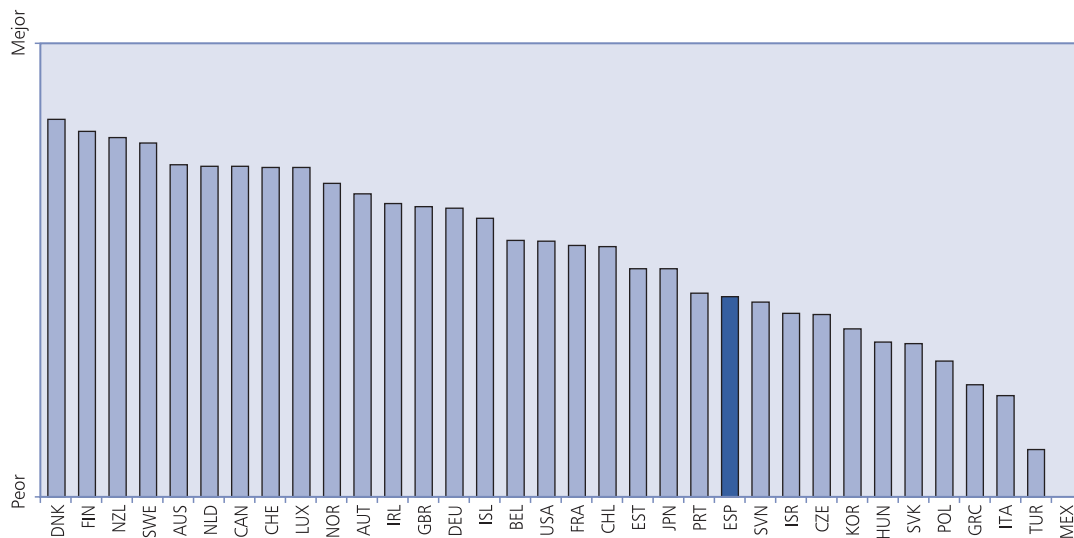
En las instituciones económicas, el puesto 23 de 34 países sitúa a España en un grupo, formado además por República

Checa, Israel, Corea, Portugal y Eslovenia, que se encuentra por debajo de la mayoría de los otros países de la OCDE, excepto de dos grupos de países, uno formado por Grecia, Hungría, Italia, Polonia y Eslovaquia y otro, el peor clasificado, formado por Turquía y México.

Los componentes principales que hemos estimado permiten introducir una métrica, una ordenación cardinal. España se encuentra a una distancia similar de Dinamarca, el país mejor calificado, que de México, el país peor calificado (ver gráfico 1). España y Portugal, países muy próximos en la calificación, suponen un escalón respecto a los países que obtienen una calificación inmediatamente superior (Japón y Estonia).

Si nos fijamos en los cuatro indicadores de instituciones económicas por separado, vemos que en el que España muestra una peor posición es en el de eficacia

GRÁFICO 1

**INDICADOR: GOVERNANCE INDICATORS. INDICADORES ECONÓMICOS**

Fuente: Elaboración propia.

de la administración, que se encuentra en el puesto 27, muy alejado de los países en cabeza. En control de la corrupción España ocupa el puesto 23, mientras que en los de marco regulatorio y cumplimiento de leyes se encuentra en el 21.

### III. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE DOING BUSINESS

*Doing Business Indicators* (DB en adelante) es una base de da-

tos publicada por el Banco Mundial y se encuentra disponible desde 2004 hasta 2011, año que se ha utilizado en este trabajo. Se trata de indicadores cuantitativos y objetivos de la facilidad para el desarrollo de la actividad empresarial. Los datos concretos se obtienen entrevistando a un panel de expertos en cada país junto a revisiones de la legislación relevante. Las preguntas se encuentran agrupadas en nueve grandes áreas importantes para la actividad de las empresas (40 variables en total) (2):

- Requisitos para crear una empresa (sb).
- Gestión de licencias de obras (dl).
- Registro de la propiedad (rp).
- Condiciones para obtener un crédito (gc).
- Protección de inversores (pi).
- Pago de impuestos (pt).
- Comercio exterior (ta).
- Cumplimiento de contratos (ec).
- Cierre de la empresa (cb).

Para cuantificar las diferentes variables se diseña una *empresa*

CUADRO N.º 2

## ORDENACIÓN CON DOING BUSINESS (\*)

País	sb	dl	rp	gc	pi	pt	ta	ec	cb	DB
NUEVA ZELANDA .....	1	1	1	2	1	6	21	6	11	<b>1</b>
GRAN BRETAÑA .....	16	5	7	1	6	11	7	13	8	<b>2</b>
EE.UU. ....	13	7	8	3	2,5	10	11	9	14	<b>3</b>
DINAMARCA .....	5	2	10	23	11	2	3	23	6	<b>4</b>
CANADÁ .....	2	8	16	9	4	8	16	26	3	<b>5</b>
IRLANDA .....	10	15	24	7	5	7	13	4	7	<b>6</b>
NORUEGA .....	12	25	2	14	10	14	6	7	1	<b>7</b>
ISLANDIA .....	11	10	6	11	21	3	27	2	10	<b>8</b>
SUECIA .....	9	4	3	17	12	29	2	22	16	<b>9</b>
COREA .....	29	3	25	8	24	12	4	11	12	<b>10</b>
FINLANDIA .....	7	13	12	22	17	22	8	14	4	<b>11</b>
AUSTRALIA .....	3	24	19	4	18	18	20	12	13	<b>12</b>
JAPÓN .....	28	18	23	12	7	16	17	16	2	<b>13</b>
ALEMANIA .....	24	6	22	6	26	20	10	10	18	<b>14</b>
HOLANDA .....	19	28	21	13	29	15	9	15	9	<b>15</b>
ESTONIA .....	14	12	5	21	20	27	1	25	28	<b>16</b>
SUIZA .....	21	14	9	20	34	9	18	18	23	<b>17</b>
AUSTRIA .....	30	21	13	16	32	23	14	3	20	<b>18</b>
FRANCIA .....	8	11	30	29	25	34	5	5	21	<b>19</b>
BÉLGICA .....	6	16	33	33	9	33	19	8	5	<b>20</b>
LUXEMBURGO .....	20	19	31	31	31	5	15	1	25	<b>21</b>
MÉXICO .....	22	9	26	15	16	25	23	29	24	<b>22</b>
ISRAEL .....	23	29	32	5	2,5	1	12	32	33	<b>23</b>
PORTUGAL .....	17	30	11	34	15	21	22	17	17	<b>24</b>
ESLOVENIA .....	4	22	27	30	8	13	30	33	19	<b>25</b>
HUNGRÍA .....	15	31	15	24	30	28	29	19	27	<b>26</b>
ESLOVAQUIA .....	18	26	4	19	27	26	34	24	30	<b>27</b>
CHILE .....	27	23	17	28	14	4	32	28	34	<b>28</b>
ESPAÑA .....	33	20	20	32	28	30	24	27	15	<b>29</b>
TURQUÍA .....	25	32	18	27	23	19	31	20	32	<b>30</b>
REPÚBLICA CHECA .....	31	33	14	18	22	31	28	21	29	<b>31</b>
POLONIA .....	32	34	29	10	13	17	26	30	31	<b>32</b>
ITALIA .....	26	27	28	26	19	32	25	34	26	<b>33</b>
GRECIA .....	34	17	34	25	33	24	33	31	22	<b>34</b>

Nota: Requisitos para crear una empresa (sb), gestión de licencias de obras (dl), registro de la propiedad (rp), condiciones para obtener un crédito (gc), protección de inversores (pi), pago de impuestos (pt), comercio exterior (ta), cumplimiento de contratos (ec), cierre de la empresa (cb).

Fuente: Elaboración propia.

estándar igual en todos los países y se pide a un panel de expertos que evalúen tiempos y costes para completar tareas concretas relacionadas con la actividad ordinaria de la empresa ficticia, pero bien definida. Por ejemplo, el grupo de variables sobre cumplimiento de contratos está formado por tres cuestiones relativas a la reclamación, por vía judicial, de una deuda que un cliente mantiene con la *empresa tipo*: número de procedimientos administrativos y judiciales necesarios, tiempo en días hasta la recuperación y coste de la reclamación, en porcentaje, respecto a la cantidad reclamada.

Puesto que cada grupo de preguntas se encuentra formado por aspectos medidos en diferentes unidades, se ha optado por la elaboración de un indicador resumen para cada grupo de cuestiones utilizando componentes principales (basados en la matriz

de correlaciones entre preguntas). Así, el primer componente principal calculado para cada grupo proporciona el indicador resumen del grupo de variables. Los nueve indicadores para cada conjunto de cuestiones se vuelven a agregar mediante componentes principales para obtener el indicador agregado de *Doing Business*.

En el agregado de toda la información proporcionada por esta fuente, España se encuentra situada en el puesto 29 de 34 (ver cuadro n.º 2). Forma un grupo con Eslovaquia, Hungría, Chile, Turquía y República Checa, que está muy alejado de los países de cabeza y que tiene por detrás solamente al grupo de países peor calificados formado por Polonia, Italia y Grecia. De hecho, como se puede observar en el gráfico 2, la distancia al país mejor clasificado (Nueva Zelanda) es mucho mayor que la que tiene con el país situado en el último

lugar (Grecia); en concreto, es 3,4 veces mayor.

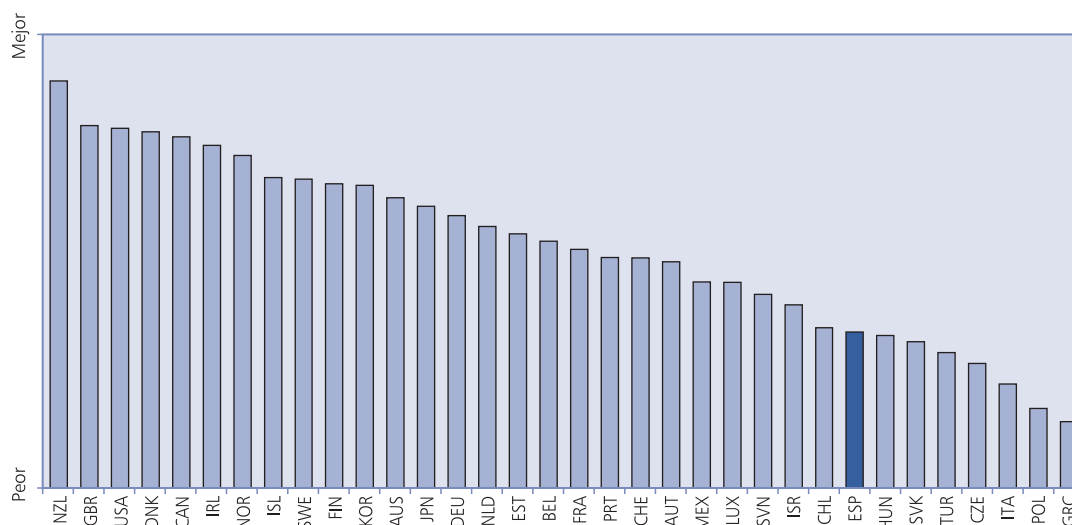
Pasemos a analizar ahora los nueve componentes de *Doing Business* por separado.

#### — Creación de una empresa (sb)

España es casi el peor país de la OCDE para poner en marcha una empresa, sólo superado por Grecia, con quien forma el grupo de países peores.

En España se necesitan diez trámites para abrir una empresa y se tarda una media de 47 días. El primer valor se encuentra entre el cuartil tercero (Q3) y el máximo de la OCDE, y el segundo en el máximo. El coste representa un 15,1 por 100 del PIB per cápita, que está más cerca del valor máximo que del Q3, y el capital mínimo exigido es un 13,5 por 100 del PIB per cápita, que es mayor que la mediana (aunque menor que la media) de la OCDE.

GRÁFICO 2  
INDICADOR: *DOING BUSINESS*



Fuente: Elaboración propia.



— *Gestión de licencias de obra (dl)*

España ocupa el puesto 20 entre los países de la OCDE en el indicador de gestión de licencias para construir un almacén. Se encuentra cerca de otros 14 países que ocupan un puesto intermedio en el *ranking*, y se sitúa más cerca del país mejor (Nueva Zelanda) que del país peor (Polonia).

En España se necesitan 11 trámites para conseguir un permiso, lo que está ligeramente por debajo del Q1 de la OCDE, y se tardan 233 días por término medio (por encima del Q3 de la OCDE), y el coste representa un 47,4 por 100 del PIB per cápita (entre el Q1 y la mediana de la Organización).

— *Registro de la propiedad (rp)*

En este aspecto relevante para una buena definición de los derechos de propiedad y un buen posicionamiento de las empresas en mercados de activos y frente a la Administración y la Justicia, España se encuentra situada también en el puesto 20 y junto con otros 12 países forman un grupo intermedio, pero está más lejos del país peor clasificado (Grecia) que del país mejor clasificado (Nueva Zelanda).

Para el registro de la propiedad se necesitan 4 trámites (cuando el Q1 es 3 y la mediana 5), 18 días (la mediana de la OCDE) y un coste del 7 por 100 del valor del activo (por encima del Q3).

— *Condiciones para obtener un crédito (gc)*

Este indicador pretende reflejar las condiciones existentes para que sea más sencillo para una empresa obtener financiación,

tanto bancaria como comercial. En las variables que lo componen se consideran tanto aspectos legales relativos a las garantías del préstamo como la información disponible para la concesión de la financiación.

Entre las cuatro variables que definen este grupo aparecen dos de cobertura de los registros de impagados, la cobertura de registros públicos y la de registros privados. Mientras que se considera que los registros públicos son de acceso para las entidades financieras, los privados, en cambio, se consideran accesibles por cualquier empresa (Djankov *et al.*, 2006). Resulta que, en el primer componente principal calculado para el grupo de variables, las coberturas de registros tienen similar ponderación, pero con signo distinto, de manera que un país con gran cobertura de registros privados y nula en públicos resulta mucho mejor puntuado que al contrario. Puesto que en España apenas existe cobertura de los registros privados en el sentido en que se definen en DB, la posición de España (junto a Francia y Bélgica) se ve muy deteriorada debido a este efecto.

España parece encontrarse en una mala posición relativa, ocupando el puesto 32 de entre los 34 países de la OCDE. En la variable de rigor legal, la ejecución de la garantía presenta una posición débil, en el primer cuartil de la distribución. Dicha posición mejora en el índice de profundidad de la información, pasando al mejor cuarto de países, sin embargo, aunque la profundidad de la información sea muy aceptable, no está accesible a todas las empresas en términos de cobertura de los registros de impagados privados, lo que acaba hundiendo a España al final de la clasificación en este aspecto.

— *Protección de inversores (pi)*

España se encuentra mal situada en el *ranking* de este aspecto cubierto por *Doing Business*, ocupando el puesto 28 de los 34 países. La distancia al país mejor calificado (Nueva Zelanda) es casi 3 veces superior (2,8) a la distancia al peor calificado (Suiza). Conforma un grupo de nueve países, que sólo tiene por debajo a un grupo de dos (Suiza y Grecia).

En tres de los cuatro índices que miden este aspecto, España se encuentra o en el Q1 (en el «índice de transparencia en la información» y en el «índice de fortaleza de protección de inversores») o por debajo del Q1 (en el «índice de facilidad de accionistas para procesar a responsables»). Sólo en el «índice de responsabilidad de los administradores» se encuentra en el Q3.

— *Pago de impuestos (pt)*

España se encuentra claramente peor que la mayoría de la OCDE en pagos de impuestos, ocupando el puesto 30 de 34. Según el primer componente estimado, la distancia al país mejor (Israel) es 3 veces mayor que la que tiene del país peor (Francia). Se sitúa en un grupo muy variado con países como Grecia, Hungría, Italia, México y Portugal, pero también Finlandia y Suecia, que a su vez es «mejor» que otro grupo formado por Bélgica, Austria, República Checa y Francia.

El número de pagos al año (8) está en el Q1 de la OCDE y el número de horas dedicadas a la gestión de impuestos (197) está prácticamente en la mediana. El tipo impositivo sobre beneficios está entre la mediana y el Q3 (más cerca de este último) y las contribuciones por los emplea-

dos se encuentran ligeramente por encima del Q3, con lo que los impuestos totales que pagan las empresas (incluidas las cotizaciones sociales) como porcentaje de sus beneficios se encuentran entre el Q3 y el máximo.

— *Comercio exterior (ta)*

En la gestión de comercio exterior, España ocupa el puesto 24 entre los 34 países de la OCDE. Se encuentra claramente más cerca del último clasificado (Eslovaquia) que del primer clasificado (Estonia). Forma un grupo con República Checa, Hungría, Grecia, Italia, Polonia y Turquía que, a su vez, está por encima de otro grupo formado por Chile y Eslovenia y del peor grupo (constituido por Islandia y Eslovaquia).

En la gestión de las exportaciones, el número de documentos necesarios (6) está por encima del Q3, los días necesarios se encuentran en la mediana, y el coste por *container* se encuentra prácticamente en el Q3. En la gestión de las importaciones, el número de documentos necesarios (7) está cerca del máximo, los días necesarios se encuentran en la mediana, y el coste por contenedor se encuentra, de nuevo, prácticamente en el Q3.

— *Cumplimiento de contratos (ec)*

En la facilidad o dificultad de las empresas para conseguir que se cumplan sus contratos y reciban los pagos a los que estos les hacen acreedoras, España se encuentra también relativamente mal calificada, ocupando el puesto 27 de 34. En los conglomerados de países se encuentra con Grecia, Polonia y Eslovenia, muy por encima de Italia que es un auténtico atípico por su distancia a todos los demás países de la

OCDE. Si excluimos a Italia, y utilizamos el primer componente principal, España se encuentra a una distancia del mejor clasificado (Luxemburgo) 2,5 veces mayor que la distancia al penúltimo clasificado (Eslovenia).

El número de trámites para conseguir el cobro (39) es prácticamente el máximo de la OCDE y el tiempo (515 días) está cerca del Q3. El coste, como porcentaje de la cantidad reclamada, es del 17 por 100 y está por debajo de Q3, pero claramente por encima de la mediana.

— *Cierre de la empresa (cb)*

Es éste el aspecto de *Doing Business* en el que España se encuentra relativamente mejor, ocupando el puesto 15 de 34, más cerca de los mejores que de los peores.

La tasa de recuperación se encuentra por encima de la mediana sin llegar al Q3 y el período medio de recuperación (un año) se encuentra en el Q1 de la OCDE. El coste (11 por 100 del valor de los activos) se encuentra entre la mediana y el Q3.

#### IV. ANÁLISIS DE LA EXECUTIVE OPINION SURVEY

La *Executive Opinion Survey* (EOS), elaborada por el World Economic Forum (WEF) es la tercera fuente utilizada en su edición más reciente (*Global Competitiveness Report 2010-2011*). Cabe destacar que, a pesar de la importancia que el WEF otorga a la transparencia, no es posible acceder a los datos originales con los que se construyen sus indicadores (3). El único dato accesible es la puntuación media que obtiene el país en cada pregunta de

una encuesta y estos datos solo están disponibles en un documento en formato PDF del que es necesario extraer y procesar la información para su posterior tratamiento estadístico.

La EOS está formada, principalmente, por valoraciones subjetivas (en una escala del 1 al 7) de una serie de elementos relevantes para la actividad económica, aunque también se incluyen datos objetivos procedentes de otras fuentes. A partir de las valoraciones de los entrevistados, se calcula una valoración media del país en la pregunta, que es el dato publicado.

En este caso, los datos no son cardinales, aunque sí se puede afirmar que expresan orden en las valoraciones dentro de cada país. Un matiz importante que resta capacidad de comparación a esta fuente es que los ejecutivos entrevistados no tienen un estándar común a la hora de responder, por lo tanto, idéntica respuesta a cierta pregunta no corresponde a idénticas características objetivas del problema. Una puntuación de 4 dada por empresarios daneses no tiene que corresponderse con esa misma puntuación dada, por ejemplo, por ejecutivos de un país africano. Estas reservas sobre la capacidad de comparar respuestas a la misma pregunta dada por ejecutivos de diferentes países (que afecta muy directamente a las conclusiones del reputado *Global Competitiveness Report* que todos los años confecciona el WEF a partir de la EOS) serán menores cuanto más homogéneo es el entorno (refiriéndonos, por ejemplo, a los países de la OCDE), puesto que las expectativas de los empresarios pueden considerarse similares.

El tratamiento dado a la EOS para elaborar indicadores ha sido



diferente al de las otras fuentes. En primer lugar, se han seleccionado preguntas relacionadas con diferentes aspectos de la realidad institucional. Para agregarlas en un solo indicador se ha recurrido a la técnica del escalado multidimensional no métrico. Dado que se dispone de datos de la ordenación de los países de mejor a peor en cada pregunta, se ha definido la distancia entre dos países como la diferencia en la posición de dichos países. Una vez se dispone de una matriz de distancias, el escalado multidimensional

calcula proyecciones en el número de dimensiones que se decide, de tal forma que la distancia euclídea entre los puntos así obtenidos es lo más próxima posible a la distancia calculada inicialmente.

Para tratar la EOS, en primer lugar se seleccionaron conjuntos de preguntas que formarían parte de los nueve indicadores intermedios relacionados con distintos aspectos (que no coinciden con las presentadas en el *Global Competitiveness Report*):

- Seguridad jurídica (sj).
- Calidad de la Administración (ca).
- Conductas irregulares (ci).
- Infraestructuras (in).
- Educación (ed).
- Mercado de bienes (mb).
- Mercado de trabajo (mt).
- Mercado financiero (mf).
- Ciencia y tecnología (ct).

## 1. Análisis comparado

La derivación de esos indicadores para los 34 países de la

CUADRO N.º 3

### ORDENACIÓN CON EXECUTIVE OPINION SURVEY (EOS) (\*)

País	sj	ca	ci	in	ed	mb	mt	mf	ct	EOS
SUIZA .....	3	3	7	1	1	4	1	5	3	<b>1</b>
SUECIA .....	1	2	2	8	2	3	25	4	2	<b>2</b>
FINLANDIA .....	2	5	4	5	3	12	15	2	4	<b>3</b>
DINAMARCA .....	6	6	3	4	5	8	5	15	8	<b>4</b>
CANADÁ .....	15	12	10	11	8	13	8	6	9	<b>5</b>
HOLANDA .....	12	13	8	14	4	5	18	9	10	<b>6</b>
LUXEMBURGO .....	4	1	6	10	22	15	14	1	14	<b>7</b>
ALEMANIA .....	8	15	13	3	14	2	24	16	7	<b>8</b>
NORUEGA .....	5	8	5	22	11	14	21	3	15	<b>9</b>
AUSTRIA .....	9	11	15	6	15	6	22	17	18	<b>10</b>
NUEVA ZELANDA .....	7	4	1	28	9	21	7	11	22	<b>11</b>
JAPÓN .....	19	22	11	9	18	1	2	19	6	<b>12</b>
AUSTRALIA .....	10	14	9	20	13	16	13	7	19	<b>13</b>
REINO UNIDO .....	14	20	14	19	16	9	3	12	12	<b>14</b>
ISLANDIA .....	11	9	12	7	6	23	4	34	13	<b>15</b>
USA .....	23	18	22	16	12	7	6	14	1	<b>16</b>
FRANCIA .....	16	19	20	2	10	11	26	10	17	<b>17</b>
BÉLGICA .....	18	23	19	15	7	10	28	13	11	<b>18</b>
ISRAEL .....	21	21	17	26	26	24	9	18	5	<b>19</b>
CHILE .....	20	7	18	17	29	25	11	8	27	<b>20</b>
IRLANDA .....	13	16	16	25	17	18	17	30	20	<b>21</b>
ESTONIA .....	17	10	21	23	19	31	10	21	25	<b>22</b>
COREA .....	28	26	27	13	21	17	20	33	16	<b>23</b>
REPÚBLICA CHECA .....	26	28	31	24	20	20	16	22	21	<b>24</b>
ESLOVENIA .....	22	17	26	21	23	26	30	28	24	<b>25</b>
PORTUGAL .....	24	25	24	12	27	29	32	20	23	<b>26</b>
ESPAÑA .....	25	24	25	18	25	22	31	26	28	<b>27</b>
POLONIA .....	27	30	23	34	24	28	23	25	30	<b>28</b>
ESLOVAQUIA .....	32	29	34	29	31	30	12	23	33	<b>29</b>
TURQUÍA .....	31	27	28	27	33	27	27	24	31	<b>30</b>
HUNGRÍA .....	30	34	29	30	28	33	19	29	26	<b>31</b>
ITALIA .....	33	33	32	31	30	19	33	32	29	<b>32</b>
GRECIA .....	29	32	33	32	32	32	34	27	32	<b>33</b>
MÉXICO .....	34	31	30	33	34	34	29	31	34	<b>34</b>

Nota: Seguridad jurídica (sj), calidad de la administración (ca), conductas irregulares (ci), infraestructuras (in), educación (ed), mercado de bienes (mb), mercado de trabajo (mt), mercado financiero (mf), ciencia y tecnología (ct).

Fuente: Elaboración propia.

OCDE produce la ordenación que aparece en el cuadro n.º 3. Como se comenta en la descripción metodológica del apéndice, los indicadores estimados son cardinales, por tanto, se pueden establecer distancias entre ellos y obtener un índice agregado que también tiene propiedades cardinales.

En el indicador agregado elaborado a partir de las respuestas a la encuesta EOS, España aparece en el puesto 27 entre los 34 países de la OCDE. La distancia que España tiene respecto a Suiza, el país mejor clasificado, es 3 veces superior a la que le separa de México, el país peor clasificado (ver gráfico 3).

— *Seguridad jurídica (sj)*

España ocupa el puesto 25 en el *ranking* de países de la OCDE en seguridad jurídica según nuestro análisis de la EOS. La distancia al país mejor clasificado (Suecia)

es 2,8 veces superior a la distancia al peor clasificado (México). En la agrupación de países que realizamos, España se encuentra en el penúltimo grupo junto a Israel, Japón, Estados Unidos y Chile.

Las cuestiones que aparecen peor según las percepciones de los empresarios españoles encuestados son las relativas al marco legal para resolver disputas y recurrir a decisiones administrativas y al funcionamiento de la Justicia. Efectivamente, la eficacia del marco legal para resolver conflictos tanto con otras empresas como con la Administración recibe una valoración baja (3,6 y 3,7), que se encuentra prácticamente en el Q1 del conjunto de la OCDE. Por otra parte, la independencia de la Justicia recibe un 3,8, por debajo de Q1 del conjunto de los países analizados.

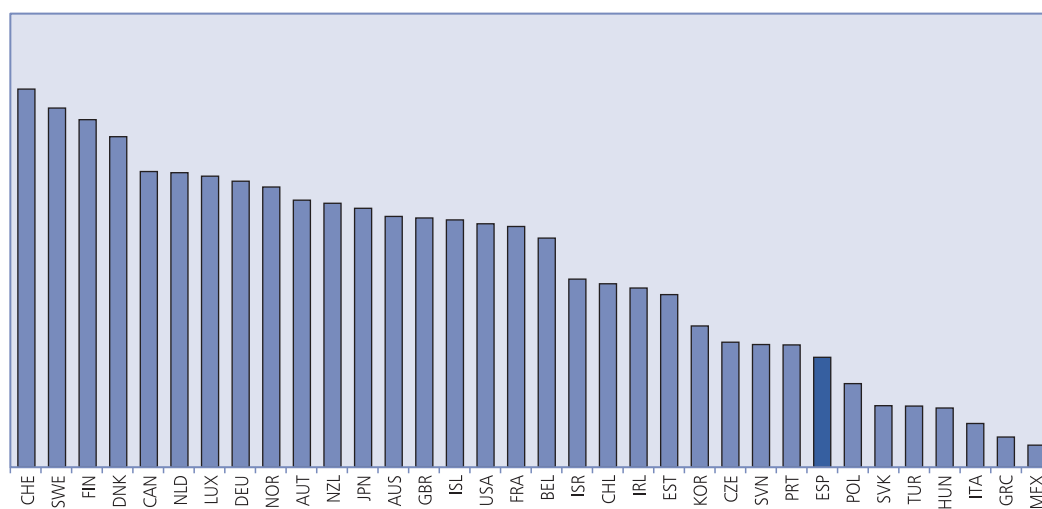
La protección de la propiedad intelectual tampoco recibe una

buena valoración (4,3), ligeramente por encima del Q1 de la OCDE. Otras cuestiones como el estado general de protección de los derechos de propiedad (4,9), el coste del crimen y la violencia (5,2) y las dificultades impuestas por el crimen organizado (5,6) reciben una valoración ligeramente mejor, aunque todas están más cerca del Q1 que de la mediana del grupo de países de la OCDE.

— *Calidad de la Administración (ca)*

En calidad de la Administración, España se encuentra en el puesto 24 de los 34 países de la OCDE, a una distancia del mejor clasificado (Luxemburgo) 3,1 veces mayor que respecto al peor clasificado (Hungría). En el conglomerado de países, España se encuentra agrupada en el peor grupo junto a Bélgica, Grecia, Italia, México, Polonia, Portugal, Turquía y Hungría.

GRÁFICO 3  
INDICADOR A PARTIR DE LA *EXECUTIVE OPINION SURVEY*



Fuente: Elaboración propia.

En cuatro de las seis preguntas incluidas no consigue superar una valoración de 3,0. Efectivamente, los empresarios españoles otorgan a la confianza en los políticos un 2,6, a la presencia de despilfarro en el gasto de las Administraciones un 2,7, a la carga que supone la burocracia de la Administración un 2,8 y a los efectos de los impuestos sobre la inversión y el trabajo un 3,0. Todas ellas se encuentran o muy ligeramente por debajo o muy ligeramente por encima del Q1 del conjunto de la OCDE. La transparencia de la Administración recibe un 4,3 y la burocracia en la gestión de Aduanas un 4,6. Pero de nuevo ambas se encuentran en torno al Q1 de los países considerados.

— *Conductas irregulares (ci)*

España se encuentra en el puesto 25 en el *ranking* de este indicador. La distancia al país mejor calificado (Nueva Zelanda) es 2,7 veces mayor que la que tiene respecto al país peor calificado (Eslovaquia). En el conglomerado de países, España se encuentra en el penúltimo grupo junto a Estados Unidos, Eslovenia, Polonia y Portugal.

Los empresarios españoles valoran muy bajo la presencia de favoritismo en las decisiones de los funcionarios (3,2) y la existencia de desvíos de fondos públicos (4,0). Algo mejor la presencia de sobornos (5,0). Pero en las tres respuestas, las valoraciones se encuentran sólo ligeramente por encima del Q1 de los países de la OCDE.

— *Infraestructuras (in)*

En la valoración de los empresarios sobre la calidad de las infraestructuras, España ocupa el puesto 18 de los 34 países de la

OCDE y se encuentra a igual distancia del mejor país (Suiza) que del peor (Polonia).

Otorgan una valoración relativamente alta a la calidad global de las infraestructuras (5,8), a la calidad de las carreteras (5,7) y a la calidad del suministro eléctrico (5,9). Las dos primeras se encuentran por encima de la mediana del conjunto de la OCDE. La tercera, en cambio, está en la Q1.

— *Educación (ed)*

En el *ranking* de países de la OCDE según la valoración que los empresarios hacen del sistema educativo, España ocupa el puesto 25. Su distancia al primer país (Suiza) es el doble de la que le separa del último (México). En el conglomerado de países forma grupo con Corea, Eslovenia y Estonia.

Curiosamente en los dos primeros factores incluidos, que son datos objetivos y no valoraciones de los empresarios, España se encuentra relativamente bien situada, por encima del Q3 en escolarización secundaria y ligeramente por debajo del Q3 en escolarización terciaria. Sin embargo, en las valoraciones, son muy bajas y se encuentran por debajo del Q1 de la OCDE. Así, la valoración que otorgan a la calidad del sistema educativo y a la calidad de la enseñanza de matemáticas y ciencias se sitúa en 3,1. También está por debajo del Q1 la valoración que hacen de la penetración de internet en las escuelas (4,4) y de la formación realizada dentro de las empresas (3,7). Por encima del Q1, pero por debajo de la mediana, se encuentra la disponibilidad de servicios de investigación y formación de personal (5,0). Por el contrario, otorgan una buena calificación a la cali-

dad de las Escuelas de Negocios en España (5,6), en el Q3 de la Organización.

— *Mercado de bienes (mb)*

En el *ranking* que hemos elaborado de los países de la OCDE en función de la calidad percibida de los mercados de bienes, España ocupa el puesto 22, a una distancia del país mejor calificado (Alemania) que duplica la existente en el país peor valorado (México). En el conglomerado de países, España forma parte del último grupo, con un conjunto muy amplio de países: Estonia, Grecia, Hungría, Islandia, México, Polonia, Portugal, Eslovenia, Eslovaquia y Turquía.

En las cuestiones relacionadas con la competencia de los mercados (competencia local, grado de monopolio, políticas antimonopolio y barreras al comercio exterior) las valoraciones oscilan entre 4,5 y 5,5, pero en todas ellas se encuentran entre el Q1 y la mediana de la OCDE. En cuestiones relacionadas con la estructura de las industrias (sofisticación de los compradores, existencia de *clusters* bien establecidos, naturaleza de la ventaja competitiva frente al exterior, posición de las empresas exportadoras en la cadena de valor y grado de control de la distribución internacional) la valoración es más baja, oscilando entre 3,8 y 4,4, y en la distribución dentro de la OCDE estos aspectos se encuentran entre el Q1 y la mediana, en algunos casos, como en el control de la distribución, prácticamente en el Q1 y, en otros, como en la presencia de *clusters*, prácticamente en la mediana.

Las opiniones sobre la cantidad y calidad de proveedores locales son relativamente buenas (5,5 la primera y 5,2 la segunda), encontrándose la primera en el

Q3 de la OCDE y la segunda prácticamente en la mediana. Y en cuestiones más relacionadas con la gestión de las empresas las valoraciones son menores: un 3,7 en la disposición a delegar, un 4,4 en el grado de sofisticación de los procesos productivos y un 4,6 en la intensidad y la calidad del *marketing*. Las tres valoraciones se encuentran en el Q1 de la OCDE.

#### — Mercado de trabajo (*mt*)

España se encuentra situada en el puesto 31 dentro de la OCDE en el funcionamiento del mercado de trabajo. Sólo tiene detrás a Italia, Portugal y Grecia. En el conglomerado de países se encuentra en el grupo peor junto a esos tres países, pero también junto a Bélgica y Eslovenia. La distancia al país mejor calificado (Suiza) es casi 11 veces mayor que la que tiene con el peor (Grecia).

Obtiene una valoración muy baja la facilidad para contratar y despedir (2,4), casi el mínimo de la OCDE, y también la relación entre salario y productividad (3,3), entre el mínimo y el Q1 del conjunto de países que estamos analizando. Tampoco es muy alta la percepción de la flexibilidad salarial (3,7) y la cooperación dentro de las empresas (4,0), ambos en el Q1 de la OCDE. La profesionalidad del *management* obtiene un 4,6 (también en el Q1 de la OCDE).

#### — Mercado financiero (*mf*)

España se encuentra en el puesto 26 del *ranking* del indicador del funcionamiento de los mercados financieros. Hay que advertir que la crisis financiera internacional que se desata en 2008 afecta a las percepciones de los empresarios sobre este im-

portante aspecto de su entorno, como vamos a comprobar al comparar con los resultados de la EOS 2007. En 2010 España se encuentra a una distancia de los mejores países (Luxemburgo y Finlandia) que es 2,2 veces superior a la que tiene con el país peor calificado (Islandia). En el conglomerado de países se encuentra en el penúltimo grupo junto a otros nueve.

Las opiniones peores son sobre la financiación de las empresas: una valoración de 2,5 para la facilidad de obtener un préstamo sin aval, del 2,6 en la disponibilidad de *venture capital* y de 3,3 en la posibilidad de financiarse en el mercado primario. Obtiene también muy baja valoración la calidad de la supervisión de los mercados de capitales (3,5). Todas ellas se encuentran por debajo del Q1 de la OCDE.

Expresan buena opinión sobre la disponibilidad y coste de los servicios financieros y sobre la salud de los bancos, entre 5,2 y 5,6, ligeramente por encima de la mediana de la OCDE.

Para apreciar el deterioro de la percepción de los empresarios acerca de la situación financiera, basta decir que en la EOS 2007-2008 la mediana de la facilidad de obtener un préstamo sin aval era 4,4 y en la EOS 2010 es 3,1; en la solidez de los bancos la mediana era 6,5 y ahora es 5,4, y en la calidad de la supervisión de los mercados era 5,8 en 2007 y en la de 2010 es 4,8.

#### — Ciencia y tecnología (*ct*)

En el indicador que hemos estimado sobre el estado de la ciencia y la tecnología, España se encuentra en el puesto 28 de los 34 países de la OCDE, a una distancia del mejor país (Estados Unidos)

casi 5 veces superior a la que le separa del peor país (México). En el conglomerado de países se encuentra en el último grupo junto a Hungría, Grecia, Italia, Polonia, Turquía, Eslovaquia y México.

La valoración sobre la innovación, tanto de la capacidad innovadora como del gasto en I+D, como de las políticas de innovación, es muy baja, entre 3,2 y 3,4, por debajo del Q1 de la OCDE. También está por debajo del Q1 la valoración de la calidad de los institutos científicos y de investigación (4,2), y la relación entre empresas y universidades en investigación (4,0). La disponibilidad de científicos e ingenieros recibe una valoración de 4,4, el Q1 de la OCDE. Y por último, en una medida objetiva, el número de patentes por millón de habitantes se encuentra entre el Q1 y la mediana de la OCDE.

## 2. Valoraciones de los empresarios españoles

La posible crítica que podría hacerse al análisis comparado de los resultados de la EOS (4), debido a la no siempre legítima comparabilidad de las valoraciones entre países, debido a la no siempre legítima comparabilidad de las valoraciones entre países, no es relevante para proporcionar información sobre los aspectos que los empresarios perciben como más restrictivos. En el cuadro n.º 4 presentamos, ordenadas de peor a mejor, las respuestas de los empresarios españoles que no han alcanzado una valoración de 4.

Puede apreciarse que 15 respuestas no llegan al 3,5 (podría decirse que esos aspectos obtienen un suspenso por parte de los empresarios españoles). En este primer grupo, dos (las que ocu-

CUADRO N.º 4

## CUESTIONES PEOR PERCIBIDAS POR LOS EMPRESARIOS ESPAÑOLES

1. Facilidad de contratación y despido .....	2,4
2. Acceso al crédito sin aval .....	2,5
3. Confianza en políticos .....	2,6
4. Disponibilidad de <i>venture capital</i> .....	2,6
5. Despilfarro en gasto público .....	2,7
6. Peso de la burocracia .....	2,8
7. Efectos de los impuestos .....	3,0
8. Calidad del sistema educativo .....	3,1
9. Calidad de la enseñanza de ciencias y matemáticas .....	3,1
10. Favoritismo en las decisiones de funcionarios .....	3,2
11. Gasto en I+D .....	3,2
12. Relación entre salarios y productividad .....	3,3
13. Financiación en mercado doméstico de valores .....	3,3
14. Capacidad de innovación .....	3,4
15. Políticas de innovación .....	3,4
16. Calidad de la supervisión de mercados financieros .....	3,5
17. Marco legal para resolución de conflictos .....	3,6
18. Eficacia en resolver recursos a la Administración .....	3,7
19. Formación de empleados en empresas .....	3,7
20. Delegación de funciones en las empresas .....	3,7
21. Flexibilidad salarial .....	3,7
22. Independencia de Justicia .....	3,8
23. Sofisticación de los compradores .....	3,8

Fuente: Elaboración propia.

pan los puestos 1 y 12) se refieren a trabas a la gestión del personal, tres (puestos 2, 4 y 13) a las dificultades de financiación, cinco afectan a la calidad de la administración y a las conductas irregulares de políticos y funcionarios (puestos 3, 5, 6, 7 y 10), tres a las deficiencias de la innovación (puestos 11, 14 y 15) y dos relativas a la calidad de la educación (puestos 8 y 9).

Por otra parte, otras 8 respuestas alcanzan o superan el 3,5, pero obtienen una valoración muy baja. Entre ellas, tres que se refieren a deficiencias en la seguridad jurídica, una al sistema financiero, dos a problemas en la gestión de los recursos humanos, una a la gestión de empresas y una última a las características del mercado de productos.

En la medida en que las decisiones sobre innovación son, en parte, endógenas a la empresa, y

son menos características del marco de actuación de las mismas, y que las cuestiones educativas las podemos dejar fuera del marco institucional, diríamos que las mayores limitaciones percibidas en ese marco por las empresas españolas se refieren a la regulación laboral (incluido su *enforcement*), a la mala calidad de la Administración y a las conductas sesgadas e irregulares de sus responsables, así como a las deficientes condiciones de financiación. Junto a ellas, el mal funcionamiento de la Justicia, que no resuelve eficazmente los conflictos entre empresas y ni entre estas y la Administración.

En el análisis de España del *Global Competitiveness Report* 2010-2011 se aporta una valoración que los empresarios realizan de los factores más problemáticos para su actividad: coherentemente con lo que acabamos de decir, el acceso a la financiación,

las restricciones laborales y las deficiencias en la Administración son, con mucho, los aspectos más citados. A continuación, están la escasa formación de los empleados, el sistema impositivo, la corrupción y la pobre ética del esfuerzo, un aspecto este último que no se corresponde con ninguna pregunta de la EOS (5).

## V. CONCLUSIONES

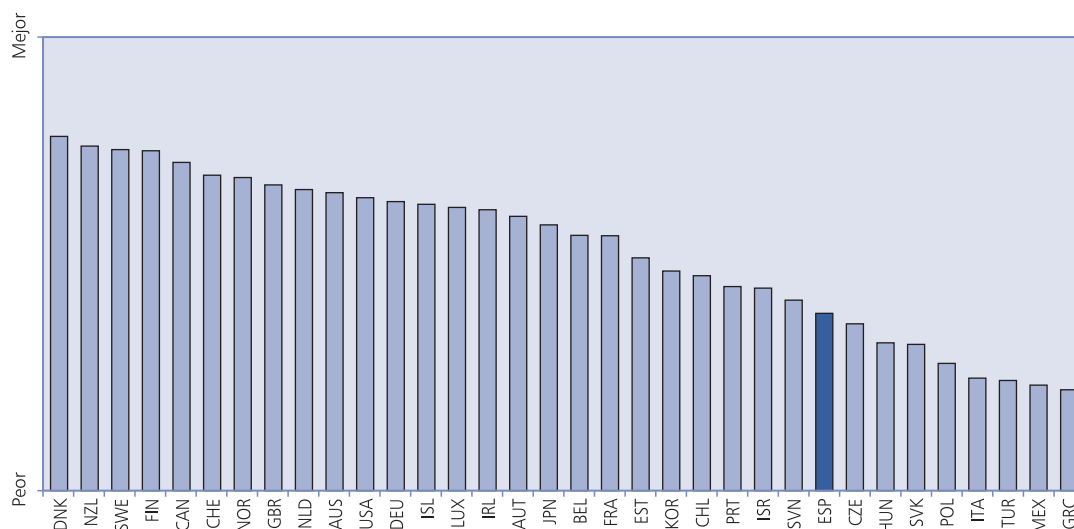
Utilizando tres fuentes muy diferentes hemos caracterizado el marco institucional en el que se desenvuelve la empresa española comparándolo con el existente en los países de la OCDE.

Resulta interesante que la imagen que producen las tres fuentes es relativamente similar. Lo que, además de ayudarnos a relativizar las reservas con las que hay que tomar las comparaciones entre países de los resultados de la EOS, nos lleva a considerar como bastante robusto el resultado sobre las deficiencias relativas de España.

Hemos construido un Indicador Agregado o Global a partir de los indicadores agregados de las tres fuentes (ver Apéndice). España ocupa el puesto 26 en este indicador, muy cerca de la República Checa, que está en el 27. Los que aparecen por debajo son cuatro países ex comunistas, tres mediterráneos (Italia, Turquía y Grecia) y México. La distancia que separa a España del país mejor, Dinamarca, es 2,6 veces superior a la que dista del peor, Grecia (ver gráfico 4).

Los tres indicadores que resumen las tres fuentes están muy correlacionados entre sí y, por construcción, con el Indicador Agregado (ver cuadro n.º 5). Tanto los coeficientes de correla-

GRÁFICO 4  
INDICADOR AGREGADO



Fuente: Elaboración propia.

ción lineal como los de rango son relativamente altos; algo menores los del indicador agregado de *Doing Business*.

Podríamos preguntarnos cómo están relacionados los indicadores elaborados con una medida de eficiencia económica.

Tomemos el PIB por hora en 2008 estimado por el *Groningen Growth and Development Center*. Pues bien, el indicador agregado estimado muestra una correlación de 0,70 con el PIB por hora en 2008, correlación que se convierte en 0,82 si eliminamos Italia (con un PIB por hora muy

elevado para su bajo valor del indicador) y Nueva Zelanda (con un PIB por hora relativamente bajo para el alto valor del indicador).

Vemos en el gráfico 5 que para el grupo de países con un valor más alto del Indicador Agregado, y que efectivamente son el grupo con un mayor PIB por hora, no hay sin embargo relación clara entre el indicador institucional y el PIB por hora (de hecho, el coeficiente de correlación para los 13 países con mayor valor del indicador es negativo aunque pequeño, con apenas significación estadística, nula si excluimos a Nueva Zelanda).

Las regresiones I y II del cuadro n.º 6 utilizan la muestra de los 34 países. La II pretende investigar si tal vez hubiera un sesgo de simultaneidad, en la medida en que pudiera argumentarse que los países más eficientes y ricos se dotan de mejores instituciones. Elegimos como

CUADRO N.º 5

CORRELACIÓN ENTRE INDICADORES

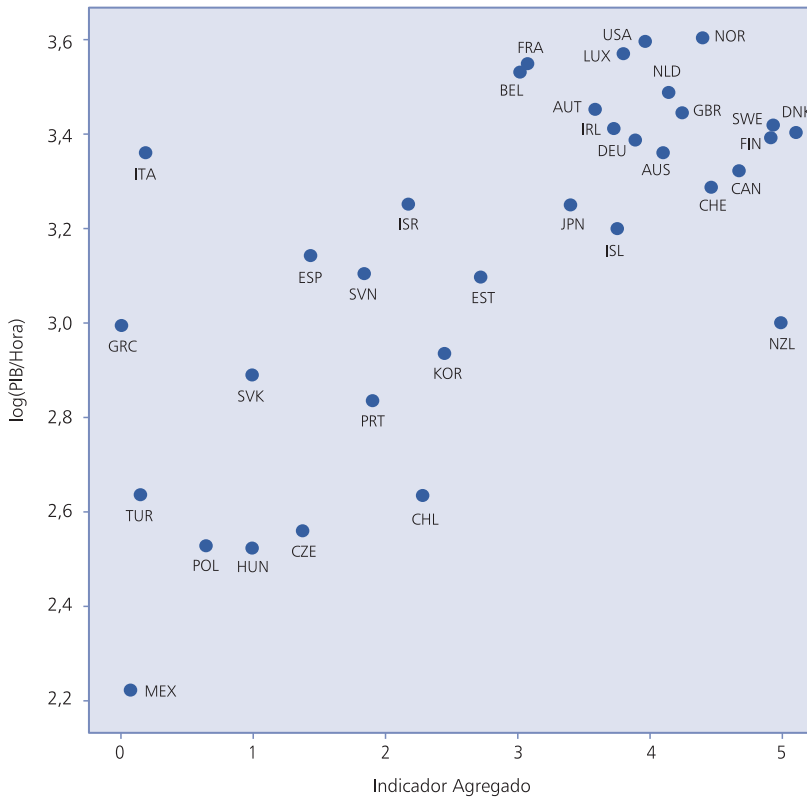
	CORRELACIÓN LINEAL (PEARSON)			
	IE	DB	EOS	AGG
IE .....	1	0,716	0,921	0,954
DB .....	0,716	1	0,712	0,867
EOS .....	0,921	0,712	1	0,953
AGG .....	0,954	0,867	0,953	1

	CORRELACIÓN POR RANGOS (SPEARMAN)			
	IE	DB	EOS	AGG
IE .....	1	0,748	0,920	0,956
DB .....	0,748	1	0,697	0,866
EOS .....	0,920	0,697	1	0,934
AGG .....	0,956	0,866	0,934	1



GRÁFICO 5  
PRODUCTIVIDAD E INDICADOR AGREGADO



Fuente: Elaboración propia.

por MCO, por lo que el sesgo no parece estar presente.

Pero para comprobar si los resultados de estas primeras regresiones pudieran estar reflejando simplemente que existen dos grupos de países, uno con indicador alto y PIB por hora elevado y otro con valor del indicador y PIB por hora bajos, hemos realizado las otras dos regresiones en las que hemos eliminado los 13 países con valor más alto del indicador (más Italia, que en la regresión I tiene un residuo mayor que dos veces la desviación típica) (7). Las estimaciones de III y IV apuntan a que parece existir una relación positiva entre las dos variables más allá de la clasificación del total de la muestra en dos grupos.

Podría argumentarse que los países que han alcanzado un nivel alto en su calidad institucional medida por nuestro Indicador Agregado tienen diferencias en su PIB por hora debido a otros factores. Pero también podría argumentarse que el indicador es una medida burda para calibrar pequeñas diferencias en calidad institucional. Sin embargo, países que no han alcanzado valores altos en el indicador y que muestran diferencias más notables sí experimentan un PIB por hora altamente correlacionado (0,77) con el valor del Indicador Agregado.

Un comentario sobre Italia: es el único país de la OCDE cuyo PIB por hora no aumenta entre 1999 y 2008, por lo que su deterioro institucional está erosionando su productividad, aunque esta todavía tenga un nivel alto. Por cierto, España es el único del resto de los países de la OCDE en el que durante ese período la productividad crece por debajo del 1 por 100 anual. Naturalmente, los paí-

CUADRO N.º 6  
ANÁLISIS DE REGRESIÓN

	VARIABLE DEPENDIENTE: PIB/HORA		
	Indicador	Error Estándar	R <sup>2</sup>
I. 34 Países (MCO) .....	0,162	(0,027)	0,51
II. 34 Países (VI) .....	0,177	(0,042)	0,50
III. 20 Países (*) (MCO) .....	0,256	(0,045)	0,64
IV. 20 Países (*) (VI) .....	0,300	(0,117)	0,62

Nota: Quitando los 13 países con mayor indicador e Italia.  
Fuente: Elaboración propia.

variable instrumental para hacer la regresión la variable XCON, grado de restricción a las decisiones del poder ejecutivo desde 1960 a 2000, que hemos cons-

truido a partir de la base de datos *Polity IV* de la Universidad de Maryland (6). La estimación por este procedimiento genera resultados prácticamente iguales que

ses en los que más crece son los ex comunistas y Corea, de acuerdo con la idea de convergencia condicional.

En definitiva, hemos encontrado que España se encuentra atrasada respecto a la mayoría de los países de la OCDE en la calidad del marco institucional para la actividad empresarial. Los datos no son incoherentes con la idea de que esa situación puede ser un determinante importante en el atraso en productividad.

Aunque los cambios en las fuentes que hemos utilizado y el corto período en el que se llevan confeccionando dos de las fuentes nos impiden realizar un análisis sobre la tendencia de los indicadores estimados para España, todo parece sugerir que no se ha producido una mejora. En efecto, en los indicadores de *Governance*, España se encontraba en 1996 en el puesto 21 en el agregado de Instituciones Económicas entre los 34 países analizados, y ahora se encuentra en el 23. En los datos aportados por *Doing Business*, España no parece que haya mejorado en 2011 respecto a como aparecía en 2007 y 2009, que habíamos analizado, respectivamente, en Sebastián *et al.* (2008 y 2009).

#### NOTAS

(1) Véase SEBASTIÁN (2004).

(2) Hasta 2009 la fuente *Doing Business* incluía un décimo aspecto muy relevante: las facilidades de contratación y de despido, en el que por cierto España se encontraba bastante mal situada comparada con los países de la OCDE. Pero en las últimas dos versiones de *Doing Business* este aspecto ha desaparecido.

(3) Bien diferente de lo que sucede con el *World Bank Enterprise Surveys*, que pone a disposición del investigador los microdatos

brutos de la encuesta. Desgraciadamente, esta fuente no cubre la mayoría de los países de la OCDE.

(4) La misma a la que es acreedora el conocido *Global Competitiveness Report* del WORLD ECONOMIC FORUM (2011).

(5) En el capítulo 5 de SEBASTIÁN *et al.* (2008), al explotar algunas de las respuestas de la Encuesta Mundial de Valores, respecto a un conjunto de países desarrollados, se encontraba que a la hora de valorar los puestos de trabajo España estaba en el grupo de cabeza en dar prioridad a la seguridad en el puesto y en el grupo de cola en dar prioridad a la oportunidad de poder desarrollar la propia iniciativa. Se apuntaba allí lo negativo que puede ser para la eficiencia productiva la presencia simultánea de los dos valores.

(6) La variable XCON es la media ponderada entre 1960-2000 del indicador de restricciones al Ejecutivo de la base de datos Polity IV (Center for International Development and Conflict Management, University of Maryland; <http://www.cidcm.umd.edu/inscr/polity/index.htm#data>). La variable XCON tiene una correlación alta con el Índice Agregado (0,71), y el PIB por hora de 2008 no ha podido determinar en ningún sentido el grado de restricción a las decisiones del poder Ejecutivo desde 1960 a 2000.

(7) La dispersión del valor del indicador entre los 13 países mejores es pequeña, su desviación típica es 0,48 cuando su media es 4,4.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S., y ROBINSON, J. A. (2004), «Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth», *WP 10481*, NBER, Cambridge, MA, Estados Unidos.
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. A., y THAICHAROEN, Y. (2003), «Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth», *Journal of Monetary Economics*, 50: 49-123.
- BATES, R. H. (2008), *When Things Fell Apart. State Failure in Late-Century Africa*, Cambridge University Press.
- DJANKOV, S.; MCLIESH, C., y SHLEIFER, A. (2006), *Private Credit in 129 Countries*. NBER, Working paper 11078, <http://www.nber.org/papers/w11078>.
- EASTERLY, W., y LEVINE, R. (2003), «Tropics, germs and crops: How endowments influence economic development», *Journal of Monetary Economics* 50(1): 3-39.
- HALL, R. E., y JONES, C. I. (1999), «Why do some countries produce so much more output

per workers than others?», *Quarterly Journal of Economics*, 114(1): 83-116.

HAUSMANN, R. (2010), *La evolución de la ventaja comparativa: Comentarios sobre España*, Center for International Development, Harvard University Press.

KAUFMANN, D.; KRAAY, A., y MASTRUZZI, M. (2010), «Governance Matters VIII: Governance Indicators for 1996-2009», World Bank Policy Research.

MARDIA, K.V.; KENT, J. T., y BIBBY, J. M. (1979), *Multivariate Analysis*, Academic Press.

NDULU, B. J.; O'CONNELL, S. A.; AZAM, J. P.; BATES, R. H.; FOSU, A. K.; GUNNING, J. W., y NJINKEU, D. (2008), *Economic Growth in Africa 1960-2000*, Cambridge University Press.

NORTH, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

NORTH, D. C., y THOMAS, P. (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge, RU.

RODRIK, D. (2003), *In Search of Prosperity. Analytical narratives on economic growth*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A., y TREBBI, F. (2004), «Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development», *Journal of Economic Growth*, 9(2): 131-165.

SEBASTIÁN, C. (2004), «Política macroeconómica, Instituciones y Desarrollo», en PÉREZ, J.; SEBASTIÁN, C., y TEDDE, P. (Eds.), *Economía e Historia. Estudios en homenaje a L. Angel Rojo*: 545-580, Editorial Complutense, Madrid.

— (2011), «Dinámica institucional y subdesarrollo en África», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 2, Marco Institucional y Crecimiento Económico, Madrid.

SEBASTIÁN, C.; SERRANO, G. R.; ROCA, J., y OSÉS, J. (2008), *Instituciones y Economía. Cómo las instituciones condicionan el funcionamiento de la economía española*. Ed. Fundación Ramón Areces, Madrid.

SEBASTIÁN, C.; SERRANO, G. R., y MARTÍN DEL BURGO, M. (2009), *Observatorio de la Economía Internacional*. Fundación de Estudios Financieros, Madrid.

WORLD BANK (2011), *Doing Business in 2011. Removing Obstacles to Growth*, <http://www.doingbusiness.org>.

WORLD ECONOMIC FORUM (2011), *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, Palgrave-MacMillan.

## APÉNDICE

### Construcción de los indicadores agregados

El esquema para obtener el Indicador Agregado de entorno empresarial ha sido como sigue:

1) Para cada conjunto de variables, se construye un indicador del grupo, bien mediante componentes principales (en el caso de GI y de DB) o escalado multidimensional (MDS) para EOS (Mardia *et al.*, 1979). En todos los casos, el primer componente o la primera proyección es el *indicador agregado del grupo de variables*. La capacidad de resumen varía entre el 80 y el 95 por 100 de la varianza del conjunto de variables, por lo que se consideran muy aceptables. Las ordenaciones de acuerdo con el indicador de grupo se presentan en los cuadros 1 a 3.

2) Utilizando los dos primeros componentes o las dos primeras proyecciones (en el caso de MDS), se calculan conglomerados jerárquicos (Mardia *et al.*, 1979) para estudiar la similitud entre países. Usar dos componentes o dos proyecciones de MDS proporciona una capacidad explicativa del 95 por 100 de la variabilidad del conjunto de datos. A dichas agrupaciones se alude en el análisis de las secciones 2 a 4, aunque no se presentan los resultados de forma exhaustiva.

3) Los indicadores de cada grupo de variables se agregan, mediante componentes principales, en un *indicador de fuente*, que determina la posición del país en dicha fuente de datos. La representación aparece en los gráficos 1 a 3, donde la diferencia en la longitud de las barras es proporcional a la distancia entre los países en el indicador de la fuente.

4) Los tres indicadores de fuente así contruidos se fusionan, finalmente, en un *indicador agregado de entorno empresarial*, nuevamente utilizando el primer componente principal obtenido de la matriz de correlaciones entre los indicadores de fuente. En esta agregación final se hace una excepción y, en vez de utilizar el indicador de fuente de *Governance Indicators*, se utiliza el indicador del grupo de variables de instituciones económicas para evitar que problemas de terrorismo puntuales afecten negativamente a la clasificación de países como España o Israel.

Tanto la técnica de componentes principales utilizada con GI y DB como la de MDS aplicada a EOS proporcionan unas pocas puntuaciones (una para cada grupo de cuestiones individuales) que tienen las cualidades de explicar la mayor parte de la variabilidad de las cuestiones del grupo y, a la vez, separar lo más posible los países más diferentes.