Pilar Más Rodríguez*
Carlos Herrero García*

IMPACTO MACROECONÓMICO DE LA PROFUNDIZACIÓN EN LA UNIDAD DE MERCADO

Este documento evalúa el impacto macroeconómico de la profundización en la unidad de mercado derivada de la aplicación de la Ley de Garantía de Unidad de Mercado. Dicha ley pretende garantizar la unidad de mercado efectiva, eliminar la fragmentación del mercado y establecer un modelo regulatorio de las actividades económicas más eficiente, permitiendo aprovechar economías de escala y eliminando trabas para contribuir al crecimiento económico y al empleo. Mediante un modelo de equilibrio general dinámico se simula el impacto de una mayor unidad de mercado, revelando los resultados en el largo plazo: impactos positivos sobre la actividad y el empleo.

Palabras clave: *productividad, regulación, equilibrio general, shock.*
Clasificación JEL: *E20, E27, L51, L88, R10.*

1. Introducción

La teoría económica ha identificado los posibles efectos positivos de una mayor integración económica entre países, destacando la mejora de la eficiencia productiva tanto por la mayor especialización, de acuerdo con la ventaja comparativa, como por el aprovechamiento de las economías de escala debido al aumento del tamaño del mercado y a las mayores presiones competitivas. Además, la integración económica puede incrementar el bienestar de los consumidores como consecuencia del mayor número de variedades de bienes de consumo y aportar efectos dinámicos sobre el crecimiento. En el marco de los modelos de crecimiento endógeno, Rivera-Batiz y Romer (1991) muestran cómo la mayor integración económica entre países puede generar efectos permanentes sobre el crecimiento, tanto por el aprovechamiento de las economías de escala como por la eliminación de duplicidades en el sector de la investigación y el desarrollo (I+D).

A nivel nacional, la existencia de un marco regulatorio complejo, poco coherente y con duplicidades entre las diferentes Administraciones Públicas, puede suponer un obstáculo a la integración económica y fragmentar el

* Subdirección General de Análisis Macroeconómico y Coordinación Internacional. Ministerio de Economía y Competitividad.

mercado, dificultando el aprovechamiento de los beneficios de la integración. Además, una elevada complejidad del marco regulatorio introduce una serie de costes administrativos —coste económico de realizar las tareas administrativas impuestas por la legislación (López *et al.,* 2008)— que afectan, a su vez, a la productividad y competitividad de las empresas y, en última instancia, frenan el crecimiento económico y la creación de empleo.

En el caso de España, existe evidencia del aumento en los últimos años de la actividad normativa de las Comunidades Autónomas (CC AA), lo que habría supuesto una mayor fragmentación del mercado nacional. López *et al.* (2008) explican cómo los indicadores de actividad normativa de Econlaw Strategic Consulting (2008) reflejan un aumento continuado de la regulación de las CC AA desde los años ochenta, mientras que la actividad regulatoria del Estado se ha mantenido prácticamente estable.

La literatura económica ha analizado el coste que las cargas administrativas tienen a nivel macroeconómico (Kox, 2005) y el posible impacto de su reducción (López *et al.*, 2008 y Cuerpo y Kessler, 2011) sobre los principales agregados económicos.

En este contexto, el Anteproyecto de Ley de Garantía de Unidad de Mercado establece unos principios que deben regir la actividad regulatoria de todas las Administraciones Públicas, lo que debería contribuir a reducir las cargas administrativas y generaría un impacto macroeconómico cuya cuantificación es el objetivo último de este artículo. En primer lugar, se describe brevemente el contenido del Anteproyecto de Ley de Garantía de Unidad de Mercado, pasando, a continuación, a analizar su impacto sobre las principales variables macroeconómicas. Para ello se ha utilizado el modelo de equilibrio general dinámico REMS (Boscá *et al.*, 2011).

2. Anteproyecto de Ley de Garantía de Unidad de Mercado

El Consejo de Ministros recibió el pasado 25 de enero de 2013 un informe sobre el Anteproyecto de Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, dirigido a asegurar la libre circulación de bienes y servicios por todo el territorio nacional.

En primer lugar, el Anteproyecto define un conjunto de principios para garantizar la libertad de establecimiento y circulación. En particular, se establecen los principios de no discriminación a los operadores económicos por razón de residencia o establecimiento y de confianza y reconocimiento mutuo en las actuaciones de las Administraciones Públicas, que deben concretarse en la colaboración *ex ante* y *ex post* para el control y la supervisión. Estos principios deberían contribuir a la reducción de las cargas administrativas. En efecto, el principio de simplificación de cargas también se recoge en el anteproyecto de ley. Finalmente, se recogen y delimitan los principios de necesidad y proporcionalidad de las actuaciones de las autoridades competentes, recogidos en la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior, también conocida como «Directiva de Servicios», que incorporaba al ordenamiento jurídico español a través de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, una serie de principios básicos para la libre circulación.

En segundo lugar, se garantiza el libre establecimiento y circulación en todos los ámbitos normativos y actos de las Administraciones Públicas, que debe extenderse a todas las actividades económicas. Además, se delimita la libre iniciativa en todo el territorio nacional, al establecerse que todo operador económico legalmente establecido en el territorio español podrá ejercer su actividad en todo el territorio nacional. De esta forma, cualquier producto o servicio producido al amparo de cualquier normativa autonómica podrá ser ofertado en el territorio nacional sin necesidad de trámite adicional. La ley se inspira en el principio de licencia única y legislación de origen, que ya funciona en el Mercado Único Europeo. No obstante, a diferencia del proceso de construcción del Mercado Interior de la Unión Europea, el Anteproyecto pretende garantizar la unidad del mercado nacional, evitando o minimizando las distorsiones que se derivan de nuestra organización administrativa territorial.

Finalmente, el Anteproyecto establece mecanismos de cooperación entre las Administraciones Públicas para la elaboración de proyectos normativos con objeto de preservar la coherencia de los mismos y define un procedimiento de intercambio de información entre Administraciones y entre autoridades de origen y destino para el ejercicio de las funciones de supervisión. Asimismo, se establecen canales de comunicación con el sector privado para permitir a los agentes económicos trasladar a las Administraciones Públicas situaciones y obstáculos concretos que puedan fragmentar el mercado nacional. Se contempla la creación del Consejo para la Unidad de Mercado, órgano de cooperación administrativa que velará por el cumplimiento de la ley. El Consejo tendrá las funciones de racionalizar la normativa e impulsar cambios para la eliminación de obstáculos a la unidad de mercado, hará seguimiento de los mecanismos de cooperación y coordinará la actividad desarrollada por las Conferencias Sectoriales en materia de unidad de mercado.

3. Impacto macroeconómico de la unidad de mercado

La sobreabundancia normativa supone un claro desincentivo a la inversión extranjera, aumenta la inseguridad jurídica e impide que las empresas puedan beneficiarse de las economías de escala, lo que perjudica la competitividad de nuestra economía y se traduce en destrucción de empleo.

En este contexto, la Ley de Garantía de Unidad de Mercado contribuirá al establecimiento de un entorno económico y regulatorio que favorezca el emprendimiento, la expansión empresarial, la actividad económica y la inversión.

Cuantificar el impacto macroeconómico de esta reforma es un ejercicio de elevada complejidad técnica y sujeto a limitaciones. Los cambios normativos propuestos establecen unas bases adecuadas para que los agentes económicos puedan acometer nuevos proyectos de inversión que se traduzcan en aumentos del empleo y de la productividad. Sin embargo, estos cambios serán desarrollados en mayor o menor medida por los agentes económicos y pueden llevan consigo un período de aprendizaje, lo que dificulta tanto la fijación de objetivos cuantitativos concretos como de un calendario de cumplimiento.

Por otro lado, los modelos utilizados para realizar estas evaluaciones, además de ser simplificaciones de la realidad que tratan de modelizar, poseen dificultades para caracterizar los cambios normativos y traducirlos en inputs cuantificables que permitan simular sus efectos.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, el ejercicio concreto de valoración de impacto tiene ventajas que aconsejan presentar resultados cuantitativos. En primer lugar, establecer objetivos cuantificados para las reformas permite precisar los objetivos de la misma y monitorizar sus resultados, de manera que en la medida en que se constate que los objetivos perseguidos no se cumplen en los plazos previstos, puedan adoptarse nuevas medidas para conseguir los fines deseados. Por otro lado, los impactos asociados a las reformas, aún con las limitaciones técnicas detalladas, permiten caracterizar, de una manera sencilla pero cuantificada la ambición asociada a cada medida.

Realizadas estas observaciones, se ha planteado la medición del impacto de la Ley de Garantía de Unidad de Mercado sobre la economía real como un proceso en dos etapas. En la primera, se ha cuantificado el efecto que la profundización en la unidad de mercado podría tener sobre la productividad total de los factores (PTF) y en una segunda etapa se ha simulado, mediante la utilización de un modelo de equilibrio general para la economía española, la respuesta de las principales variables macroeconómicas ante una perturbación en la PTF.

El modelo REMS

La valoración de los posibles efectos macroeconómicos de la profundización en la unidad de mercado se ha realizado utilizando el modelo REMS[1] (Rational Expectations Model of the Spanish Economy), desarrollado por

[1] Ver Boscá *et al.* (2007).

la Universidad de Valencia en colaboración con el antiguo Ministerio de Economía y Hacienda. REMS es un modelo de equilibrio general para la economía española, basado en un sistema de ecuaciones fundamentadas microeconómicamente que incluye diversas rigideces nominales y reales. Describe una economía pequeña y abierta, donde interactúan los hogares, las empresas, las autoridades económicas y el sector exterior. En el mercado de factores productivos, el capital físico y la energía se intercambian en un contexto perfectamente competitivo. Sin embargo, el mercado laboral presenta imperfecciones en su funcionamiento por la existencia de rigideces asociadas al proceso en la búsqueda de empleo y al de determinación de salarios.

El sector de los hogares se caracteriza por la existencia de dos tipos de consumidores: ricardianos y restringidos de liquidez. Los consumidores ricardianos toman decisiones de consumo y ocio maximizando su utilidad intertemporal. La principal característica de estos consumidores es que suavizan el consumo intertemporalmente, ya que pueden ahorrar en forma de distintos activos (capital, saldos reales y deuda pública o privada). Por su parte, los consumidores restringidos de liquidez no pueden ahorrar en forma de estos activos y, por tanto, consumen fundamentalmente con cargo a su renta corriente.

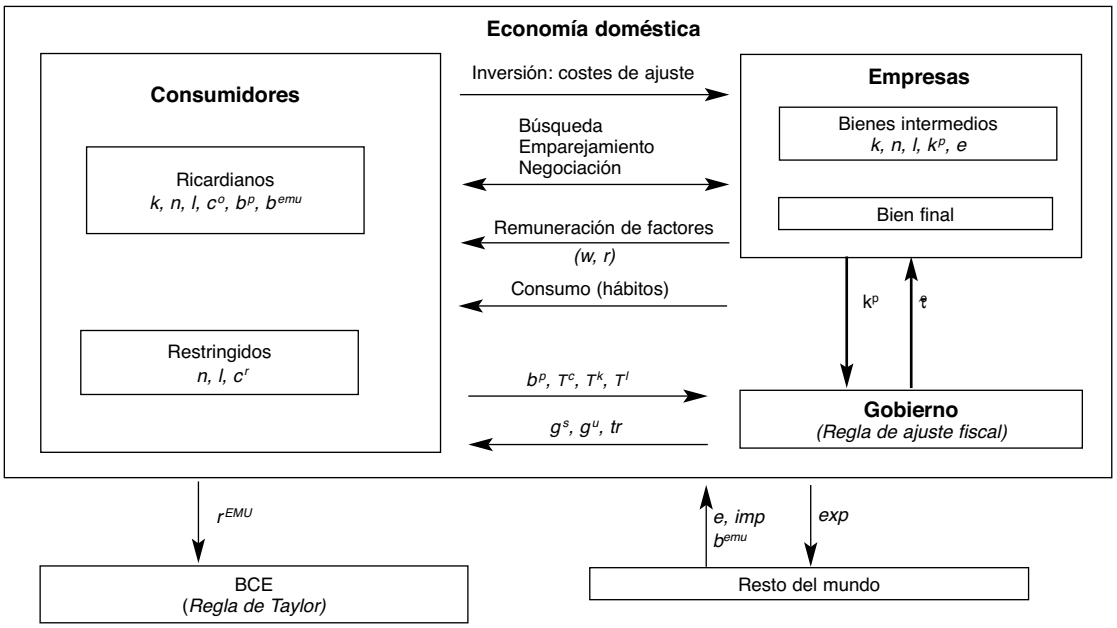
El sector productivo se caracteriza por la existencia de dos niveles distintos. En un primer nivel, un número infinito de empresas que compiten en un marco de competencia monopolística, producen bienes intermedios diferenciados utilizando capital (público y privado), trabajo y energía. Estos bienes diferenciados son utilizados como inputs sustitutivos imperfectos en el segundo nivel de producción, en el que son agregados por agentes productores competitivos para obtener un bien final. Los productores de bienes intermedios resuelven un problema de optimización en dos partes: determinan la demanda óptima de factores, a través de la minimización de costes, y fijan los precios mediante el ajuste del *mark-up* o margen empresarial sobre los costes variables. La formación de precios se realiza según un esquema escalonado o tipo Calvo, en el que las empresas que no pueden ajustar los precios óptimamente en cada período siguen una regla de indexación con la inflación pasada. Como resultado, la inflación se determina de acuerdo a la Nueva Curva de Phillips (Galí y López Salido, 2001) y depende tanto de su valor pasado como de su valor esperado, así como de un factor real, la desviación de los costes marginales respecto al valor deseado en caso de no existir restricciones en la formación de precios.

Las empresas y los hogares interactúan en el mercado de factores. Los consumidores ricardianos toman las decisiones de inversión en capital y lo alquilan a las empresas. En el proceso de inversión existen unos costes de instalación que hacen que el stock de capital no se ajuste inmediatamente a su nivel óptimo. Por su parte, el mercado de trabajo en REMS se modeliza según el paradigma de la búsqueda, basado en la existencia de costes de transacción en el proceso de búsqueda y emparejamiento. Así, en cada período los desempleados realizan actividades de búsqueda con objeto de encontrar los puestos vacantes existentes en la economía. El proceso de búsqueda lleva asociada la existencia de flujos simultáneos de entrada y salida del empleo. Este proceso queda recogido en una función de *matching* o emparejamiento de tipo Cobb-Douglas.

Debido a que la consecución de un emparejamiento tiene unos costes, en forma de consumo de tiempo para las economías domésticas y de recursos reales para las empresas, con cada emparejamiento logrado se generan unas rentas económicas, iguales a la suma de los costes esperados de búsqueda en los que el empresario y el trabajador incurrirían si no se produjese el emparejamiento. La existencia de dichas rentas da lugar a un marco de monopolio bilateral en el que empresa y trabajador cooperan para lograr un emparejamiento mutuamente beneficioso, pero compiten en el reparto del beneficio económico generado por el mismo. Así, la determinación de salarios y horas trabajadas se establece a partir de un proceso de negociación eficiente de tipo Nash entre trabajadores y empresarios. De dicho proceso negociador se obtiene un salario de equilibrio que será una media ponderada entre el máximo salario obtenible (la productividad marginal del trabajo aumentada por los costes

ESQUEMA 1

ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL MODELO REMS



FUENTE: Elaboración propia.

esperados de contratación por desempleado) y el salario mínimo aceptable (el salario de reserva, que depende positivamente de las prestaciones por desempleo), siendo la ponderación el poder relativo de negociación de ambas partes o parámetro de Nash.

Por su parte, el Gobierno se enfrenta cada período a una restricción presupuestaria, financiando sus gastos mediante impuestos distorsionantes y deuda, y a una función de reacción que asegura la sostenibilidad intertemporal de la deuda. La política monetaria es gestionada por el Banco Central Europeo a través de movimientos de los tipos de interés, con vistas a un objetivo de estabilidad de precios en la Unión Económica y Monetaria.

Las características de este modelo lo hacen apropiado para la simulación de una gran variedad de perturbaciones, bien debidas a decisiones de política fiscal o monetaria, a reformas estructurales que alteren los mecanismos de formación de precios y salarios o a cambios en las condiciones externas que afecten a la economía española (Esquema 1).

Simulación de la medida

La evaluación de los efectos macroeconómicos del Anteproyecto de Ley de Garantía de Unidad de Mercado mediante la utilización del modelo REMS se ha realizado en dos etapas. En la primera, se han trasladado los cambios normativos a variables o parámetros del modelo, en particular se han trasladado a la PTF, y en la segunda etapa se ha simulado con REMS el impacto que sobre las principales variables macroeconómicas tendría un *shock* permanente sobre la PTF.

Reducción de cargas administrativas e impulso de la productividad total de los factores

La fragmentación regulatoria supone un aumento de las cargas administrativas para el desarrollo de la actividad económica y la creación de empresas que obstaculiza el crecimiento económico y la creación de empleo. Por ello, para llevar a cabo una medición *ex ante* de los efectos macroeconómicos de estas medidas, se ha supuesto como hipótesis de partida que la profundización en la unidad de mercado debería traducirse en una reducción permanente de las cargas administrativas para el desarrollo de la actividad económica, entendiendo como cargas administrativas aquellas actividades de naturaleza administrativa que deben llevar a cabo las empresas o los ciudadanos para cumplir con las obligaciones normativas.

En una primera etapa, y teniendo en cuenta los resultados de un estudio publicado en 2012 por la Agencia Estatal de Evaluación de las Políticas Públicas y la Calidad de los Servicios (AEVAL, 2012), se ha cuantificado el impacto que la consecución de la unidad de mercado efectiva podría tener sobre la reducción de cargas administrativas. En este informe se pone de manifiesto cómo entre las distintas Comunidades Autónomas españolas existen disparidades importantes en las materias regulatorias que afectan al desarrollo de la actividad económica y, por tanto, a las cargas administrativas que estas imponen. Además, las pequeñas empresas son las más perjudicadas por la regulación. Así, López *et al.* (2008) señalan que la OCDE estima un coste por trabajador de las empresas con menos de 20 trabajadores, aproximadamente, cinco veces superior al de las empresas de entre 50 y 499 empleados. Estos resultados tienen importantes implicaciones para nuestra economía, dado que más del 95 por 100 del tejido empresarial español está constituido por pequeñas y medianas empresas (pymes), según cifras del Directorio Central de Empresas de 2012 publicadas por el Instituto Nacional de Estadística.

AEVAL (2012) analiza los costes de creación de distintos tipos de empresas por regiones. En particular, analiza el coste en cada Comunidad Autónoma de crear la empresa «tipo» que el Banco Mundial analiza en el informe *Doing Business* (empresa de 10 a 50 trabajadores que realiza actividades comerciales o industriales generales inocuas y que no recibe incentivos a la inversión). El Gráfico 1 recoge los costes de tramitación total de creación de la empresa tipo a partir de AEVAL (2012).

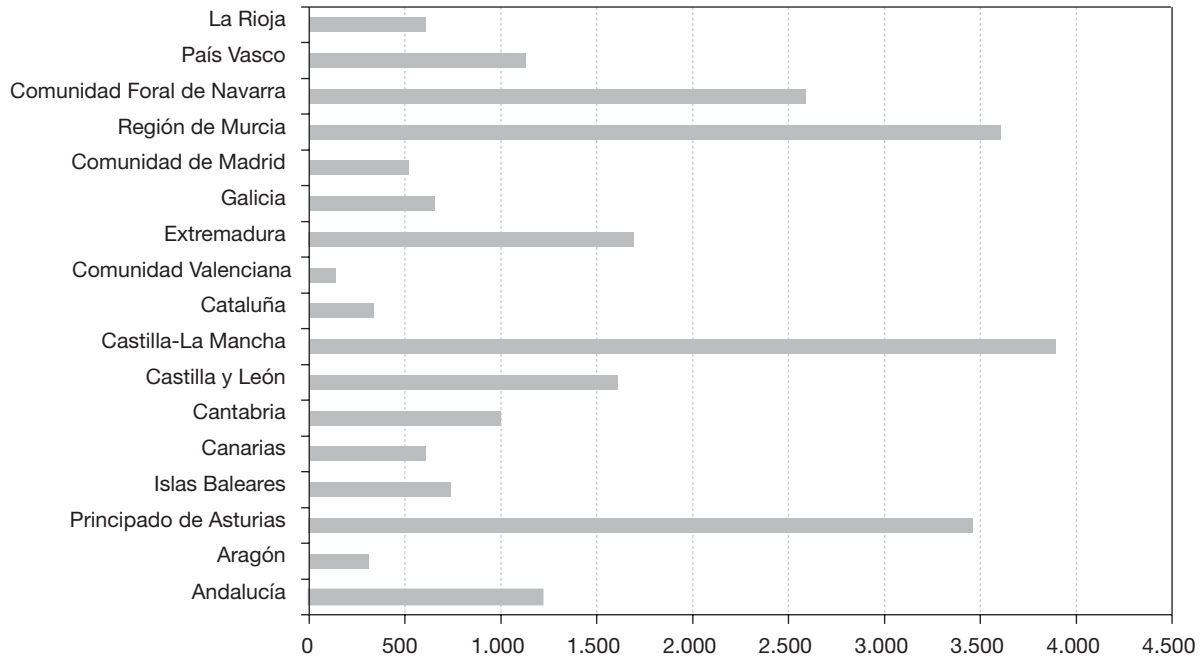
A partir de estos costes se han considerado dos escenarios de impacto del Anteproyecto de Ley de Unidad de Mercado. Un escenario base, en el que se ha supuesto convergencia a la media nacional de los costes de creación de empresas en las regiones cuyos costes están por encima de la media y mantenimiento en su nivel actual de los costes de las regiones que están por debajo de la media, y un escenario optimista, basado en el supuesto de convergencia a la media de las cinco Comunidades Autónomas con menores costes de las regiones cuyos costes son superiores a dicha media y mantenimiento de los que están por debajo de la media. En el escenario base, la reducción de cargas administrativas asociadas a la creación de empresas se estima en un 35 por 100, mientras que en el optimista la reducción alcanza el 50 por 100.

En una segunda etapa, ante la no disponibilidad de mediciones directas sobre el coste de regulación en España, se han utilizado estimaciones indirectas que proporcionan una idea del coste anual que la regulación supone para las empresas españolas, siguiendo la metodología utilizada por López *et al.* (2008) y Cuerpo y Kessler (2011). En efecto, estos trabajos parten de las extrapolaciones que hizo Kox (2005) de las mediciones hechas para Holanda a otros países europeos, entre ellos España, utilizando las diferencias existentes entre los países en el coste de creación de empresas[2]. Para el caso de España el coste asociado a las cargas administrativas asciende al 4,6 por 100 del PIB, solo por debajo del coste estimado para Grecia, Hungría y Polonia. No obstante, como explican

[2] La medición del coste de creación de empresas se ha tomado del informe Doing Business, elaborado por el Banco Mundial.

GRÁFICO 1

COSTES DE CREACIÓN DE EMPRESAS POR CC AA EN 2011
(En euros)



FUENTE: AEVAL (2012)

Cuerpo y Kessler (2011), en España, como en el resto de países de la Unión Europea, no solo existen cargas administrativas derivadas de la regulación nacional sino también cargas derivadas de la regulación europea, representando las nacionales el 60 por 100 del total. Por tanto, la reducción del 35 y del 50 por 100 de las cargas administrativas generada por una mayor unidad de mercado, afectaría al 60 por 100 de las cargas administrativas de carácter nacional, cuantificando así su coste en términos del PIB en un 0,97 por 100, en el escenario base, y en un 1,35 por 100, en el escenario optimista.

La dificultad para realizar estos ejercicios radica en que las cargas administrativas no aparecen explícitamente en el modelo REMS, por lo que es necesario determinar qué variable exógena o perturbación de entre las que aparecen en el modelo debe ser modificada y en qué cuantía. Para ello, se ha considerado que, al igual que en simulaciones realizadas para otros países de la Unión Europea, y para España por López *et al.* (2008) y Cuerpo y Kessler (2011), el coste administrativo que la regulación impone sobre las empresas se compone exclusivamente de los salarios pagados al personal contratado para realizar estas tareas (la identidad que se establece entre costes administrativos y costes salariales es coherente con la metodología que se utiliza para su estimación —el modelo *Standard Cost Model* (SCM)—, que solo en ocasiones concretas tiene en cuenta otros posibles costes, como puede ser el stock de capital necesario

para realizar estas tareas burocráticas o los consumos intermedios). Así, una reducción de las cargas administrativas equivale a un aumento en la productividad de los trabajadores, ya que el personal que antes se dedicaba a cumplir con las cargas ahora queda liberado para dedicarse a actividades productivas. Sin más que dividir la magnitud estimada en el recorte de las cargas administrativas entre el nivel salarial de los individuos, aproximado por la remuneración por asalariado que proporciona la Contabilidad Nacional, se calcula que el número de trabajadores que pasaría a realizar tareas productivas asciende a 349.000, en el escenario base, y a 488.000, en el escenario optimista, lo que supone incrementos respecto del empleo total del 2,11 y 2,96 por 100, respectivamente.

Partiendo de estos resultados, en una tercera etapa se ha llevado a cabo una simulación del posible impacto de la profundización en la unidad de mercado sobre las principales variables macroeconómicas. Este ejercicio se ha realizado con el modelo REMS.

Las cargas administrativas no aparecen explícitamente, ni como variable ni como parámetro en REMS, motivo por el cual ha sido necesario seleccionar una variable que sí aparezca en el modelo y cuya perturbación sea equivalente a una reducción de las cargas administrativas. La variable seleccionada ha sido la PTF. Como se ha señalado anteriormente, la reducción de cargas supondrá una liberación de empleo que podrá dedicarse a actividades productivas. Para traducir este cambio en términos del parámetro exógeno de la función de producción, se ha optado por calcular la relación entre la PTF y el factor trabajo en la función de producción agregada, obteniendo una tasa de equivalencia productiva entre ambas variables. Así, el aumento del trabajo productivo generado por la reducción de cargas (2,11 y 2,96 por 100) puede asimilarse, de manera simplificada, a un *shock* positivo y permanente sobre la PTF del 1,25 por 100, en el escenario base, y del 1,76 por 100 en el optimista. Esta simplificación es coherente con el espíritu de la literatura de crecimiento endógeno, en la medida en que el crecimiento de la PTF suele considerarse endógeno a una serie de variables, entre ellas la proporción de trabajadores dedicados a mejorar las técnicas de producción[3]. Implícitamente se estaría suponiendo que, de la proporción de trabajadores retirada de la satisfacción de restricciones administrativas, una parte engrosa aquellos dedicados a la introducción de innovaciones productivas.

Resultados

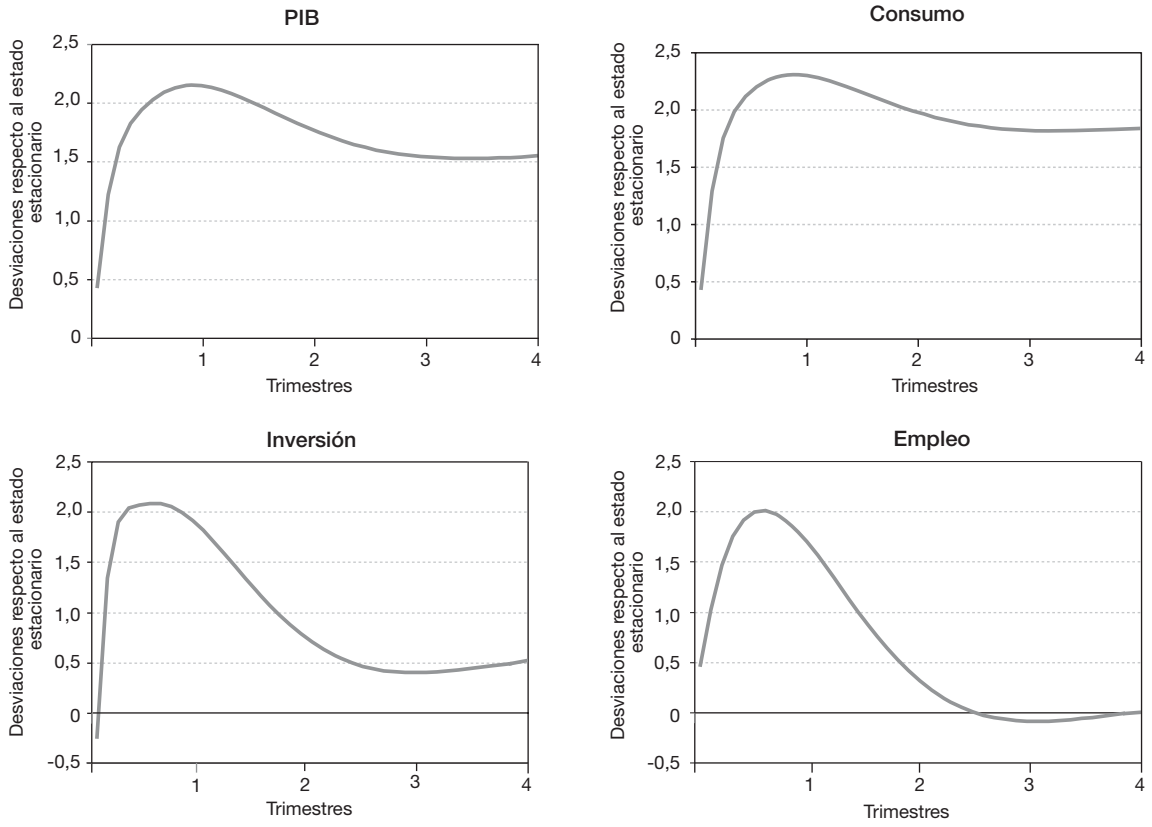
Se han realizado dos simulaciones alternativas en cada uno de los escenarios antes descritos. En una de ellas se considera que el *shock* es permanente y se aplica en su totalidad en el momento de adopción de la medida (*shock instantáneo*), y en la otra se supone que la medida también es permanente pero se introduce progresivamente durante cuatro años (*shock progresivo*).

En términos económicos, el incremento de la PTF incide fundamentalmente sobre las empresas, que experimentarán un aumento de sus márgenes, lo que les permitirá reducir los precios e incrementar la demanda de inversión. La inversión aumentará especialmente durante los primeros años, para alcanzar el nuevo stock de capital óptimo, y a largo plazo volverá al nivel de estado estacionario. La mejora de la productividad total de los factores también dará lugar a un aumento de la demanda de trabajo, medida a través de la tasa de empleo, incrementando así el empleo y, como consecuencia, el consumo de los hogares. A medida que se incrementen la PFT y la demanda de empleo, se producirán incrementos salariales en el proceso de negociación que harán que a largo plazo el empleo retorne al nivel de estado estacionario. Por su parte, el consumo crecerá a largo plazo por el aumento de los salarios, lo que a su vez impulsará el PIB (Gráfico 2).

[3] Numerosos modelos plurisectoriales contienen un sector de innovación intensivo en trabajo, determinándose en dicho sector la tasa de crecimiento de la PTF de la función de producción de otros sectores. En economías unisectoriales puede interpretarse que la capacidad de mejora de los procesos productivos depende, en parte, de la proporción de trabajadores dedicados al mismo y desligados, por tanto, de actividades consuntivas de tiempo y no productivas en sí mismas.

GRÁFICO 2

FUNCIONES IMPULSO RESPUESTA EN EL ESCENARIO BASE CON UN *SHOCK* INSTANTÁNEO



FUENTE: Elaboración propia.

Los efectos positivos son más intensos si el incremento de la productividad total de los factores se realiza de forma instantánea que si se produce de forma progresiva. Esto se debe a que los agentes retrasan sus decisiones hasta que se completa el incremento de la PTF.

En el largo plazo, los resultados obtenidos según el *shock* sea instantáneo o progresivo son muy similares. En el escenario base, si la perturbación es instantánea, el PIB aumenta, transcurridos diez años, un 1,54 por 100 sobre el nivel que tendría de no haberse adoptado la medida y, si la perturbación es progresiva, se incrementa un 1,57 por 100. Este impacto también se puede expresar como un aumento del PIB de aproximadamente 0,15 puntos porcentuales adicionales cada año durante los diez años siguientes a la adopción de la medida. Estos resultados se hallan en línea con otros trabajos de la literatura. Por ejemplo, López *et al*. (2006) encuentran que una reducción de cargas administrativas del 30 por 100 daría lugar a un aumento del PIB del 2,2 por 100 en diez años sobre el nivel que tendría en ausencia de *shock*.

CUADRO 1

ESCENARIO BASE (DESVIACIONES RESPECTO AL ESTADO ESTACIONARIO)

	Año en que se produce el *shock*		Año siguiente		Diez años después	
	Shock instantáneo	*Shock* progresivo	*Shock* instantáneo	*Shock* progresivo	*Shock* instantáneo	*Shock* progresivo
PIB	1,28	0,11	2,05	0,46	1,54	1,57
Consumo privado	1,36	0,59	2,22	0,92	1,85	1,79
Inversión	1,25	-1,16	2,07	-0,52	0,47	0,56
Exportaciones netas (%PIB)	-0,07	0,05	-0,12	0,00	0,03	0,04
Empleo	1,17	0,14	1,97	0,43	-0,03	0,05

FUENTE: Elaboración propia.

Gelauff y Lejour (2006), en un trabajo para el conjunto de países de la Unión Europea, encuentran que el impacto en el largo plazo de una reducción de cargas administrativas del 25 por 100 en el caso de España sería equivalente a un incremento del PIB del 1,7 por 100, respecto al nivel que tendría sin esa reducción de cargas (Cuadro 1).

Por su parte, en el escenario optimista —*shock* permanente positivo sobre la PTF del 1,76 por 100— el impacto a largo plazo sobre el PIB es más elevado, dando lugar a un incremento del 2,2 por 100 respecto del nivel que alcanzaría si no se hubiese adoptado la medida, tanto si el *shock* es instantáneo como si es progresivo (Cuadro 2).

4. Conclusiones

La unidad de mercado constituye un principio económico fundamental para el funcionamiento competitivo de la economía española. No obstante, el marco regulatorio de las empresas españolas es complejo y presenta duplicidades, debido a la abundante producción normativa desarrollada en los distintos ámbitos de las Administraciones Públicas. Dicha complejidad eleva los costes y fragmenta el mercado nacional, dificultando la competencia efectiva, impidiendo aprovechar economías de escala, desincentivando las inversiones, reduciendo la productividad y la competitividad y, en última instancia, frenando el crecimiento económico y la creación de empleo. En este contexto, y ante la necesidad de adoptar medidas que garanticen la unidad de mercado, se ha presentado en Consejo de Ministros el Anteproyecto de Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, dirigido a asegurar la libre circulación de bienes y servicios por todo el territorio nacional. En este artículo se han evaluado, mediante la utilización del modelo REMS, los efectos macroeconómicos que la ley tendría sobre las principales variables macroeconómicas. En una primera etapa, se han trasladado los cambios normativos a variables del modelo, en particular a la PTF, y en una segunda etapa se ha simulado con REMS el impacto que sobre las principales variables macroeconómicas tendría un *shock* permanente sobre la PTF, distinguiendo dos escenarios, uno central y otro optimista. Además, se han llevado a cabo dos simulaciones alternativas en cada uno de estos escenarios, una caracterizada por un *shock* instantáneo y otra por un *shock* progresivo. Los resultados de las simulaciones realizadas, en línea con otros trabajos empíricos publicados, indican que una reducción de las cargas administrativas del 35 por 100 podría llegar a impulsar el crecimiento a largo plazo del PIB entre un 1,2 y un 1,5 por 100, según el *shock* sea instantáneo o progresivo, respectivamente. Si la reducción de cargas ascien-

CUADRO 2

ESCENARIO OPTIMISTA (DESVIACIONES RESPECTO AL ESTADO ESTACIONARIO)

	Año en que se produce el *shock*		Año siguiente		Diez años después	
	Shock instantáneo	*Shock* progresivo	*Shock* instantáneo	*Shock* progresivo	*Shock* instantáneo	*Shock* progresivo
PIB	1,79	0,15	2,88	0,65	2,15	2,20
Consumo privado	1,91	0,82	3,11	1,28	2,59	2,51
Inversión	1,75	-1,62	2,91	-0,72	0,66	0,78
Exportaciones netas (%PIB)	-0,09	0,07	-0,17	0,00	0,04	0,05
Empleo	1,66	0,20	2,79	0,61	-0,04	0,07

FUENTE: Elaboración propia.

de al 50 por 100, el PIB aumentaría, aproximadamente, un 2 por 100 respecto al nivel del estado estacionario, diez años después de la aplicación de la medida.

Referencias bibliográficas

[1] AEVAL (2011): «Evaluación de las tasas administrativas para la creación de empresas: Segundo informe sobre los trámites administrativos para la creación de empresas», Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, E31 2011.

[2] BOSCÁ, J.E.; DOMÉNECH, R.; FERRI, J. y VARELA, J. eds. (2011): *The Spanish Economy: A General Equilibrium Perspective*. Palgrave.

[3] BOSCÁ, J.E.; DÍAZ, A.; DOMENECH, R.; FERRI, J.; PÉREZ, E. y PUCH, L. (2010): «A Rational Expectations Model for Simulation and Policy Evaluation of the Spanish Economy», *Series: Journal of the Spanish Economic Association*, vol. 1, nº 1-2, pp. 135-169.

[4] ECONLAW STRATEGIC CONSULTING (2008): «Evolución de la Actividad Regulatoria en España 1978-2007: Descentralización y Comunidades Autónomas», www.econlaw.es.

[5] EL-AGRAA, A. (2004): «The European Union: Economics and Policies», Cambridge University Press, enero.

[6] GALÍ, J. y LÓPEZ-SALIDO, D. (2001): «A New Phillips Curve for Spain». Working Papers 0109, Banco de España.

[7] GELAUFF, G. y LEJOUR, A. (2006): «Five Lisbon Highlights: The Economic Impact of Reaching these Targets», CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, CPB documents nº 104, mayo (versión revisada).

[8] BADINGER, H. (2005): «Growth Effects of Economic Integration: Evidence from the EU Member States», *Review of World Economics*, vol. 141, nº 1, pp 50-78, abril.

[9] KESSLER, A. y CUERPO, C. (2011): «Impacto macroeconómico de la Ley de Economía Sostenible», Documentos de Trabajo nº 3, Ministerio de Economía y Hacienda, mayo, Madrid

[10] KOX, H. (2005): «Intra-EU Differences in Regulation-Caused Administrative Burden for Companies», CPB Memorandum, *CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis*, nº 136 (rev. 1), diciembre.

[11] LÓPEZ, P.; ESTRADA, A. y THOMAS, C. (2008): «Una primera estimación del impacto de las cargas administrativas en España», *Boletín Económico del Banco de España*, julio-agosto, Madrid.

[12] RIVERA, L. y ROMER, P. (1990): «Economic Integration and Endogenous Growth», *National Bureau of Economic Research,* nº 3528, diciembre.

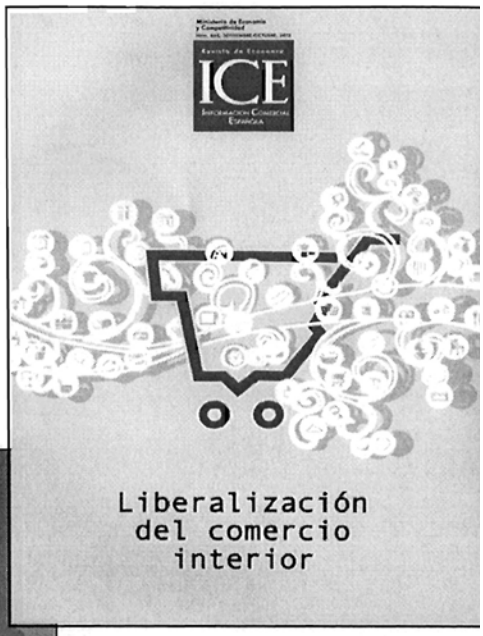
ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

Información Comercial Española
Revista de Economía

6 números anuales

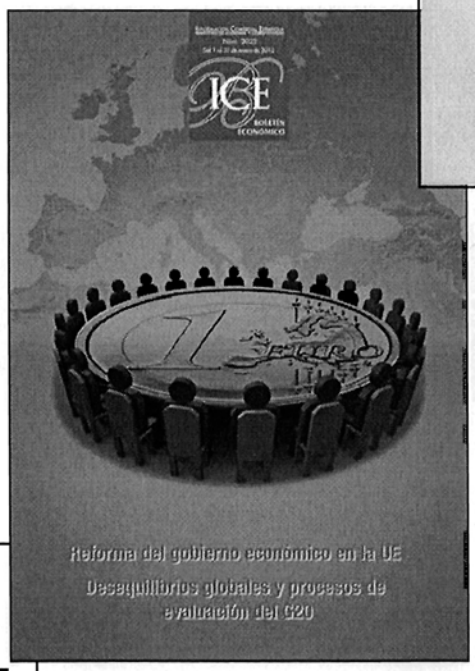
Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales.



Boletín Económico
de Información Comercial Española

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior.



Cuadernos Económicos
de ICE

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación económica.