



# LA MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: LAS REFORMAS NECESARIAS

Carlos Sebastián Gascón <sup>1</sup>  
Universidad Complutense de Madrid

## RESUMEN

La productividad de la economía española está divergiendo con la de los países más avanzados. La explicación se centra en diferencias en capital humano y, sobre todo, en diferencias en incentivos, que están fuertemente condicionados por la calidad de las instituciones formales e informales. Y las diferencias en capital humano dependen también de factores institucionales. Se presenta un estudio comparado de los países de la OCDE realizado a partir de tres fuentes internacionales sobre distintos aspectos institucionales. España aparece en el estudio sistemáticamente a la cola de los países más avanzados. Se recogen las opiniones de los empresarios españoles sobre los factores más limitativos para su actividad y la imagen es coherente con la posición atrasada ocupada por España en el ranking de países de la OCDE. Y también se realiza un repaso de algunos códigos de conducta contrarios a la innovación y a la eficiencia. Se plantea un programa de reformas que conducirían a mejoras en la productividad. Y se plantea la hipótesis de que resulta improbable que se avance en muchas de las reformas necesarias.

## ABSTRACT

*Spanish productivity is diverging with respect to most advanced countries. Explanation proposed is based on differences in human capital but especially on differences in incentives, that are strongly dependent on formal and informal institutions. And differences on human capital are also constrained by institutions' quality. Using three international sources of data we compare institutions in OECD countries and we find that Spain is consistently behind most developed countries. Spanish executives and businessmen perceptions of their constraints are consistent with the poor position Spain holds on OECD's ranking. On the other hand, some norms of behaviour are contrary to innovation and efficiency. Some reforms to impulse productivity are proposed. But we advance the hypothesis that is unlikely that most of these reforms would be undertaken.*

## 1. Introducción

La economía española creció entre 1986 y 2007 a un ritmo superior a los países de su entorno, lo que le ha permitido avanzar en la convergencia en renta *per cápita* con el grupo de la UE-15. Pero, sin embargo, durante ese periodo la productividad del trabajo española ha divergido respecto al mencionado grupo de países europeos. El mayor crecimiento de la renta *per cápita* española se ha debido a un aumento de la tasa de empleo mayor que en la media europea y el (reducido) crecimiento de la productividad media del trabajo se ha debido casi exclusivamente a incrementos en el capital por trabajador. Pues durante esas dos décadas la productividad total de los factores (PTF) apenas ha crecido en la economía española, si no es que ha disminuido.

De acuerdo con la contabilidad de crecimiento de Groningen, entre 1990 y 2004 la productividad del trabajo creció en UE15 un 1,4% anual y en España lo hizo un 0,6%; y en el mismo periodo la PTF creció un 0,8% anual en UE15 mientras que lo hizo en un 0,0% en España<sup>2</sup>. Según los datos de la Groningen Data Base, entre 1989 y 2007 el crecimiento del PIB por trabajador fue en

<sup>1</sup> Mi agradecimiento a los coautores de los dos estudios en los que está basada buena parte de este artículo, muy especialmente a Gregorio R. Serrano.

<sup>2</sup> Véase Timmer, Ypma y Van Ark (2003), actualizado a junio de 2005. Estos cálculos están en línea con otros ejercicios de contabilidad del crecimiento para la economía española, realizados con diferentes métodos de contabilización. En algunos de ellos el crecimiento de la PTF es negativo. Véase Segura (2007), cap. 2 y Sebastian y otros (2008), cap. 2.

España el más lento de los 28 países de la OCDE (excluimos Luxemburgo e Islandia) y el segundo más lento en PIB por hora trabajada (tras México). El PIB por trabajador aumentó en España a una tasa anual del 0,5%, frente a una media de la OCDE del 1,8%, y el PIB por hora creció en España a una tasa anual del 0,9%, frente a una media del 2,0% en la media de la OCDE.

Las explicaciones que se suelen dar de esta divergencia y del pobre comportamiento de la PTF se sitúan en el relativo atraso español en la incorporación de nuevas tecnologías (las TIC, entre ellas)<sup>3</sup>. Pero, siendo verdad ese atraso, hay un cierto elemento tautológico en esta explicación<sup>4</sup>. Las tecnologías están disponibles para el sistema productivo español en condiciones similares a las que se dan en los países europeos más avanzados, y la cuestión que hay que explicar es por qué en España se incorporan con menor intensidad. Seguramente diferencias en capital humano son relevantes, pero seguramente las diferencias en incentivos también lo son.

## 2. Crecimiento e incentivos

Tradicionalmente se considera que los determinantes del crecimiento son el capital físico, privado y público, y el capital humano. Pero también son determinantes de primera magnitud los incentivos que tienen los agentes económicos para ser más eficientes y más innovadores. Eso permite explicar las diferencias tan grandes que existen entre la evolución de muchas economías con escasas diferencias en capital físico y diferencias limitadas en capital humano. La acumulación, por otra parte, es endógena y su ritmo también está afectado por los incentivos. Y la intensidad y calidad del capital humano están también condicionadas por los incentivos y por instituciones formales e informales que vamos a comentar.

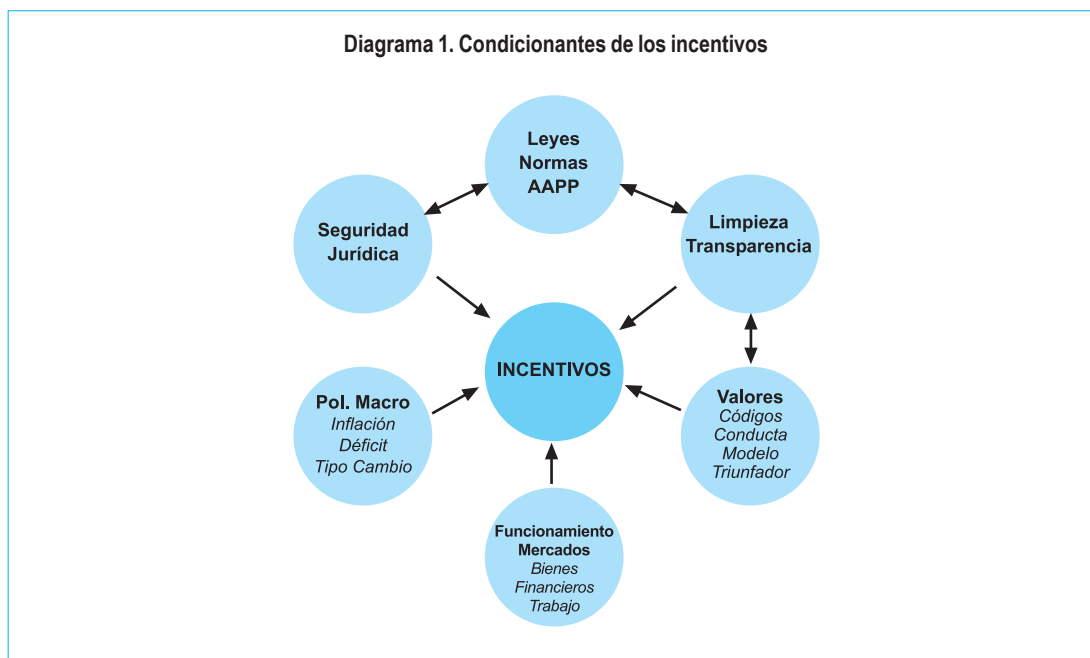
Los incentivos que condicionan las decisiones de los agentes económicos están afectados de forma decisiva por una serie de factores que genéricamente llamamos instituciones formales e informales.

Las leyes, normas y regulaciones y el funcionamiento del gobierno 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 (contratos y demás) y la posibilidad de recurrir a instancias que garanticen esos cumplimientos y resuelvan eficazmente las disputas entre ciudadanos y entre éstos y la Administración; es decir, los elementos que dotan de seguridad jurídica a la sociedad son componentes fundamentales para generar los incentivos apropiados para una actividad económica eficiente y para el desarrollo de innovadores<sup>5</sup>. Y tam-

<sup>3</sup> Véase, por ejemplo, Segura (2007), cap. 3.

<sup>4</sup> Como dicen North y Thomas (1973), el desarrollo tecnológico no es la causa del crecimiento, es el crecimiento.

<sup>5</sup> Se usa el término innovadores en sentido amplio, refiriéndose a los que desarrollan un nuevo proceso o producto, pero también a los que introducen tecnologías (de producción o de organización) tomadas del exterior, a los que rompen posiciones monopolísticas, a los que abren mercados, etc.



bién lo son la limpieza y la transparencia con las que actúan los responsables de aprobar y de aplicar las normas y de gestionar el aparato del Estado, incluidos políticos, funcionarios y servidores de la Justicia.

Estas últimas instituciones informales, que modelan de forma fundamental las consecuencias para los empresarios de la acción de los reguladores y de las propias normas y que condicionan el clima de seguridad jurídica, están determinadas, y a su vez inciden, por los valores y códigos de conducta imperantes en la sociedad. Si existe un rechazo social bajo al engaño, al incumplimiento y a la compra-venta de decisiones públicas, 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 baja 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. Por todos estos motivos, en el Diagrama 2 aparecen las flechas bidireccionales conectando las esferas que contienen los cuatro elementos que hemos comentado.

Los mercados son instituciones formales de gran importancia. Su estructura y transparencia y la forma en cómo están regulados condicionan los incentivos que reciben los agentes económicos. Déficit 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.

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<sup>6</sup> como para la experiencia de algunos países<sup>7</sup>, 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.

La acumulación de capital humano depende de la dotación de recursos que reciba el sistema educativo, pero fundamentalmente del funcionamiento de unas instituciones formales importantes, como son los centros de enseñanza secundaria y terciaria, que pueden tener diferentes niveles de eficiencia para similares dotaciones de recursos humanos y de medios financieros. Las reglas de funcionamiento de esas instituciones formales y los incentivos de docentes y discentes son tan importantes como las dotaciones de recursos. Y hay que esperar que, en general, la calidad de las normas internas de estas instituciones formales estén alineadas con las que rigen en otras instituciones formales (las administraciones públicas, por ejemplo) y que los incentivos de los agentes implicados estén condicionados por los valores y códigos de conducta imperantes y por el funcionamiento de la economía. Por eso no es de extrañar que se encuentre una correlación alta entre diversas medidas de capital humano y diversas medidas de calidad institucional.

### 3. Instituciones y productividad en las economías desarrolladas

La mala calidad institucional es una causa fundamental del pobre crecimiento de las economías de los países en vías de desarrollo, como proponen Acemoglu, Robinson y Johnson (2004) y resulta más que plausible por los resultados de muchos estudios empíricos (Hall y Jones, 1999; Acemoglu, Johnson, Robinson y Thaicharoen, 2003; Easterly y Levine, 2003; Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004; y Sebastián, 2004, entre otros) y por las experiencias de muchos casos concretos (véase Rodrik, 2003; Sebastián y otros, 2008, cap. 2; y Bates, 2008). Pero la calidad institucional puede ser también muy relevante para el avance de la productividad en los países desarrollados, por el tipo de incentivos que genera. Un ejercicio econométrico reportado en Sebastián y Serrano (2009) para los 38 países más avanzados y que utiliza las mediciones de calidad institucional que vamos a repasar a continuación, es coherente con esa proposición.

<sup>6</sup> Por ejemplo, Acemoglu, Johnson, Robinson y Thaicharoen (2003) y Sebastián (2004) encuentran que teniendo en cuenta las diferencias institucionales las diferencias en distintos aspectos de la política macroeconómica apenas explican diferencias en el crecimiento de las economías. Probablemente, porque en la mayoría de las ocasiones las distorsiones macroeconómicas son otro procedimiento por el que los grupos dirigentes desvían rentas a su favor y corregir este procedimiento manteniendo vigentes los restantes apenas afecta a los resultados económicos.

<sup>7</sup> Bolivia, por ejemplo, introdujo a partir de 1985 una política de estabilidad macroeconómica que lo único que consiguió fue devolver a la economía a la pobre senda de crecimiento que había venido teniendo antes de la destrucción causada por la fuerte inestabilidad macroeconómica del primer lustro de los ochenta.



Para medir la calidad institucional en los países desarrollados utilizamos tres fuentes de las que derivamos un conjunto de indicadores institucionales reflejados en la Tabla 1, que a su vez han sido agregados en tres, uno para cada fuente.

La primera fuente es la elaborada por el Instituto del Banco Mundial bajo la dirección de Daniel Kaufmann y que pone a disposición de los interesados desde 1996 bajo el título *Indicadores Agregados de Governance*<sup>8</sup>. Hemos agregado los cuatro indicadores de la primera columna de la Tabla 1 en un indicador de Instituciones Económicas (EI GOV). La segunda fuente es la *Executive Opinion Survey* (EOS) del *World Economic Forum* que sirve para elaborar el *Global Competitiveness Report* que publica esta institución<sup>9</sup>. Los diez indicadores que hemos estimado y que aparecen relacionados en la segunda columna de la Tabla 1, han sido agregados en un indicador de percepciones empresariales del marco institucional (EOS). La tercera fuente es la proporcionada por la publicación anual del Banco Mundial *Doing Business*<sup>10</sup>. Para algunas aplicaciones hemos agregado los diez indicadores en uno (DB)<sup>11</sup>.

Una descripción de las tres fuentes y de la metodología empleada para derivar de ellas los indicadores de la Tabla 1 y los agregados para cada fuente se encuentra en Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009).

Tabla 1. Indicadores institucionales

<i>WB Governance</i>	<i>WEF Executive Opinion Survey</i>	<i>WB Doing Business</i>
Eficacia de las AAPP	Seguridad jurídica	Empezar una empresa
Calidad regulatoria	Seguridad ciudadana	Gestión de permisos
Cumplimiento de leyes	Conductas irregulares	Contratación laboral
Control de la corrupción	Eficacia de las AAPP	Registro propiedad
	Impuestos y comercio exterior	Obtención créditos
	Mercados de productos	Protección inversores
	Mercado de trabajo	Pago impuestos
	Mercados financieros	Comercio exterior
	Infraestructuras	Cumplimiento pagos
	Educación y ciencia	Cierre empresas

<sup>8</sup> Véase Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2007).

<sup>9</sup> Véase *The Global Competitiveness Report 2007-2008*. World Economic Forum (2008).

<sup>10</sup> Disponibles, tanto datos como documentación, en <http://www.doingbusiness.org>

<sup>11</sup> Nuestro ranking no produce exactamente la misma ordenación que la que presenta el propio estudio *Doing Business* (DB), porque utilizamos metodologías diferentes, pero las diferencias no son muy grandes. España, por ejemplo, se encuentra en la posición 49 en la publicación DB 2009 y en la 52 en la nuestra.

**Tabla 2. Correlación de indicadores**

	EI GOV	EOS	DB
EI GOV	1,00		
EOS	0,86	1,00	
DB	0,76	0,76	1,00

Fuente: Estimación propia a partir de Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009).

A pesar de esas diferencias, tanto en fuente como en objeto, los indicadores derivados de las tres fuentes tienen una correlación relativamente alta, como muestra la Tabla 2 referida a los 38 países de mayor renta *per cápita*.

## 4. Calidad institucional en España. Comparación con la OCDE

Para caracterizar la calidad institucional en España vamos a realizar una comparación con la OCDE, utilizando la estimación presentada por Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009) para la mayoría de los países del mundo, utilizando los indicadores estimados a partir de las tres mencionadas fuentes según la metodología descrita en el apartado anterior.

Respecto a la utilización de los datos de la EOS para esta comparación dos advertencias son relevantes. La primera es reconocer que las percepciones empresariales están dotadas de importantes elementos de subjetividad, pero este hecho no merma su relevancia. Y ello por dos hechos. En primer lugar, porque es en base a esas percepciones cómo los empresarios toman sus decisiones de producción, inversión e innovación. Y, en segundo lugar, porque hay razones para suponer que unas mismas normas o regulaciones tienen una lectura diferente por parte de los empresarios según sea el estado de las «instituciones informales» (la seguridad jurídica, el grado de corrupción, etc.)<sup>12</sup>. Las percepciones empresariales sobre el contexto en el que se desenvuelve su actividad reflejan, por tanto, no sólo la realidad de las instituciones formales sino también la forma cómo las instituciones informales moldean esa realidad en la práctica.

Una segunda advertencia es que la comparabilidad de las puntuaciones que los empresarios de cada país dan a cada respuesta (y, por tanto, a cada aspecto) resulta discutible. Y al construir el ranking en estos indicadores EOS estamos considerando (como todos los que utilizan este tipo de datos, incluido el prestigioso *Global Competitiveness Report*) que sí podemos hacer esa inferencia. Cuánto más homogéneos sean los países, más legitimados estaremos para hacer esas comparaciones. Por otra parte, como refleja la Tabla 2 más arriba, los rankings que obtenemos no son muy diferentes de los que obtenemos de bases de datos objetivas (como *Doing Business*) y los que produce la agregación de los indicadores de instituciones económicas de *Governance*.

Lo que, por otra parte, sí autoriza sin ningún tipo de dudas el tipo de información proporcionada por las valoraciones de los empresarios, es a identificar los elementos considerados más desfavorables por los empresarios de un país, que serán los que han valorados más bajo. Información que utilizaremos más adelante.

<sup>12</sup> Véase Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008), cap. 1.

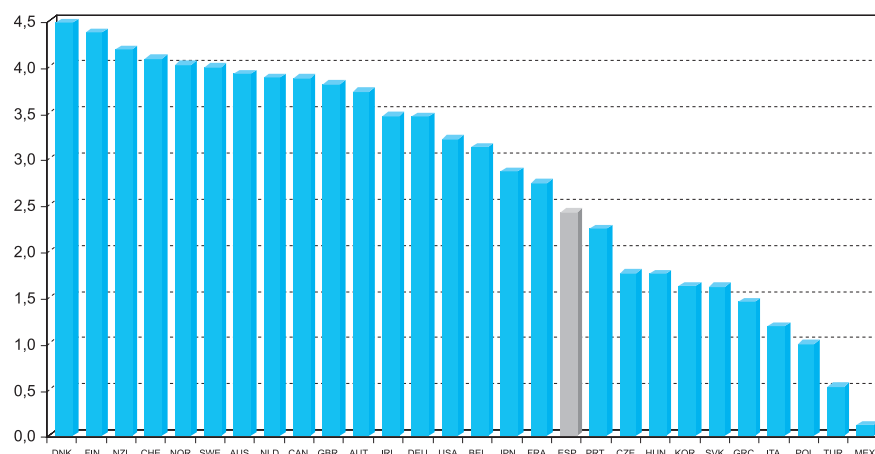


El Gráfico 1 refleja el ranking de los 28 países de la OCDE en el indicador agregado de instituciones económicas de *Governance*. España ocupa la posición 18, a una distancia considerable de los países más avanzados y teniendo detrás solamente a los países menos desarrollados, quizá con la excepción de Italia. En la Tabla 3 aparece el ranking de los 28 países de la OCDE de los cuatro indicadores de los que se estima el agregado de instituciones económicas de *Governance*. España se encuentra en el puesto 19 en eficacia de la Administración y en el 20 en calidad del marco regulatorio (incluso detrás de países como Eslovaquia y Hungría) y ocupa la posición 18 tanto en grado de cumplimiento de las leyes como en control de la corrupción. Hay que advertir que tanto en el indicador representado en el gráfico como en los de la tabla, además de un orden hay una cierta métrica. Es decir, podemos decir que en el indicador agregado España se encuentra a una distancia de la cabeza (Dinamarca) similar de la que tiene respecto a Turquía, país que ocupa la penúltima posición. En eficacia de la Administración la distancia de España a Dinamarca es mayor que la distancia que tiene a Turquía (el peor clasificado) y en calidad del marco regulatorio la distancia a Dinamarca es mayor que la que tiene a México (el penúltimo del ranking).

En el Gráfico 2 aparece reflejado el indicador agregado derivado a partir de la EOS para los 28 países de la OCDE. España ocupa la posición 21, encabezando el grupo de países con peores valoraciones, bastante distanciado de las posiciones de cabeza. En la Tabla 4 se recoge el ranking en cada uno de los 10 indicadores. En todos ellos España ocupa una posición entre la 19 y la 22, excepto en mercado de trabajo que se encuentra en la 23 y en infraestructuras que ocupa la 17. En la mayoría de los casos los únicos países que se encuentran después de España son los países menos desarrollados (Grecia, Turquía, Eslovaquia, Hungría Polonia y México) e Italia. En el ranking de algunos indicadores, como en seguridad jurídica y educación y ciencia, se produce un salto justo antes de la posición que ocupa España, que deja a nuestro país a una distancia considerable no sólo de los países de cabeza sino también de los países que ocupan posiciones intermedias. Así, por ejemplo, en seguridad jurídica la distancia de España a Alemania, el mejor clasificado en este indicador, es casi 3 veces (2,8) superior a la distancia respecto a Polonia (el peor clasificado). Y en educación y ciencia la distancia a Finlandia es también 3 veces (2,9) la distancia al peor clasificado (México).

En el Gráfico 3 aparece el indicador agregado de *Doing Business* (DB) en los 28 países de la OCDE y en la Tabla 5 el ranking de cada uno de los 10 indicadores derivados de esta fuente. España se encuentra el 24 en el agregado. A ello contribuye ocupar la posición 28 y última en contratación laboral, por tener el valor máximo en el índice de dificultad de contratación y en el índice de rigidez de empleo y estar por encima de la  $Q_3$  de la OCDE en costes de despido y en rigidez horaria y el puesto 27, penúltimo, en las condiciones para crear una empresa, debido a la larga duración del proceso (47 días, la más alta de la OCDE) y a un coste elevado en términos relativos. También está en el puesto 25 en las condiciones que facilitan la obtención de créditos, debido a la baja cobertura en los registros de prestatarios; el puesto 23 en protección de los inversores, por un índice de transparencia en el  $Q_1$  de la OCDE y un valor mínimo del índice de demanda de los accionistas; y la posición 20 en cumplimientos de pagos, por el elevado número de trámites y por



**Gráfico 1. Governance agregado (primer componente principal)**


Fuente: Elaboración propia partir de Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009).

**Tabla 3. Ranking Indicadores de Governance**

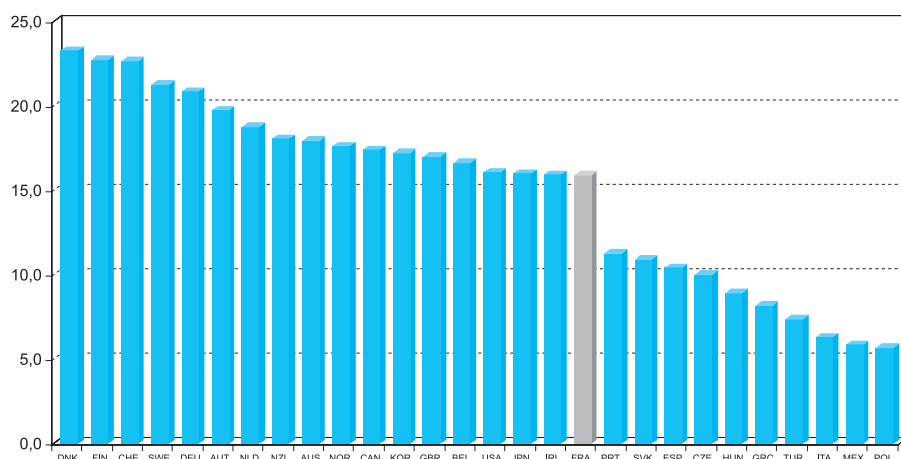
Países	Eficacia AAPP	Calidad regulaciones	Cumplimiento leyes	Control de corrupción
1 Dinamarca	1	1	1	2
2 Finlandia	4	4	4	1
3 Nueva Zelanda	7	5	5	3
4 Suiza	2	11	3	5
5 Noruega	3	14	2	6
6 Suecia	6	12	7	4
7 Australia	8	6	9	8
8 Países Bajos	9	7	11	7
9 Canadá	5	9	8	10
10 Reino Unido	10	2	12	11
11 Austria	13	8	6	9
12 Irlanda	14	3	13	13
13 Alemania	15	13	10	12
14 EEUU	11	10	14	17
15 Bélgica	12	15	15	15
16 Japón	16	16	16	16
17 Francia	17	19	17	14
18 España	19	20	18	18
19 Portugal	21	21	19	19
20 Rep. Checa	20	22	21	22
21 Hungría	23	17	20	20
22 Corea	18	25	22	24
23 Eslovaquia	22	18	24	23
25 Grecia	24	24	23	21
25 Italia	26	23	25	25
26 Polonia	25	26	26	26
27 Turquía	28	28	27	27
28 México	27	27	28	28

Fuente: Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009).





Gráfico 2. Governance agregado (media de primera proyección)

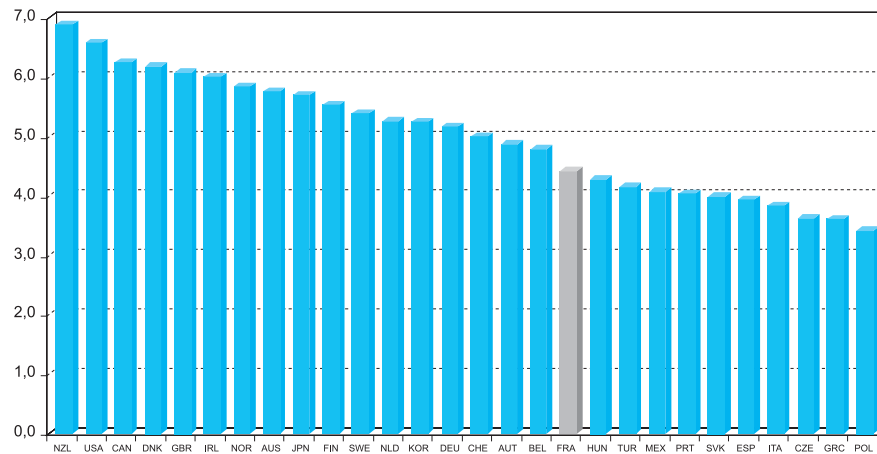


Fuente: Elaboración propia partir de Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009).

Tabla 4. Ranking EOS

Países	Seg. jurídica	Seg. ciudadana	Cond. irregular	AAPP	Imptos. y CEX	Merc. bienes	Merc. laboral	Merc. financ.	Infraest.	Educ. y ciencia
1 Dinamarca	2	3	2	2	7	11	5	1	4	7
2 Finlandia	3	1	1	3	4	8	15	9	5	1
3 Suiza	4	6	6	1	18	4	1	6	2	2
4 Suecia	6	8	4	10	1	5	18	2	8	4
5 Alemania	1	5	10	9	8	1	20	8	1	10
6 Austria	7	2	9	4	3	3	14	16	12	16
7 Países Bajos	5	17	7	5	10	15	21	5	7	9
8 Nueva Zelanda	9	7	3	16	2	17	8	11	19	19
9 Australia	8	11	8	6	13	16	10	7	16	15
10 Noruega	10	4	5	11	16	18	17	10	15	17
11 Canadá	14	16	12	7	20	13	9	14	11	8
12 Reino Unido	11	23	11	14	12	9	6	4	13	13
13 Corea	17	20	15	8	9	10	7	17	14	6
14 Bélgica	16	12	14	13	11	7	27	12	10	5
15 EEUU	18	24	19	12	23	6	3	13	9	4
16 Japón	13	21	17	17	24	2	4	21	6	11
17 Irlanda	12	13	16	19	6	14	16	3	23	12
18 Francia	15	15	13	15	17	12	25	15	3	14
19 Portugal	19	9	18	21	14	24	24	18	18	23
20 Eslovaquia	24	19	25	20	5	23	2	20	22	22
<b>21 España</b>	<b>20</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>23</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>21</b>
22 Rep. Checa	25	18	28	22	15	19	11	26	21	19
23 Hungría	22	14	27	27	19	25	13	23	24	20
24 Grecia	21	10	22	28	21	26	26	22	20	26
25 Turquía	23	26	21	23	25	22	22	24	26	27
26 Italia	26	25	24	24	26	21	28	28	25	25
27 México	27	27	26	26	27	27	12	25	27	28
28 Polonia	28	28	23	25	28	28	19	27	28	24

Fuente: Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009).

**Gráfico 3. DB agregado (media de componentes principales)**


Fuente: Elaboración propia partir de Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009).

**Tabla 5. Ranking Indicadores DB**

Países	Crear empr.	Gest. licenc.	Contrat. laboral	Regis. prop.	Obten. credit.	Protect. invest.	Imptos.	CEX	Cumpl. pagos	Cierre empr.
1 Nueva Zelanda	1	2	3	1	6	1	1	15	7	11
2 EEUU	7	8	1	5	2	2	7	8	2	13
3 Canadá	2	5	4	12	5	4	6	13	23	3
4 Dinamarca	9	1	5	15	22	9	2	1	17	6
5 Reino Unido	11	18	6	6	1	5	3	14	14	9
6 Irlanda	5	11	9	23	9	3	4	11	13	8
7 Noruega	13	20	19	2	13	8	5	3	4	1
8 Australia	3	19	2	11	6	15	10	18	11	12
9 Japón	19	16	7	17	8	6	12	12	12	2
10 Finlandia	6	7	21	9	19	13	18	4	1	4
11 Suecia	10	4	18	3	15	14	16	2	22	14
12 Países Bajos	17	23	17	8	12	24	8	7	15	7
13 Corea	26	3	25	19	4	18	9	9	3	10
14 Alemania	22	6	22	16	3	21	13	6	9	17
15 Suiza	16	12	8	7	16	28	11	16	19	20
16 Austria	23	15	12	10	10	26	20	10	5	18
17 Bélgica	8	13	10	28	27	7	25	17	10	5
18 Francia	4	10	26	27	26	20	27	5	8	19
19 Hungría	12	25	13	20	20	25	24	25	6	24
20 Turquía	18	24	20	13	23	17	14	24	16	26
21 México	24	9	24	22	11	12	21	27	25	22
22 Portugal	14	26	27	21	28	11	15	20	18	16
23 Eslovaquia	15	22	14	4	18	22	26	28	21	25
24 España	27	17	28	14	25	23	19	19	20	15
25 Italia	20	21	16	18	21	16	23	23	28	23
26 Rep. Checa	21	27	11	24	14	19	28	21	27	28
27 Grecia	25	14	23	25	24	27	17	26	26	21
28 Polonia	28	28	15	26	17	10	22	22	24	27

Fuente: Sebastián, Serrano y Martín del Burgo (2009).



un tiempo cercano al  $Q_3$  de la organización. En los otros cinco indicadores España está entre la posición 14 y la 19 del ranking de la OCDE. En ninguno sobresale positivamente.

Al igual que ocurría con los 38 países considerados en la sección anterior, las tres fuentes generan una ordenación bastante similar de los países de la OCDE. Y en todos, de forma bastante sistemática, España se encuentra en el grupo de cola de la OCDE, muy alejada de los países más avanzados y sólo por encima de los países menos desarrollados e Italia.

## 5. Opiniones de empresarios españoles

Más allá de las comparaciones con otros países de nuestro entorno, es interesante recoger cuáles son los aspectos del entorno institucional que los empresarios consideran más limitativos para el desarrollo de su actividad. Los podemos hacer a partir de la propia *Executive Opinion Survey* (EOS), reflejando las valoraciones más bajas que los empresarios españoles otorgan a los distintos aspectos que hemos analizado para estimar los indicadores discutidos en la sección anterior. Por otra parte, podemos utilizar los resultados de la encuesta que Metroscopia realizó a 1.800 empresarios para el proyecto financiado por la Fundación Ramón Areces que dio lugar al libro de Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008).

De la EOS obtenemos que los diez aspectos más limitativos para los empresarios españoles, ordenados de más a menos, son:

1. Flexibilidad en la contratación y despido.
2. Favoritismo en las decisiones de los funcionarios.
3. Confianza pública en los políticos.
4. Carga burocrática de la Administración.
5. Extensión y efectos de impuestos y cotizaciones.
6. Colaboración universidad-empresa en investigación.
7. Eficacia e independencia de la Justicia.
8. Calidad del sistema educativo.
9. Desarrollo de grupos de poder en economía.
10. Acceso al crédito sin colateral.

Por otra parte, de la mencionada encuesta de Metroscopia<sup>13</sup>, se obtienen algunos resultados reflejados en las Tablas 6 a 8. Una mayoría de los empresarios encuestados consideran que distintos aspectos de las administraciones públicas y del funcionamiento de la Justicia son un obstáculo grande para su actividad y una minoría que lo son en grado pequeño.

**Tabla 6. Obstáculos para la actividad empresarial**

	Grande	Mediano	Bajo
Tramitación de permisos	55	33	12
Ausencia de coordinación de administraciones	50	37	13
Funcionamiento de la Justicia	52	36	12
Actitud y comportamiento funcionarios	44	44	12

Fuente: Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008).

Consideran que el mal funcionamiento de la Justicia impone unas incertidumbres y unos costes elevados.

**Tabla 7. El funcionamiento de la Justicia produce...**

	Alto	Bajo
Sensación de indefensión	64	36
Aumento de costes	70	30

Fuente: Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008).

Y perciben que pagos irregulares a funcionarios y a políticos y partidos tienen una frecuencia nada despreciable.

**Tabla 8. Pagos irregulares**

	Alta	Mediana	Baja
Frecuencia pagos funcionarios	33	32	35
Frecuencia pagos y donaciones a partidos	35	33	32

Fuente: Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008).

<sup>13</sup> Un detalle mucho mayor de los resultados de esta encuesta se puede consultar en Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008), cap. 4.



De ambas fuentes obtenemos que aspectos relacionados con el funcionamiento de las administraciones son considerados como muy restrictivos por parte de los empresarios españoles. Los sesgos en las decisiones de los funcionarios y el peso de las cargas burocráticas impuestas por las administraciones están entre los cuatro aspectos que reciben una valoración más baja por parte de los empresarios encuestados por la EOS. Y los encuestados por Metroscopia consideran mayoritariamente que la tramitación de permisos administrativos es un obstáculo grande, mientras que una minoría piensa que son un obstáculo pequeño. Y algo similar ocurre con la ausencia de coordinación entre los tres niveles de la Administración. También se produce una coincidencia en la valoración del funcionamiento de la Justicia, que obtiene la séptima valoración más baja en la EOS y es mayoritariamente considerado como un obstáculo grande en la encuesta de Metroscopia, de la que deriva, además, que el funcionamiento de la Justicia produce una sensación de indefensión y aumenta los costes empresariales. También la presencia de conductas irregulares es reflejado en ambas fuentes: en la EOS el favoritismo de los funcionarios y la baja confianza pública en los políticos se encuentran en el puesto segundo y tercero de la lista de aspectos peores valorados y en la encuesta de Metroscopia un tercio de los encuestados percibe que la frecuencia de pagos a funcionarios y políticos es alta y solamente otro tercio considera que es baja.

En cuanto a la contratación laboral, aspecto en el que España ocupa los últimos puestos de la OCDE en los rankings derivados de *Doing Business* y de la EOS, la flexibilidad en la contratación y el despido recibe la calificación más baja de la EOS, mientras que en la encuesta de Metroscopia la legislación laboral sólo es vista como un obstáculo grande por el 27% de los encuestados, pero sólo el 15% la perciben como una limitación menor. Por tamaño de las empresas, entre las grandes (más de 300 empleados) el porcentaje de las que perciben como un obstáculo grande es similar, el 28%, pero sólo el 3% lo perciben como una limitación menor, una distribución significativamente diferente. Y hay que tener en cuenta que son los ejecutivos de empresas mayores a los que se dirige la EOS.

La visión que proporciona las opiniones empresariales acerca del marco en el que se desarrolla su actividad, recogidas a partir de las dos fuentes utilizadas, es coherente con la que obtenemos en el apartado anterior sobre retraso relativo que España muestra en calidad institucional respecto a los países de la OCDE.

## 6. Valores y códigos de conducta

En Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008) se presenta una explotación de las *Encuesta Mundial y Europea de Valores* que compara los valores revelados por los ciudadanos de nueve países de la OCDE (España, Alemania, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Holanda, Irlanda, Italia y Reino Unido) relacionados con algunos aspectos de la actividad económica.

Al preguntarse sobre cuestiones de confianza en el resto de los ciudadanos y en instituciones formales relevantes, la conclusión es que en España la confianza en el entorno es relativamente baja: se encuentra en un nivel intermedio en lo que se refiere a la confianza en los conciudadanos y es más baja que en la mayoría de los países la que los españoles tienen en la Administración Pública y en el Sistema Judicial.

Se estudiaron también las diferencias en lo que podemos llamar «valores laborales» (la actitud de los encuestados ante el trabajo). En la valoración de lo que estiman importante en un puesto de trabajo, los españoles ponen de manifiesto una combinación de valores bastante negativa. Por un lado, son de los que más valoran (junto a Alemania e Italia) la seguridad en el puesto de trabajo y, por otro, son los que menos importancia conceden a que el puesto de trabajo propicie el desarrollo de su propia iniciativa. La combinación de mayor valoración de la seguridad y menor valoración del desarrollo de iniciativas propias se antoja bastante negativa, pues pone de manifiesto una limitada disponibilidad para contribuir a la mejora e innovación del entorno productivo en donde realiza su actividad. Hay que subrayar que los universitarios españoles reflejan una valoración de la capacidad de desarrollar iniciativas sólo ligeramente más favorable que los que tienen menos estudios y significativamente más baja que los universitarios de los otros países.

Una forma de investigar las diferencias en los códigos de conducta de distintas sociedades, alternativa al análisis de valores que acabamos de comentar, es la de estudiar conductas concretas en varios países. Y en algunos estudios disponibles España aparece en el grupo de cola de los países europeos de la OCDE<sup>14</sup>.

En España hay cierta tolerancia con la corrupción. En Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008), al investigarse el grado de tolerancia de los ciudadanos con algunas conductas irregulares, España se encuentra en una posición intermedia en relación con el resto de los países. Solamente sobresale negativamente en la justificación de reclamar indebidamente ayudas gubernamentales. Hay una peculiaridad bastante llamativa: los españoles que sólo tienen estudios primarios son significativamente menos tolerantes con las conductas irregulares que los que tienen estudios universitarios. Esto no sucede en los otros países, en los que o bien el nivel de estudios no está relacionado con el grado de aceptación o censura o, en algunos, la aceptación de la irregularidad es decreciente con el nivel de instrucción.

Junto a estos resultados obtenidos a partir de la *Encuesta Mundial de Valores*, observamos que la conducta electoral de la mayoría de los españoles es de cierta tolerancia con los corruptos. Cuando se producen imputaciones judiciales graves de conducta irregular a determinados políticos, los partidos tienden a defender a sus afiliados. Pero la tolerancia no acaba en los partidos, cuando tras esas imputaciones judiciales el partido mantiene al imputado en sus listas no sufre merma electoral e, incluso, si el partido no lo mantiene y el imputado se presenta a la cita electoral fuera de su anterior partido, obtiene buenos resultados.

<sup>14</sup> Véanse, por ejemplo, el estudio de Fisman y Miguel (2006) sobre grado de cumplimiento de las normas o los datos de Intrum Justitia (2006) sobre prácticas de pago o impago a proveedores. Ambos comentados en el Capítulo 6 de Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2008).



El modelo del triunfador social condiciona la asignación del talento. A lo largo de los casi cincuenta años en los que España ha pasado de ser una atrasada sociedad rural a una sociedad capitalista moderna, en ningún momento el empresario emprendedor ha sido el modelo del triunfador social. Y eso que ha habido y hay casos de brillantes empresarios en varios sectores. El hombre de negocios relacionado con el poder político (central o local) ha sido más bien la figura dominante desde la época del fuerte desarrollo de los sesenta. En general, el dirigente empresarial de sectores regulados, el empresario cuyos principales clientes son las administraciones públicas y los hombres de negocios hábiles en las gestiones con las administraciones han constituido y constituyen las figuras dominantes que se proyectan sobre la sociedad. Probablemente, el deficiente funcionamiento de las administraciones (incluida la Justicia) y de algunos mercados (debidos a malas regulaciones) y la presencia de conductas sesgadas e irregulares contribuyen a reforzar esas figuras. Y la consolidación de esas figuras contribuye a que no se avance en la superación de las mencionadas trabas institucionales.

## 7. Reformas para mejorar la productividad

Del análisis anterior se deriva claramente la necesidad de reformar el marco institucional para revertir el proceso de divergencia en la productividad.

Pero, obviamente, no es éste el marco donde desarrollar un programa detallado de reformas, tarea que necesitaría de expertos de distintas áreas y requeriría un debate amplio y reposado. Me voy a limitar a apuntar telegráficamente un catálogo de reformas indispensables, para a continuación proponer una reflexión pesimista sobre la escasa probabilidad de que se vaya a emprender, quizá ni siquiera a debatir, el grueso de esas reformas.

Un catálogo de reformas, incidiendo más en los objetivos de cada una de las acciones que en el diseño de las mismas, sería:

1. En **Educación**, sería prioritario reducir el fracaso escolar en Secundaria y desarrollar (y revalorizar) la Formación Profesional. En educación universitaria, habría que mejorar los incentivos de profesores e investigadores y avanzar en la flexibilidad administrativa, para un mayor aprovechamiento del capital humano existente y para intensificar las relaciones con las empresas.
2. Resulta crucial una reforma (o modernización) de las **Administraciones Públicas**, que suponga una simplificación de los procedimientos y una agilización de la gestión y que conduzca a una mayor transparencia y eficacia. También es necesario avanzar en la introducción del principio de responsabilidad en la gestión administrativa. Para todo ello habría que cambiar el sistema de incentivos a los funcionarios y proporcionar una dotación adecuada de medios. Respecto a la estructura territorial de la Administración,



el objetivo debería ser alinear los intereses de los distintos niveles entre ellos y con los de la sociedad y el resultado debería ser una total coordinación frente al administrado y la ausencia de invasión de unos niveles en las competencias de los otros.

3. También es fundamental la reforma de la **Justicia**, que conduzca a que las sentencias sean ágiles, eficaces y previsibles y a que los jueces sean absolutamente independientes, pero también responsables. Parece absolutamente necesaria una mayor dotación de medios humanos y materiales, pero también una mejora de los procedimientos procesales. También, claro, que acabe la politización de los órganos de la Justicia y la instrumentación que de ellos hacen los partidos políticos y los medios de comunicación.
4. Los **mercados** necesitan también mejoras en su funcionamiento. En los mercados de bienes, se puede avanzar en la simplificación de algunas regulaciones y es necesario aumentar la competencia en varios mercados, notablemente en la distribución energética. En los mercados de servicios, lo mismo: simplificación regulatoria y mayor competencia en servicios profesionales y en el sector de la distribución. En los mercados financieros, los mecanismos de financiación empresarial (más allá de las restricciones actuales) son mejorables. La financiación de proyectos sin colateral es un factor fundamental en el dinamismo empresarial e innovador. Probablemente, como dice Eichengreen (2007), es uno de los elementos diferenciadores de la dinámica estadounidense respecto de la europea.
5. Sin ser, ni mucho menos, la única reforma pendiente, la **reforma laboral** debería plantearse cambios en la contratación (que acabe con la actual dualidad entre temporales y fijos y se adapte mejor a las posibilidades de las nuevas tecnologías y las preferencias de los activos), en la negociación colectiva (superando los niveles sectoriales y provinciales de negociación y facilitando el acuerdo de unas condiciones más ajustadas a la realidad de las empresas) y de la protección al desempleado (siendo generosa pero ligada a procesos de formación). El debate sobre la reforma laboral debería hacerse desde la aceptación de un doble objetivo: aumentar la productividad y proteger y formar a los desempleados. El objetivo no debe ser el empleo por sí mismo. Aumentos en la productividad son los que permiten aumentar de forma sostenida y simultánea tanto el empleo como los salarios reales.

Estas reformas<sup>15</sup> necesitan de amplio debate y de cierto consenso social. Realmente social; es decir, no sólo de las cúpulas de los partidos políticos y de las cúpulas de organizaciones empresariales y sindicales de limitada representatividad.

Junto a estas reformas sería imprescindible una mejora sustancial de la transparencia en la esfera pública, con la consiguiente reducción de las prácticas de clientelismo y de los niveles de corrupción. Si las anteriores reformas necesitan, además de cambios normativos, de cambios

---

<sup>15</sup> Podría añadirse a este listado la reforma de los impuestos para avanzar en su neutralidad en términos de eficiencia.



en códigos de conducta (en las Administraciones Públicas, incluidas la Justicia y las instituciones educativas), hay pocas aportaciones legislativas para mejorar la transferencia y limpieza en la esfera pública. Sería necesario, básicamente, que se produjera un cambio relativamente radical en los códigos de conducta de políticos y funcionarios. Un debate de las características que hemos mencionado sería condición necesaria para ello, aunque no sé si suficiente.

## 8. La improbable reforma

Históricamente, los grupos que detentan el poder político *de facto* han bloqueado las reformas institucionales cuando han percibido que esas reformas podían suponer una merma efectiva de su poder. El esquema propuesto por Acemoglu y Robinson (2000) y aplicado por esos autores y sus colaboradores a distintos procesos históricos y a algunas experiencias recientes en países en vías de desarrollo resulta enormemente sugestivo<sup>16</sup>.

Respecto a España, por otro lado, Nieto (2008) considera que la estructura de poder es cada vez más la de una partidocracia. Más allá de la arquitectura constitucional, los partidos, sus cúpulas, han ido ocupando las distintas instituciones políticas y el aparato del Estado. En esta acepción, los partidos han tendido a patrimonializar las administraciones públicas, y han pasado a controlar directamente la cúpula del poder judicial, han marginado a la sociedad civil (cuyo raquitismo institucional heredado del pasado no ha sido capaz de oponer resistencia), han ejercido, en fin, el «desgobierno» en el sentido de Nieto<sup>17</sup>. Una manifestación de este «desgobierno» sería la gran producción legislativa en las últimas legislaturas: cientos de normas más publicitadas que meditadas, con escaso o nulo seguimiento de su cumplimiento y nula valoración de los efectos que han producido. Ese gran «esfuerzo» legislativo constituiría un elemento importante de la legitimación por manipulación, cuando, salvo excepciones, ni se han alcanzado los objetivos propuestos por las leyes ni las condiciones en la que se desenvuelve la vida ciudadana han mejorado apenas por su entrada en vigor. Algunas «innovaciones» normativas, por otra parte, han tenido el objetivo no confesado de consolidar el control por parte de los partidos.

Si esta descripción de la estructura de poder es correcta, y yo creo que lo es en un grado relativamente alto, el modelo de Acemoglu y Robinson (2000) nos diría que sólo se producirán las reformas que sean compatibles con el mantenimiento del control partidario del aparato del Estado. Y muchas de las reformas catalogadas en el punto anterior entrarían en abierta contradicción con la patrimonialización de las administraciones y el control de los distintos mecanismos de poder.

<sup>16</sup> Un esquema relativamente similar es el aplicado por Bates (2008) en su interesante libro sobre la realidad africana.

<sup>17</sup> El «desgobierno» en la acepción de Nieto (2008) supone tener un discurso sobre los fines de la acción pública (la mejora de las condiciones de los ciudadanos) que no tiene nada que ver con los objetivos reales de dicha acción (el mantenimiento y ampliación de la base de poder de las cúpulas de los partidos). Un elemento fundamental para perpetuar esa situación es la manipulación que extiende y consolida la confusión entre los intereses de los ciudadanos y los de los aparatos de los partidos.

La elección de los miembros del Consejo del Poder Judicial (confundiendo, sin rubor, la configuración de un órgano formado por independientes de reconocido prestigio por uno constituido por fieles, en el que la supuesta independencia se «consigue» porque los partidos tienen un número similar de fieles), la politización del Tribunal Constitucional, la extendida práctica de clientelismo político en los distintos niveles de la Administración, la ocupación de puestos por afinidad partidaria, la extrema tibieza con la que se aborda la corrección de evidentes disfuncionalidades en la acción de las administraciones, la escasa voluntad política de modernizar la Administración Pública en los dos intentos bajo los gobiernos de F. González y la total ausencia de nuevos intentos en los gobiernos posteriores, la reducida incidencia y nulo seguimiento de la producción normativa, la tendencia a utilizar para sus fines una parte muy importante del sistema financiero (las cajas de ahorro), así como los medios de comunicación de titularidad pública financiados por los contribuyentes; son todos ellos síntomas bastante contundentes de que la anterior descripción constituye una aproximación lícita.

Y si eso es así, resultará escasa la probabilidad de que se produzcan reformas que generen eficacia, transparencia e independencia en la regulación económica y en la provisión de bienes públicos, y reformas que vayan en contra de los intereses de los afines o que mermen la capacidad de ejercer clientelismo desde los distintos niveles de la Administración. Sólo se producirían avances en los aspectos en los que el control de los partidos de los mecanismos de poder no resultase afectado. Ni siquiera habría que esperar que se produjera un debate abierto sobre la conveniencia de la reforma y de su contenido.

## 9. Conclusiones

La productividad de la economía española está divergiendo con la de los países europeos más avanzados. La explicación en términos del atraso en la adopción de las tecnologías más avanzadas, siendo cierto ese atraso, resulta insatisfactoria, porque esas tecnologías están disponibles en similares condiciones en nuestro país que en los países europeos con los que divergimos. Hay que explicar por qué entonces se produce ese atraso.

La explicación que proponemos se centra en diferencias en capital humano y, sobre todo, en diferencias en incentivos. Y esos incentivos están fuertemente condicionados por la calidad de las instituciones formales e informales: la calidad de las leyes y regulaciones, la calidad de las administraciones, el grado de seguridad jurídica, la transparencia y limpieza en la regulación y en la gestión de los asuntos públicos, el funcionamiento de los mercados y los valores y códigos de conducta imperantes. Y, por otra parte, las diferencias en capital humano dependen más de las normas e incentivos en el sistema educativo, que de la dotación de recursos a ese sistema.



Se presenta un estudio comparado de los países de la OCDE, realizado a partir de tres fuentes internacionales (los indicadores de *Governance* del Banco Mundial, los datos del *Doing Business* del Banco Mundial, y los resultados de la *Executive Opinion Survey* del World Economic Forum) sobre distintos aspectos institucionales de un número amplio de países. España aparece en el estudio sistemáticamente a la cola de los países más avanzados y superando sólo a los países más atrasados de la OCDE y a Italia.

Se recogen también las opiniones de los empresarios españoles sobre los factores institucionales más limitativos para su actividad. El funcionamiento de las administraciones públicas y de la Justicia, la presencia de conductas irregulares, los impuestos y las regulaciones laborales aparecen como aspectos limitativos, lo que es coherente con la posición atrasada ocupada por España en todos estos aspectos en el ranking de países de la OCDE.

Y también se realiza un somero repaso de algunos códigos de conducta que ponen de manifiesto valores contrarios a la innovación y a la eficiencia.

Sin pretender plantear un programa de reformas que conducirían a mejoras en la productividad, se ha presentado un catálogo de reformas, incidiendo más en los objetivos de cada una de las acciones que en el diseño de las mismas.

Para terminar, a partir de los modelos de bloqueo institucional y de la descripción de la estructura de poder en España, se plantea la poco esperanzadora hipótesis de que resulta improbable que se avance en muchas de las reformas necesarias, porque entrarían en contradicción con los intereses y objetivos de los que detentan el poder *de facto*.

## 10. Bibliografía

- ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. A. (2000): «Political Losers as a Barrier to Economic Development»; en *American Economic Review* (90); pp. 126-30.
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S. y ROBINSON, J. A. (2004): «Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Growth»; en *WP 10481, NBER*. Cambridge, Ma.
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. A. y THAICHAROEN (2003): «Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth»; en *Journal of Monetary Economics* (50); pp. 49 123.
- BANCO MUNDIAL (2008): *Doing Business in 2009. Removing Obstacles to Growth*. World Bank. Disponible en <http://www.doingbusiness.org>

- BATES, R. H. (2008): *When Things Fell Apart. State Failure in Late-Century Africa*. Cambridge University Press.
- EASTERLY, W. y LEVINE, R. (2003): «Tropics, germs and crops: How endowments influence economic development»; en *Journal of Monetary Economics* (50); pp. 3-39.
- EICHENGREEN, B. (2007): *The European Economy since 1945. Coordinated Capitalism and beyond*. Princeton University Press, Princeton y Oxford.
- FISMAN, R. y MIGUEL, E. (2006): «Culture of Corruption: Evidence from Diplomatic Parking Tickets»; en *NBER Working Paper 12312*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- HALL, R. E. y JONES, C. I. (1999): «Why do some countries produce so much more output per workers than others?»; en *Quarterly Journal of Economics* (114,1); pp. 83-116.
- INTRUM JUSTITIA (2006): *European Payment Index*. Primavera.
- KAUFMANN, D.; KRAAY, A. y MASTRUZZI, M. (2007): «Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996-2006»; en *World Bank Policy Research*. Junio de 2007.
- NIETO, A. (2008): *El desgobierno de lo público*. Barcelona, Ariel.
- NORTH, D. C. y THOMAS, P. (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge University Press, Cambridge, R.U.
- MARCEL P.; YPMA, G. y VAN ARK, B. (2003): *IT in the European Union: Driving Productivity Divergence?*. Research Memorandum Nr. 67 (octubre de 2003). Disponible en <http://www.ggdc.net>
- 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»; en *Journal of Economic Growth* (9, 2); pp. 131-65.
- SEBASTIÁN, C. (2004): «Política macroeconómica, Instituciones y Desarrollo»; en PÉREZ, J.; SEBASTIÁN, C. y TEDDE, P.: *Economía e Historia. Estudios en Homenaje a L. Ángel Rojo*. Madrid, Editorial Complutense.



- SEBASTIÁN, C.; SERRANO, G. R.; ROCA, J. y OSÉS, J. (2008): *Instituciones y Economía. Cómo las instituciones condicionan el funcionamiento de la economía española*. Madrid, Fundación Ramón Areces. Disponible en <http://www.calidadinstitucional.org>
- SEBASTIÁN C.; SERRANO, G. R. y MARTÍN DEL BURGO, M.: (2009): *Observatorio de la Economía Internacional 2009*. Madrid, Fundación de Estudios Financieros. Disponible en <http://www.calidadinstitucional.org>
- SEBASTIÁN, C. y SERRANO, G. R. (2009): *Marco Institucional y Productividad en la Economía Española*. Disponible en <http://www.calidadinstitucional.org>
- SEGURA, J., coord. (2006): *La Productividad en la Economía Española*. Madrid, Fundación Ramón Areces.
- WORLD ECONOMIC FORUM (2008): *The Global Competitiveness Report 2007-2008*. Palgrave-MacMillan.