

## INTRODUCCIÓN EDITORIAL

**H**ay una gran evidencia empírica de que las instituciones y, dentro de ellas, los sistemas jurídicos (tanto la legislación como la administración de justicia) afectan de manera más que notable al desarrollo económico de una sociedad (véase Laporta *et al.*, 2008). De hecho, parece hoy más que acreditado que cuando la calidad del Derecho (las normas jurídicas y su aplicación) cae por debajo de cierto nivel, el deterioro económico y social puede llegar a ser muy elevado.

Por ello, para entender el modelo de crecimiento de una economía, es importante analizar a través de qué canales las reglas e instituciones jurídicas inciden sobre las conductas de empresas, organizaciones y consumidores. El estudio teórico y empírico de las consecuencias de diferentes reglas legales y del funcionamiento de sus instituciones abre un campo de enorme relevancia para el trabajo de economistas y juristas preocupados por el diseño de las instituciones y de las políticas económicas. Por ejemplo, entender la trascendencia, en un país con la renta y el desarrollo de España, del sistema judicial sobre distintas variables económicas, resulta fundamental para la eficiencia de las transacciones económicas y de nuestras empresas y, en definitiva, para el desempeño de nuestra economía<sup>1</sup>. Basta recordar nuestras recientes vicisitudes judiciales con las cláusulas suelo en las hipotecas para darse cuenta de la magnitud del impacto del sistema legal y la administración de justicia sobre un sector empresarial y de cómo una normativa más adecuada y un sistema judicial más eficiente pueden afectar a los resultados económicos.

Al mismo tiempo, es muy importante tener en cuenta que la economía ofrece herramientas teóricas y empíricas para aumentar y mejorar nuestra comprensión del Derecho. Es indudable que el Derecho, como campo del saber, es notablemente más antiguo que la Economía, y que se ha alimentado, en su estudio de las reglas de los distintos ordenamientos, de muy distintas disciplinas. Desde hace unas décadas, una de las fuentes de alimentación del análisis del Derecho es

**LA CALIDAD DEL  
DERECHO (LAS  
INSTITUCIONES)  
DETERMINA EN GRAN  
MEDIA EL DESARROLLO  
ECONÓMICO DE LAS  
NACIONES**

<sup>1</sup> Véanse, para la incidencia de la justicia sobre el sector financiero, el crecimiento de las empresas o su especialización, Padilla *et al.* (2007), García-Posada y Mora-Sanguinetti (2013).

precisamente la Economía. La utilización de modos de pensar e instrumentos analíticos y métodos cuantitativos originarios de la Economía ha transformado de manera radical el modo de entender y hacer el Derecho, a través de lo que se ha bautizado como «análisis económico del Derecho» (*Law and Economics*), al que crecientemente se le añade el «análisis empírico del Derecho» (*Empirical legal studies*).

En España (al igual que en otros países europeos, Reino Unido incluido) la influencia y la implantación del *Law and Economics* ha sido notoriamente inferior al de otros lugares, señaladamente los Estados Unidos, donde el impacto de la aproximación económica y empírica al Derecho y la justicia ha sido enorme. Sin embargo, contamos ya con aportaciones relevantes en relación con distintos sectores y problemas del sistema jurídico en España (regulación, accidentes y responsabilidad, organización de la justicia, insolvencia y concurso, etc.). En todo caso, es evidente que la intensificación de las aproximaciones a los fenómenos legales, tanto en su diseño como en su implementación, de raíz económica, representa una de las oportunidades de investigación más fructíferas en el ámbito de las ciencias sociales en nuestro país.

Este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA trata de dar razón de ambas dimensiones de la confluencia del Derecho y la Economía, la que pivota en torno a la trascendencia y la proyección del sistema jurídico sobre el funcionamiento de la Economía, y la que se orienta, preferentemente, al despliegue de métodos económicos para comprender (y mejorar, eventualmente) las reglas y las instituciones del Derecho. Para presentar un panorama extenso –aunque necesariamente incompleto, dada la amplitud del espacio que cubre– de la interacción entre sistema jurídico y sistema económico, contamos con las contribuciones de un nutrido grupo de especialistas. Son autores de distintos países y centros de investigación, pero que se ocupan de cuestiones que atañen, inmediateamente en la mayoría de los casos, a la Economía y al Derecho en España. Unos tienen un enfoque teórico, otros optan por una aproximación más aplicada y, finalmente, otros son empíricos. Todos ellos suponen aportaciones relevantes en esta importante tarea de aumentar nuestra comprensión de la interrelación entre normas e instituciones jurídicas y eficiencia económica.

De forma global, los trabajos muestran lo que el trabajo conjunto en la confluencia del Derecho y la Economía ha conseguido ya para acrecentar nuestro conocimiento sobre el funcionamiento de la economía española y de nuestro sistema legal. De forma acaso más destacada aún, este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA trata de hacer patentes las enormes posibilidades de la cooperación entre Derecho y Economía, y la amplitud e importancia que reviste el mejorar nuestro entendimiento acerca de su interacción.

En primer lugar, la revista incluye varios trabajos que muestran cómo la economía –en sus vertientes teórica y empírica– puede iluminar conceptos y reglas esenciales de un sistema jurídico (el español o cualquier otro). A continuación, diversos trabajos se ocupan del sistema español de justicia, su funcionamiento, su eficiencia y su impacto económico. Finalmente, encontramos trabajos que se ocupan de analizar con las herramientas del análisis económico del Derecho, cuestiones actuales en materia de regulación económica en sectores de la llamada «economía colaborativa».

El trabajo de **Steven Shavell**, catedrático de *Law and Economics* de la Harvard Law School y miembro del NBER, y uno de los investigadores pioneros y más importantes del análisis económico del Derecho en el mundo, analiza en términos comparativos la responsabilidad por daños y el uso de gravámenes o impuestos pigouvianos, y concluye que las implicaciones del análisis económico permiten explicar por qué los países y los sistemas legales han preferido el uso de la responsabilidad por daños frente a los impuestos y gravámenes de carácter pigouviano, con la salvedad del caso de la contaminación.

A continuación, el trabajo de **Nuno Garoupa**, catedrático de *Law and Economics* de la Universidad de Texas A&M, que se ocupa, en relación con el ámbito penal y sancionador, del ajuste de la magnitud y la probabilidad de una sanción cuando hay una discrepancia entre el legislador y los tribunales acerca de la cuantía adecuada de las sanciones que deben imponerse, y cómo el hecho de que las decisiones del legislador se vean con frecuencia alteradas por las sentencias judiciales no puede solucionarse simplemente con una escalada al alza en la magnitud de las sanciones que deben imponerse.

Por su parte, **Sofía Amaral-García**, del DIW Berlin, utilizando datos reales de las sentencias del Tribunal Supremo español en casos de reclamaciones por negligencia médica en España, aborda cuestiones muy relevantes para entender el funcionamiento de los mecanismos de prevención y compensación de los daños en el sector sanitario, como el posible sesgo a favor de la Administración Pública cuando existe una clara distinción legal entre los órdenes jurisdiccionales contencioso-administrativo y civil, los retos de la cuantificación de los daños patrimoniales y los problemas derivados de las dilaciones en el procedimiento de resolución de pleitos.

**María Gutiérrez**, de la Universidad Carlos III, y **Maribel Sáez**, de la Universidad Autónoma de Madrid, analizan el gobierno corporativo de las sociedades cotizadas controladas; es decir, aquellas empresas cuya estructura de propiedad está concentrada y donde los accionistas

**EL ANÁLISIS  
ECONÓMICO ES  
UNA HERRAMIENTA  
PODEROSA PARA EL  
ANÁLISIS NORMATIVO  
DE LAS NORMAS  
JURÍDICAS**

**VARIOS ARTÍCULOS SE  
OCUPAN DEL SISTEMA  
ESPAÑOL DE JUSTICIA,  
SU FUNCIONAMIENTO  
Y SU IMPACTO  
ECONÓMICO**

de control acuden a los mercados de valores en busca de nuevas aportaciones de capital de inversores externos, pero conservando el control de la gestión, y en especial el funcionamiento de los mecanismos de salida, voz y responsabilidad, tres mecanismos que pretenden limitar el poder de los accionistas de control, comparando su desarrollo en las jurisdicciones europeas, singularmente en España, en relación con el caso de Estados Unidos.

**Gabriel Doménech Pascual**, de la Universidad de Valencia, examina cómo el sistema legal, al tratar de inducir (prevenir) conductas conformes (contrarias) a Derecho mediante algún tipo de control público, por el que se verifica dicha conformidad y se adoptan medidas reparadoras o de castigo, tiene que decidir el «momento» de la intervención. En concreto, analiza las ventajas y desventajas comparativas de un momento u otro, por qué, en general, el volumen de los controles públicos antes del inicio de la correspondiente actividad tiende a ser excesivo y por qué, recientemente, la intensidad de los controles administrativos posteriores se ha incrementado en mayor medida que la de los previos.

**Juan José Ganuza**, de la Universidad Pompeu Fabra y Barcelona GSE, y **Fernando Gómez**, de la Universidad Pompeu Fabra, abordan el papel de la armonización de las normas e instituciones legales para reducir los costes del comercio transnacional, estableciendo las bases teóricas de esta clase de procesos con un modelo estilizado de comercio entre dos países, caracterizan cómo el estándar armonizado óptimo depende de los parámetros de preferencias y tecnología y establecen la relación entre el estándar armonizado y los estándares nacionales preexistentes. Analizan, igualmente, los diferentes modos de armonización empleados en la práctica en la Unión Europea para conectar los estándares armonizados con los nacionales: armonización máxima o plena, armonización mínima y coexistencia.

**Marco Celentani**, de la Universidad Carlos III de Madrid, se ocupa de un elemento presente en la mayor parte de los sistemas de justicia de los países desarrollados, y que, sin embargo, no ha recibido suficiente atención desde la perspectiva económica: la asistencia jurídica gratuita; esto es, el hecho de que el Estado se hace cargo de los costes de acceso a la justicia penal y civil de personas que tienen recursos económicos limitados. En concreto, se ocupa de presentar razones por las que los programas de asistencia jurídica gratuita pueden mejorar la eficiencia económica al reducir costes sociales derivados de asimetrías informativas en la litigación

Por su parte, **Marta Martínez-Matute** y **Juan S. Mora-Sanguinetti**, del Banco de España, tratan empíricamente cómo la litigación en la

jurisdicción contencioso-administrativa en España se ha visto afectada por dos reformas legales importantes: la imposición de costas procesales en 2011 y la ampliación del pago de las tasas judiciales a las personas físicas en 2012. El estudio concluye que el cambio en el criterio de imposición de costas en 2011 redujo tanto el número de procesos per cápita como la tasa de congestión. Sin embargo, el impacto por materias es dispar en ambos casos. La aprobación de las nuevas tasas judiciales, que nacieron ya en un contexto dominado por el nuevo criterio de costas, tuvo, en general, efectos cuantitativamente inferiores.

**Virginia Rosales**, de la Universidad de Granada, ofrece un análisis descriptivo de las fluctuaciones de la demanda y la oferta de justicia en la jurisdicción civil española, durante los años 2004 a 2014, y acredita cómo, a pesar de que la oferta de justicia ha aumentado en los últimos años, el sistema aún se encuentra congestionado, pues la demanda de justicia ha aumentado de forma espectacular, sobre todo en los años de recesión económica. La rigidez organizacional de los juzgados españoles no permite mucho margen de maniobra ante incrementos inesperados de los asuntos ingresados al sistema judicial, lo que aconsejaría mejorar el diseño en relación con la flexibilidad de respuesta.

**Stefan F. van Hemmen**, de la Universidad Autónoma de Barcelona, analiza empíricamente con datos españoles los dos canales legales de salida de empresas del mercado: la liquidación privada-societaria –no judicial– y la liquidación concursal –un procedimiento judicial de satisfacción de los acreedores–. Se identifican en la muestra 245 liquidaciones concursales, junto con 124 sociedades que finalizaron en una liquidación societaria-privada. Estas últimas son relativamente más pequeñas, están menos expuestas a actividades de importación y/o exportación, reflejan ratios de apalancamiento superiores a las liquidaciones concursales, disponen de mayores niveles de activos líquidos, y exhiben mayores ratios de rotación; también se observan similitudes, lo que apunta la existencia de una base común en la salida de mercado.

**Miguel García-Posada y Raquel Vegas**, del Banco de España, analizan empíricamente los efectos de las numerosas reformas de la normativa concursal española durante la Gran Recesión (2008-2013), utilizando microdatos procedentes de los registros mercantiles sobre la evolución de los concursos y los balances de las empresas concursadas obtenidos de la Central de Balances del Banco de España, con estimación de modelos de duración y modelos de probabilidad lineal. Los resultados del análisis empírico muestran que algunas de las reformas han tenido un impacto reseñable en la probabilidad de convenio entre deudor y acreedores y en la duración de los concursos. La reforma

de 2012 incrementó la probabilidad de convenio en, al menos, 5 puntos porcentuales, cifra considerable cuando se tiene en cuenta que solamente un 9 por 100 de las empresas de la muestra alcanzó un convenio con sus acreedores. La reforma de marzo de 2014 disminuyó la duración media de los concursos en, al menos, un 17 por 100.

**Rocío Albert, Rogelio Biazzi y Francisco Cabrillo**, de la Universidad Complutense de Madrid, se ocupan de una de las muestras más relevantes del desarrollo de la economía colaborativa, el caso de Uber, y en particular de la respuesta regulatoria adecuada a la expansión de esa plataforma. En su análisis concluyen que la regulación debe hacer especialmente hincapié en la cobertura de aquellas externalidades que no son mitigadas por la autorregulación, como la necesidad de exigir cobertura de seguros comerciales para los vehículos particulares usados en Uber o en otras empresas similares, o el pago de impuestos específicos, semejantes a los pagados por otros servicios parecidos, como los taxis. En conclusión, se pone de manifiesto la relación que existe entre el funcionamiento de los mercados, el progreso técnico y la regulación, y de qué modo es preciso reformular ésta ante las nuevas formas de mercado creadas por el cambio tecnológico.

**Mireia Artigot Golobardes**, de la Universitat Pompeu Fabra, analiza otra manifestación de enorme importancia de la economía digital y colaborativa, la contratación *online* de viviendas turísticas. En Barcelona, este mercado ha crecido de forma exponencial a lo largo de los últimos diez años. Esta rápida evolución ha conllevado importantes retos para los reguladores que no han conseguido afrontar de forma efectiva las dificultades que presentaba el fenómeno. El planteamiento que se sugiere se sustenta sobre todos los instrumentos normativos disponibles y sobre el tener presente la información generada por el mercado y por su dinámica, teniendo en cuenta los incentivos de los distintos agentes del mercado y a la disposición y uso de la información generada por éste.

**LA NUEVA ECONOMÍA  
COLABORATIVA  
PLANTEA IMPORTANTES  
RETOS REGULATORIOS  
Y JURÍDICOS**