

**IESE**



**Universidad de Navarra**

**LIBERALIZACION ECONOMICA Y EMPLEO**

Jordi Gual\*

*DOCUMENTO DE INVESTIGACION N° 341*  
*Mayo, 1997*

\*Profesor de Análisis Social y Económico para la Dirección, IESE

**División de Investigación**  
**IESE**  
Universidad de Navarra  
Av. Pearson, 21  
08034 Barcelona

Copyright © 1997, IESE  
Prohibida la reproducción sin permiso

## **LIBERALIZACION ECONOMICA Y EMPLEO**

### **1. Introducción**

Uno de los argumentos con los que se ha justificado la necesidad de avanzar en los procesos de liberalización de los mercados de bienes y servicios es su efecto beneficioso en el empleo (véase, por ejemplo, Viñals, 1996). Por liberalización entendemos un conjunto de medidas que tienden a desregular e introducir mecanismos competitivos en los segmentos intervenidos de la economía, y a aumentar el grado de competencia en los mercados ya desregulados mediante una política efectiva de defensa de la competencia (1). El impacto positivo de estas políticas en el empleo ha sido destacado en trabajos empíricos como el de McKinsey (1994), y ha sido objeto de análisis en el gran informe sobre el empleo preparado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (véase Geroski y otros, 1995).

Sin embargo, la relación teórica entre un mejor funcionamiento de los mercados de bienes y servicios y la creación de puestos de trabajo, es debatible. De hecho, desde la perspectiva de la política económica se corre el riesgo de tratar de justificar cualquier tipo de política en base a su efecto favorable en el mercado de trabajo. En el caso de las políticas de desregulación y aumento de la competencia, esa relación de causalidad dista de ser clara. A título de ejemplo, este tipo de políticas ni se citan entre el conjunto de medidas recomendadas para luchar contra el desempleo en un texto de tan amplia difusión como el de Layard, Nickell y Jackman (1994).

Por ello, es importante precisar a nivel conceptual cuál puede ser la contribución del aumento de la competencia y de la desregulación a la resolución del problema del paro. Este artículo presenta un análisis sistemático del impacto teórico de la liberalización de los mercados de bienes y servicios en el empleo, y un examen de la evidencia disponible, tratando de evaluar cuál puede ser en la práctica el papel de este tipo de políticas en el arsenal de instrumentos de política económica que se pueden usar para favorecer la generación de puestos de trabajo.

---

Versión revisada del documento preparado para la conferencia: «El paro en España y Andalucía, causas y remedios», organizada por la Confederación de Empresarios de Andalucía, Sevilla, 21-23 de enero de 1997.

Una consideración previa es que el impacto de las políticas de liberalización es, por lo general, positivo para el bienestar social. Sin embargo, al liberalizar sectores económicos es preciso tener en cuenta que en ocasiones la regulación es el resultado de una intervención que corrige fallos del mercado, por lo que su eliminación pura y simple puede conducir a una caída del bienestar al crearse disparidades entre los incentivos privados y el beneficio neto desde una perspectiva social. Por otro lado, cuando se desregula una actividad económica también es necesario garantizar que, tras la liberalización, no se producen situaciones de restricción de la competencia originadas por el dominio del mercado por parte de unos pocos oferentes.

Sin embargo, existe una enorme brecha entre las ganancias de naturaleza microeconómica –las mejoras de eficiencia derivadas de una mejor asignación de los recursos–, y el impacto en la generación de puestos de trabajo: el nivel macroeconómico.

En este artículo efectuamos un repaso pormenorizado de los mecanismos por los que una mejora en la eficiencia asignativa se puede traducir en un incremento del empleo. Estos mecanismos son esencialmente dos.

El primero se fundamenta en la hipótesis de que las rigideces de precios que prevalecen en muchos mercados de bienes y servicios son una de las causas del desempleo en los modernos mercados industriales. La liberalización económica contribuiría a crear empleo al eliminar este tipo de imperfecciones de los mercados. Las secciones 2 a 4 de este artículo se centran en este mecanismo.

En la sección 2 se analiza la función que desempeñan las rigideces de los mercados de bienes como causa del desempleo en los modelos macroeconómicos al uso, y se discute hasta qué punto esas rigideces de precios están relacionadas con el nivel de competencia o regulación de los mercados.

Las actuaciones en el área de la competencia se discuten en la sección 3, en la que se revisan las condiciones de mercado en las que una política de defensa de la competencia tiene sentido, así como la evidencia disponible para algunos países de la OCDE sobre la falta de competencia en los mercados.

La política de desregulación de sectores intervenidos, y su impacto en la creación de empleo, se analizan en la sección 4.

Un segundo mecanismo por el que la liberalización puede contribuir al empleo es mediante la eliminación de las rentas extraordinarias que obtienen los sectores protegidos de la economía. Estas rentas son apropiadas en muchas ocasiones por el factor trabajo vía aumentos en las retribuciones, lo que puede actuar como un factor limitativo en la creación de puestos de trabajo. Este segundo mecanismo se examina en la sección 5 de este artículo.

Finalmente, una última sección resume las principales conclusiones.

## **2. Rigideces de precios y desempleo**

Vamos a tomar como punto de referencia para el análisis uno de los modelos modernos sobre el desempleo que goza de mayor popularidad. Layard, Nickell y Jackman (1994) estudian el desempleo de equilibrio a partir de dos relaciones fundamentales. Una ecuación de fijación de precios y otra de determinación de salarios.

En la ecuación de precios se supone que las empresas disfrutan de poder de mercado y, por tanto, fijan los precios ( $p$ ) por encima de los salarios esperados ( $w^e$ ) en función de la magnitud de su poder monopolístico. Se supone, asimismo, que dicho poder de mercado es menor en las fases bajas del ciclo. Si la relación es lineal y ( $u$ ) es la tasa de paro, tenemos:

$$[1] \quad p - w^e = \beta_0 - \beta_1 u \quad (\text{donde } \beta_0, \beta_1 > 0)$$

lo que se representa en la curva PP en la Figura 1.

Para la determinación de salarios se supone también que los trabajadores disponen de cierta capacidad negociadora, lo que les permite determinar sus salarios ( $w$ ) por encima del nivel de precios esperado ( $p^e$ ). También se supone aquí que este poder negociador de los trabajadores es menor en las fases bajas del ciclo, cuando hay más trabajadores en paro. Es decir:

$$[2] \quad w - p^e = \gamma_0 - \gamma_1 u \quad (\text{donde } \gamma_0, \gamma_1 > 0)$$

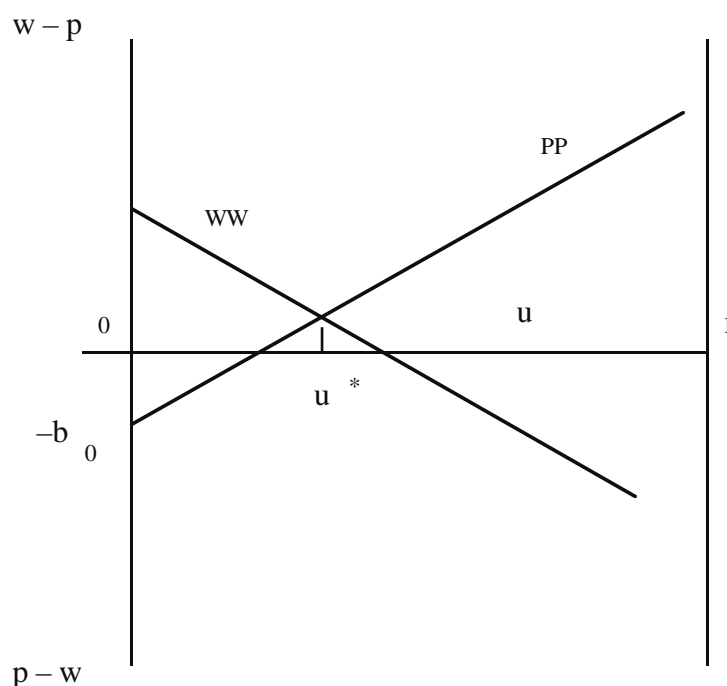
En términos de la Figura 1, ésta sería la curva WW.

En este tipo de modelos, el nivel de desempleo se determina como resultado de la fijación simultánea de precios y salarios. El desempleo observado tiene dos componentes. El desempleo de equilibrio ( $u^*$ ) y el desempleo derivado del desajuste entre las expectativas de salarios y precios de trabajadores y empresas. En términos algebraicos, combinando [1] y [2] obtenemos:

$$[3] \quad u = u^* - \{ ((p-p^e) + (w-w^e)) / (\beta_1 + \gamma_1) \}$$

$$\text{donde } u^* = (\beta_0 + \gamma_0) / (\beta_1 + \gamma_1)$$

**Figura 1. Determinación de precios y salarios**



En este sencillo modelo, el poder de mercado de las empresas juega un papel fundamental como uno de los factores determinantes del paro. Tanto del nivel de paro de equilibrio como del paro observado cuando existen discrepancias entre los precios esperados por los trabajadores y los precios fijados en los mercados ( $p^e \neq p$ ) (o, también, cuando no coinciden los salarios esperados por las empresas con los que finalmente se fijan en las negociaciones salariales [ $w^e \neq w$ ]).

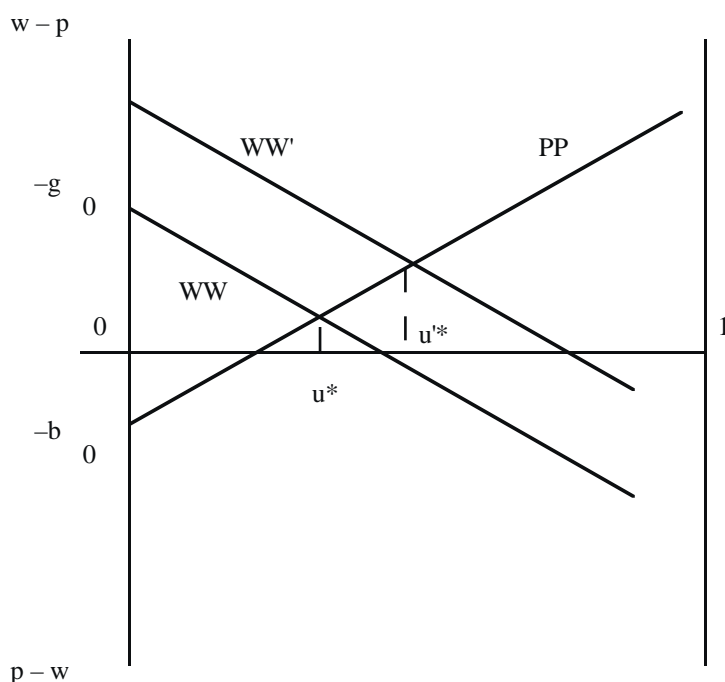
En primer lugar, cuanto mayor es el poder de mercado, mayor es el paro de equilibrio. En este modelo, la tasa de paro es la variable que equilibra las demandas de empresas y trabajadores sobre el producto nacional. Un aumento del poder de mercado de las empresas (aumento en  $\beta_0$ , descenso de  $\beta_1$ ) implica un aumento en el margen precio-salario que éstas esperan. En equilibrio, deberá caer el margen salario-precio esperado por los trabajadores, y ello sólo será posible si aumenta el desempleo. En definitiva, el aumento del poder de las empresas se traduce en una reducción del salario real y un aumento del paro de equilibrio.

En segundo lugar, cuanto menos disminuye el poder de mercado ante una situación recesiva (un  $\beta_1$  más bajo) (2), mayor es el impacto de un error en las expectativas en el paro. En efecto, supongamos que los precios son inferiores a lo esperado ( $p - p^e < 0$ ), mientras que  $w^e = w$ . Ello equivale a un desplazamiento de la curva de fijación de salarios, ya que ésta puede reescribirse como sigue:

$$w - p = \gamma_0 - \gamma_1 u - (p - p^e)$$

Intuitivamente, si los precios suben menos de lo esperado, el salario real obtenido por los trabajadores será más alto que el salario real esperado para cualquier nivel de paro. Ante este desplazamiento de la curva de determinación de salarios (véase la Figura 2), el desempleo de equilibrio aumenta, debido a que las empresas pueden trasladar sus aumentos de costes a aumentos de precios. Dicho de otro modo, si las empresas no gozaran de poder de mercado en situaciones recesivas ( $\beta_1$  muy alto –una mayor pendiente de la curva PP en la Figura 2), el aumento de salarios provocaría un menor aumento en el desempleo de equilibrio.

**Figura 2. Impacto de una inflación menor que la esperada en la tasa de desempleo**



Naturalmente, este resultado está íntimamente relacionado con la forma de la curva de Phillips a corto plazo. Layard, Nickell y Jackman muestran que, a partir de la relación establecida en [3], es posible derivar una curva de oferta agregada (o una curva de Phillips) a corto plazo en la que la pendiente depende tanto del parámetro  $\beta_1$  (que según estos autores capta la flexibilidad de precios) como del parámetro  $\gamma_1$  (que recogería la flexibilidad de salarios).

El modelo presentado en [1] y [2] es muy estilizado y, por ello, la interpretación de los parámetros  $\beta_1$  y  $\gamma_1$  como indicadores de flexibilidad de precios y salarios requiere una explicación. Ni en la ecuación de precios ni en la de salarios nos encontramos en un modelo en el que se introduce ningún tipo de rigidez nominal (3) y, por tanto, no estamos hablando de flexibilidad general de precios y salarios, sino de flexibilidad del margen ante situaciones económicas adversas.

En el caso de la ecuación de salarios, es intuitivo que una mayor flexibilidad del margen ( $w - p^e$ ) ante caídas de la actividad económica (un aumento de  $\gamma_1$ ), surge de un modo natural cuando el aumento del paro debilita el poder de negociación de los trabajadores. Esta intuición se confirma en una extensa literatura (teórica y empírica) sobre el impacto de las regulaciones laborales en el poder de negociación de los trabajadores y su sensibilidad ante aumentos en el nivel de paro.

Para la ecuación de determinación de precios, lo que se requiere es que el poder de mercado de las empresas disminuya en momentos bajos del ciclo. Este comportamiento del margen puede ser más o menos intuitivo, pero su fundamento analítico y empírico dista de ser obvio.

El sencillo modelo expresado en las ecuaciones [1] y [2] es esencialmente una forma reducida de un modelo más general (4), y para discutir la fundamentación teórica de las ecuaciones es preciso explicitar con cierto detalle cuáles son los supuestos subyacentes en relación al comportamiento de empresas y trabajadores.

De hecho, algunos de los modelos más comunes derivan ecuaciones como [1], pero en ningún caso la relación entre el margen precio-salario esperado y el nivel de paro surge de un cambio en el nivel de competencia a lo largo del ciclo.

Por ejemplo, Bean (1994) utiliza una función de demanda de trabajo convencional para una empresa representativa con rendimientos constantes a escala y con un margen precio-coste marginal constante y mayor que la unidad. Con este tipo de ecuación, el margen precio-salario esperado iguala al margen precio-coste marginal constante más un factor que depende del nivel de desempleo por razones puramente tecnológicas (5).

Layard, Nickell y Jackman (obra citada) obtienen también una ecuación como [1] a partir de un modelo de salarios de eficiencia. Al aumentar el desempleo, el margen precio-coste también disminuye, pero esto se debe a que el esfuerzo de los trabajadores aumenta con el nivel de paro, y ello se traduce en un aumento proporcional en los salarios, pero no en los precios. El margen precio-salarios cae, pero ello no es debido a un cambio en el nivel de rivalidad en los mercados.

De hecho, una relación clara entre el ciclo y el nivel del margen precio-coste marginal no existe, ni a nivel teórico ni en términos empíricos.

A nivel teórico, los modelos de competencia oligopolística que se centran en la evolución del poder de mercado a lo largo del tiempo en función del nivel de la demanda,

ofrecen resultados contrapuestos. El margen es procíclico en los modelos en los que las empresas rebajan los precios con facilidad, pero son reacias a aumentarlos debido a que ello supone una pérdida de cuota de mercado (Tirole, 1988). En dichos modelos, las empresas tenderán a reducir su margen en períodos recesivos. Por contra, los márgenes son contracíclicos en los modelos en los que la colusión se rompe en los períodos de auge (Rotemberg y Saloner, 1986) y en los modelos en los que existe inercia en la cuota de mercado. Es decir, aquellos en los que las empresas reducen precios en el período inicial al objeto de aumentar su cuota de mercado, puesto que ello les reporta beneficios en períodos subsiguientes. En estos modelos, una coyuntura expansiva aumenta los costes de invertir en cuota de mercado y, por tanto, las empresas preferirán reducir margen y aumentar cuota cuando es más eficiente hacerlo: en épocas recesivas, cuando el coste de ganar cuota es bajo en términos de ingresos perdidos (6) y el valor asociado a la cuota de mercado futura es alto, debido a los bajos tipos de interés reales.

Los resultados empíricos que se han obtenido son contradictorios y reflejan la riqueza de posibilidades teóricas. Domowitz y otros (1988) muestran que el margen es procíclico para las industrias con mayores niveles de concentración, si bien este resultado no parece ser válido para el resto de sectores, en los que incluso podríamos hablar de márgenes contracíclicos. Otros autores han indicado que incluso en sectores concentrados se encuentra evidencia de márgenes contracíclicos (Carlton, 1989).

Sin entrar en el examen de la relación entre poder de mercado y ciclo económico, Bean (obra citada, págs. 597-600) ofrece un panorama de las investigaciones empíricas que han tratado de estimar directamente la pendiente de la ecuación de determinación de precios. La estimación de una ecuación como [1] ha generado habitualmente un parámetro  $\beta_1$  cercano a cero para los países de la Unión Europea, indicando por tanto una escasa sensibilidad del margen precio-salario ante variaciones en el nivel de actividad económica. Bean indica, sin embargo, que las estimaciones de [1] efectuadas a partir de ecuaciones de demanda agregada de trabajo dan resultados distintos (7). Por lo general, se obtienen elasticidades a corto plazo situadas entre el  $-0,3$  y el  $-0,5$ . Esto implicaría una fuerte pendiente para la relación precio-empleo. Sin embargo, como el propio Bean indica, no está claro que la estimación de las funciones de demanda de trabajo sea el método más adecuado para evaluar la pendiente de la ecuación de fijación de precios. En el corto plazo, las empresas pueden ajustar su producción, ante cambios en el nivel de actividad, utilizando horas extras y otros mecanismos distintos al aumento del empleo.

Del análisis de las contribuciones teóricas y empíricas podemos extraer, a modo de resumen, las siguientes consideraciones.

En primer lugar, descensos puntuales en el poder de mercado no constituyen una flexibilización del sistema de formación de precios de la economía, pero pueden conllevar un descenso en el paro de equilibrio en la medida en que son equivalentes a shocks positivos de oferta.

En segundo lugar, un posible efecto beneficioso de un aumento de la competencia podría obtenerse si el margen es procíclico y si dicha característica se acentúa gracias a un refuerzo de la política procompetencia. Ya hemos visto, sin embargo, que la relación entre margen y ciclo es ambigua, tanto en la teoría como en la práctica, depende del sector y es probable que no sea muy importante a nivel agregado.

Con estos resultados podría parecer que no existen razones de fondo para atacar las posiciones de poder de mercado si lo que se pretende es conseguir un efecto puramente

macroeconómico; es decir, unos mercados de bienes y servicios en los que el margen sea sensible a la coyuntura económica.

Sin embargo, debemos tener presente que los modelos neokeynesianos en los que se generan rigideces de precios, se fundamentan en muchas ocasiones en modelos de competencia monopolística en los cuales la empresa no es precio-aceptante, sino que, al contrario, tiene cierto poder en el mercado y fija el precio. En efecto, en dichos modelos las empresas determinan los precios y, puesto que incurren en costes de ajuste cuando los modifican, a veces pueden no tener incentivos a alterarlos cuando ello sería socialmente beneficioso. En estos modelos se generan curvas de oferta agregada a corto plazo de pendiente positiva, debido a un comportamiento de las empresas que no tendría lugar en un régimen de competencia perfecta (Silvestre, obra citada, pág., 126).

Concluimos, pues, que la eliminación o la reducción del poder de mercado de las empresas tiende, por lo general, a tener un efecto beneficioso en la generación de empleo, puesto que actúa como un shock positivo de oferta. Además, un menor poder monopolístico puede aumentar la flexibilidad en la formación de los precios de la economía y su sensibilidad a la posición cíclica, si bien este último resultado es menos claro, tanto a nivel teórico como empírico.

Por otra parte, la necesidad de eliminar el poder de mercado o la regulación no es una prescripción que no deba cualificarse. No deben eliminarse necesariamente todas las posiciones de poder de mercado. Ni tampoco forzosamente desregularse todos los sectores. Como examinaremos en las dos próximas secciones, el aumento de la competencia y la desregulación son políticas microeconómicas que pueden tener un efecto favorable en el ámbito macroeconómico, pero que deben juzgarse por sus propios méritos en el terreno que les es propio.

### **3. Libre competencia y empleo**

Una valoración de los efectos beneficiosos sobre el empleo de una política activa de defensa de la libre competencia exige un cuidadoso análisis de la naturaleza del poder de mercado del que disfrutaban las empresas.

El poder monopolístico de las empresas puede fundarse en cuatro fenómenos económicos muy diferenciados (8). En primer lugar, puede ser el resultado de acuerdos de cooperación entre las empresas participantes en el mercado. En segundo lugar, puede tener su origen en ventajas absolutas en los niveles de coste, asociadas por ejemplo a un acceso privilegiado por parte de alguna de las empresas a una fuente esencial de materias primas. En tercer lugar, las empresas pueden gozar de poder en el mercado si se trata de actividades en las que los costes fijos irrecuperables son elevados, de tal modo que el coste unitario cae con el volumen de producción (por período) para los tamaños de mercado relevantes. En esta situación (que a veces se denomina de monopolio natural), la empresa de mayor tamaño dispondrá de una gran ventaja en costes frente a competidores de menor dimensión, y ello, junto a la existencia de costes irrecuperables que dificultan la entrada, le otorgará una situación monopolística sin estar sujeta a la disciplina de entrantes potenciales. Por último, el poder monopolístico puede también ser el resultado de disfrutar de ventajas asociadas al despliegue competitivo de activos intangibles como las marcas o los avances tecnológicos. Estos activos requieren una elevada inversión previa en publicidad e investigación y desarrollo (I+D), y confieren un poder de mercado más o menos transitorio en la medida en



que la empresa es capaz de mantener una posición de liderazgo en diferenciación de producto y/o innovación frente a sus competidores actuales o potenciales.

Cuando las condiciones de control monopolístico tienen su origen en fenómenos de colusión o de ventajas de costes, las consecuencias beneficiosas de una política fuerte de defensa de la libre competencia son claras, tanto en el ámbito macroeconómico como en el microeconómico. El monopolio fijará precios excesivamente altos y, por tanto, restringirá la producción. Una política que tienda a acercar los precios a los costes marginales a largo plazo, aumentará la producción del sector y, con ella, el empleo asociado. Aunque éste es un efecto de naturaleza eminentemente sectorial, no debe despreciarse el impacto positivo que este tipo de actuaciones tienen aguas abajo, en los usuarios del producto, si se trata de un bien intermedio, o en el consumidor si es un bien final.

En los mercados que constituyen monopolios naturales, la intervención del Estado no debe consistir en promover la competencia y facilitar la entrada de nuevos competidores, sino más bien en regular a la empresa instalada para que sus políticas de precios maximicen el bienestar social (véase la sección 4). Este tipo de políticas promoverán el aumento de la producción y el empleo.

De un modo similar, el papel de las políticas de defensa de la competencia no es obvio en los mercados caracterizados por la competencia a través de la diferenciación de producto y de la I+D. En este tipo de sectores, las empresas que dominan los mercados disfrutan de rentas extraordinarias que recompensan una estrategia de inversión en el desarrollo de activos comerciales y tecnológicos. El dominio del mercado puede conllevar también precios por encima de los costes marginales a largo plazo, y restricciones en el volumen de producción. ¿Debe en estos casos intervenir la autoridad de defensa de la competencia para promover una caída de precios, un aumento de la producción y un aumento subsiguiente del empleo? En la mayoría de los casos, probablemente no, si se considera la eficiencia de los mercados desde una perspectiva dinámica, teniendo en cuenta que las posiciones de liderazgo pueden ser consecuencia de actuaciones competitivas en los mercados y favorecer ganancias de eficiencia a través de la competencia dinámica (9). Será suficiente que la autoridad de la competencia asegure la libre entrada en el sector y que, por supuesto, actúe contra prácticas que de un modo ilícito limiten el nivel de competencia en el mismo, por ejemplo, vía controles de los canales de distribución (10).

El análisis teórico de las causas del poder de mercado es importante, puesto que permite evaluar de un modo apropiado los resultados de los trabajos empíricos en este campo. Investigaciones recientes llevadas a cabo por la OCDE han tratado de estimar los niveles de poder de mercado para muchos sectores económicos de las principales economías occidentales siguiendo una metodología propuesta por Robert Hall (1988). Estos estudios –véase, por ejemplo, Oliveira y otros (1996)– han detectado que son múltiples los sectores en los que los precios se sitúan de un modo continuado por encima del coste marginal a largo plazo, lo que podría constituir un fundamento para actuaciones orientadas a aumentar la rivalidad en muchos sectores.

Sin embargo, es preciso ser extremadamente cautos en esta interpretación de los resultados obtenidos en estas investigaciones. Por un lado, la metodología de Hall, aunque de fácil implementación a nivel agregado, no es muy fiable, en especial si se compara con las técnicas más rigurosas mediante las que se puede estimar el poder de mercado a nivel de sectores específicos (para un claro panorama de las mismas, véase Bresnahan, 1989). Por otro, al estimar el poder de mercado con un modelo estandarizado, válido para todos los sectores de la economía, de ningún modo se pueden tener en cuenta las características

económicas del sector que originan esa situación de competencia imperfecta. Como hemos discutido anteriormente, precisamente una valoración de las fuentes del poder de mercado es imprescindible para la toma de decisiones de política de defensa de la competencia. Para el caso español, no existe un estudio comparable al análisis de Oliveira y otros (obra citada), y únicamente se dispone de análisis de poder de mercado para sectores específicos como el sector bancario, así como de algún estudio sobre la sensibilidad de los precios ante cambios en los costes (11).

Sin embargo, las estimaciones del margen a nivel sectorial pueden ser, a lo sumo, un indicador más entre los que se deben considerar cuando se desea detectar aquellas partes de la economía en las que pueden existir niveles bajos de competencia. En este sentido, es recomendable utilizar el procedimiento tradicional de la economía industrial, y establecer el conjunto de características sectoriales que pueden facilitar comportamientos de restricción de mercado. Véase, por ejemplo, London Economics (1996), para un análisis reciente de este tipo.

Estas características tienden a mostrar que los sectores más proclives al comportamiento anticompetitivo son, por lo general, sectores en los que existe exceso de capacidad, el producto es homogéneo y los costes fijos y hundidos son elevados. A menudo se trata de sectores intensivos en capital, en los que, en cualquier caso, las ganancias de una política procompetitiva se originan fundamentalmente vía reducciones de precios y su efecto inducido de mejora en el bienestar social, y no mediante aumentos directos del empleo en el sector productivo afectado.

Finalmente, en el ámbito de las políticas de defensa de la competencia, es necesario incluir también la cuestión de las ayudas públicas. Estas actuaciones de las Administraciones pueden distorsionar la competencia y, desde la perspectiva de la optimalidad de la actuación del Estado, sólo pueden justificarse si constituyen el instrumento adecuado para corregir algún fallo de mercado. Por otra parte, y exceptuando aquellos casos en los que se trate de una intervención óptima, su impacto en el empleo tiende a ser también distorsionador, retardando o dificultando la reasignación de fuerza laboral entre sectores.

#### **4. Desregulación y empleo**

Esta breve mención de las ayudas públicas ya es indicativa del ámbito de distorsiones en los mercados que probablemente deben ser objeto de mayor atención por parte de la política pública. Precisamente, aquellas distorsiones provocadas por actuaciones de la propia Administración, concediendo ayudas y subvenciones o regulando sectores económicos.

La política de regulación responde, en principio, a la existencia de algún tipo de fallo de mercado que la intervención gubernamental trata de corregir. Por ejemplo, en el sector de la distribución de productos farmacéuticos, la regulación puede estar motivada por la existencia de información asimétrica al disponer los consumidores de una información muy imperfecta sobre los productos en relación a la información de la que disponen las empresas. En el sector comercial, las restricciones pueden justificarse en base al reequilibrio territorial si el objetivo es mantener una estructura equilibrada de la actividad residencial y comercial en los núcleos de población. Finalmente, en el caso de industrias de red, como la distribución de electricidad y gas, el argumento del monopolio natural puede esgrimirse para la intervención gubernamental.

Estos sencillos ejemplos muestran que el problema regulatorio surge en gran medida en los sectores de servicios. En este tipo de actividades, los problemas de información, las externalidades de red y otros tipos de fenómenos económicos que dificultan el funcionamiento libre de los mercados, son muy habituales. Sin embargo, la existencia de un fallo del mercado no comporta necesariamente que la intervención correctora de la Administración pueda restablecer una asignación óptima de los recursos. La intervención estatal está sujeta a sus propios problemas de ineficiencia (el regulador puede ser capturado por la entidad regulada, la información a disposición del regulador no es necesariamente la mejor, etc.) y, además, debe ser especialmente cuidadosa en la elección del instrumento de intervención.

En efecto, por lo general, las regulaciones que limitan la entrada en un sector o actividad no constituyen el mejor mecanismo para corregir un fallo del mercado. Son, sin embargo, un instrumento utilizado con profusión en sectores tan diversos como el comercio al por menor, la telefonía móvil, el cable o la distribución de productos de farmacia. Se trata de regulaciones que pueden, o no, corregir un fallo de mercado, pero que habitualmente comportan unas transferencias importantes de renta y tienen unos efectos significativos en términos de la distribución sectorial del empleo y las rentas salariales (aunque la forma exacta de estos efectos dependerá no sólo de la regulación de entrada, sino también de la regulación de precios).

Todo ello explica que sea difícil prever las consecuencias de la desregulación, tanto en términos generales como por lo que respecta al empleo. Dependerá de la naturaleza exacta de las restricciones que se eliminan, así como del nuevo marco que se establece, puesto que en muchos mercados desregulables, la alternativa a la situación actual no es un mercado totalmente libre.

Por estas mismas razones, a nivel de un sector concreto, el proceso de desregulación puede, a corto plazo, provocar una caída del empleo si el sector se había desarrollado en unas condiciones de protección que favorecieron la ineficiencia y un uso excesivo del factor trabajo (que de este modo se apropiaba parte de las rentas generadas por la regulación). La apropiación de rentas por parte del factor trabajo puede tener lugar a través de un aumento del empleo, o bien vía salarios. Este es un fenómeno que, naturalmente, también puede tener lugar en situaciones de poder de mercado y de empresas que son beneficiarias de subvenciones (véase la sección 5).

Sin embargo, estos efectos negativos a corto plazo deben, por regla general, ser inferiores al efecto positivo en el empleo, que tienen, por un lado, la expansión del sector que se desregula y, por otro, los efectos de equilibrio general, a través del efecto renta en los usuarios de los servicios desregulados.

Por último, un efecto positivo adicional de la desregulación, cuando afecta a la fijación de precios, es que elimina una clara fuente de rigidez en la economía. La regulación de precios puede tener un alto componente político (piénsese, por ejemplo, en la regulación de sectores como el transporte urbano, etc. ) y, por tanto, a menudo los precios regulados son escasamente sensibles a cambios en la coyuntura económica.

La complejidad del impacto de la desregulación en el empleo ha dificultado enormemente la generación de evidencia empírica sobre la cuestión. El grueso de los análisis de la desregulación se ha centrado en las mejoras agregadas en el bienestar social y, cuando se han analizado variables sectoriales, por lo general se ha examinado el impacto en los precios. En Estados Unidos, Winston (1993) estima que la desregulación en los sectores de

líneas aéreas, ferrocarriles, transporte por carretera, telecomunicaciones, televisión por cable, banca de inversión y gas natural, aumentó el bienestar social en al menos 0,65-0,85 puntos porcentuales del PIB por año. En cuanto a precios, las estimaciones de la OCDE (1995) para el sector de las telecomunicaciones muestran que entre 1990 y 1994 los costes totales de telecomunicaciones para las empresas cayeron en cerca de un 8% en los mercados competitivos, y sólo un 3% en los mercados en régimen de monopolio. En el sector residencial, la diferencia fue aún más abrumadora, con un descenso del 4% en los mercados en competencia, frente a un incremento de casi el 9% en el resto de mercados.

En cuanto al impacto en el empleo, el panorama presentado por Winston muestra que en Estados Unidos la desregulación provocó la caída del empleo y los salarios en sectores como el transporte en carretera y las telecomunicaciones, y de los salarios únicamente en el caso del ferrocarril. Sin embargo, Winston también informa sobre expansiones significativas del empleo en sectores como la televisión por cable y las líneas aéreas, cuya producción aumentó sensiblemente como consecuencia de la desregulación.

Es preciso recalcar, sin embargo, que un análisis del impacto del empleo sector por sector no tiene en cuenta los efectos beneficiosos de la desregulación vía los canales indirectos de equilibrio general (por ejemplo, reducciones de precios que favorecen a los consumidores e inciden en aumentos de la demanda). Un modo sencillo de aproximar el impacto en el empleo a través de estos efectos de equilibrio general consiste en traducir en términos de empleo los efectos agregados calculados para el nivel de bienestar. En la medida en que las ganancias asociadas a la liberalización se sitúen en el 1% del PIB, su efecto en el empleo no es despreciable. Para el caso de España, si la desregulación generase un impacto anual en el PIB de esta magnitud, el aumento anual en el número de puestos de trabajo podría llegar a ser de 140.000, suponiendo una elasticidad de la tasa de empleo respecto al PIB de 0,442 (parámetro estimado por Bentolila y Revenga) (12). Es decir, dados los niveles actuales de ocupación, un aumento ligeramente superior al 1% (13).

## **5. Rentas extraordinarias, niveles salariales y empleo**

En aquellos sectores en los que la ausencia de competencia, o la existencia de una intervención reguladora genera rentas extraordinarias, parte de dichas rentas pueden ser apropiadas por el factor trabajo a través, por ejemplo, de un aumento en la retribución total por empleado. Bajo esas circunstancias, una política de liberalización favorecería el empleo al disminuir la prima salarial obtenida por los trabajadores en los sectores privilegiados.

En términos empíricos, sin embargo, no es sencillo determinar si las primas salariales que se observan en determinados sectores tienen su origen en la apropiación de rentas extraordinarias o bien son el resultado de otros procesos de determinación de salarios compatibles con un mercado competitivo de bienes y servicios.

En primer lugar, las brechas salariales pueden ser debidas a diferencias en la composición de la fuerza laboral, tanto en términos de sexo y edad como en cuanto a formación, experiencia profesional, riesgo ocupacional y otras características objetivas de la fuerza laboral y los puestos de trabajo.

En segundo lugar, la prima salarial que se detecta en algunos sectores puede ser el resultado de un salario (medio) más alto que las empresas pagan voluntariamente a sus trabajadores al objeto de conseguir niveles mayores de esfuerzo. Este tipo de situación tiene

lugar en sectores en los que la productividad de los trabajadores depende de su retribución. En estos modelos de «salarios de eficiencia», los salarios de equilibrio son más altos que los salarios mínimos por los que los trabajadores estarían dispuestos a trabajar, y ello es compatible con la existencia de un mercado de productos perfectamente competitivo.

Por ello, para determinar si existen sectores en los que los trabajadores gozan de primas salariales, es preciso analizar los datos de salarios sectoriales controlando por un amplio conjunto de factores que pueden explicar la dispersión salarial a nivel sectorial.

La literatura que trata de estimar la existencia de primas salariales a nivel de sector es muy extensa. Una detallada revisión de la misma se presenta en Geroski y otros (1995). Los análisis empíricos corroboran la existencia de primas sectoriales significativas cuando se estudian las diferencias intersectoriales de salarios controlando por los atributos de los trabajadores y los puestos de trabajo. Estas primas se caracterizan por su estabilidad a lo largo del tiempo y, también, y esto es muy significativo, por ser similares en distintas economías industriales. Los intentos de explicar las primas en base a errores de medida (por ejemplo, aspectos no observables de la calidad de los trabajadores o la existencia de remuneraciones no pecuniarias), o en base a «salarios de eficiencia», han sido por lo general infructuosos, mientras que sí se ha encontrado una cierta correlación entre la magnitud de los diferenciales y variables que aproximan la existencia de poder de mercado o regulación (véase OCDE, 1995, sección 4.2). Ello sería indicativo, por tanto, de que el fenómeno de apropiación de rentas por el factor trabajo está bastante extendido en los mercados industriales modernos.

Para el caso español, Andrés y García (1992) proporcionan un examen detallado de las diferencias salariales entre sectores. Estos autores muestran que, al controlar por factores específicos a la fuerza laboral o a las características de los puestos de trabajo, sólo se elimina una parte de las diferencias de niveles de salario observadas. Por ejemplo, los trabajadores del sector finanzas y seguros obtienen ingresos que se sitúan por encima de la media en un 17%, mientras que los trabajadores del sector de la confección estarían un 14% por debajo de la media.

Aunque es muy difícil proceder a un contraste directo de la hipótesis del salario de eficiencia, la evidencia indirecta de la que se dispone parece indicar que aun si dicha hipótesis es válida, en términos cuantitativos sólo explicaría una parte reducida de las primas salariales observadas. Andrés y García (obra citada) también muestran que los salarios sectoriales son escasamente sensibles a la productividad sectorial, lo que sin duda no apoya la tesis de que las empresas ofrecen salarios más altos para captar a trabajadores más productivos o para elevar la productividad. Por otro lado, las diferencias salariales persisten a través de cualificaciones profesionales. Si bien es cierto que en algunos sectores las características del puesto de trabajo pueden explicar que las empresas traten de obtener una mayor productividad incentivando el esfuerzo, parece improbable que esto ocurra en todas las ocupaciones del sector, y en especial en ocupaciones en las que el control del empleado es más sencillo.

Los datos recientes de España muestran, en primer lugar, cómo los salarios sectoriales nominales crecen de un modo similar a pesar de la existencia de grandes divergencias en las tasas de crecimiento de la productividad entre sectores. Ello corrobora la escasa relación entre la fijación del salario sectorial y la evolución de la productividad a nivel de sector.

Una segunda observación de interés es que, a pesar de ese crecimiento similar del salario nominal, a lo largo de los últimos años ha aumentado de un modo no despreciable la dispersión del salario a nivel de sector (véase la Tabla 1).

**Tabla 1. Estructura salarial, por sectores, en España**

	1985	1988	1989	1995
(a) Sectores con salario más elevado*	1.086	1.379	1.883	2.926
(b) Sectores con salario más bajo*	467	576	698	946
(a) / (b)	2,33	2,39	2,66	3,09

\* Se consideran los tres sectores con mayor o menor salario.

Fuente: Encuesta de salarios. Datos correspondientes a retribución media por hora trabajada, en pesetas corrientes.

La distribución sectorial es la misma para 1985 y 1988 (23 sectores), pero pasa a ser de 45 sectores en 1989, y se mantiene en 1995.

Naturalmente, esto puede ser el resultado de una mayor correspondencia de los salarios sectoriales con la productividad a nivel de sector, pero podría obedecer a otras causas, reflejando divergencias en la composición de la fuerza de trabajo o en el grado de apropiación de rentas extraordinarias (14).

En concreto, un examen de los datos de salarios en España muestra que durante los últimos años apenas se ha modificado el ranking de sectores según su nivel de salarios (véase la Tabla 2). Sí hay, sin embargo, algunos casos significativos en los que la brecha salarial se ha reducido (el sector financiero y el sector químico). Si consideramos los cambios de estructura y conducta que han tenido lugar en estos sectores en estos últimos años, no es descartable la hipótesis de que en ambas actividades se generasen rentas extraordinarias que fueron captadas por la fuerza de trabajo. Esta es una hipótesis que no se ha contemplado en las investigaciones de las diferencias sectoriales para el caso español, pero para la que se ha encontrado evidencia favorable en varios países de la OCDE (OCDE, 1995).

En definitiva, en numerosos sectores regulados en España podría tener lugar una cierta apropiación de rentas por parte del factor trabajo, al conjugarse una situación de poder de mercado o regulación con un cierto poder de negociación por parte de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, de ser cierta esta hipótesis, el impacto en el empleo es –en cualquier caso– incierto. Si no hay ineficiencias técnicas, la reducción de salarios conducirá a un aumento del empleo. Pero sí las hay, parte de las rentas generadas por la regulación o el poder de mercado pueden haberse captado también vía aumentos del empleo. En esos casos, el impacto de la liberalización puede ser muy bien una caída simultánea de la ocupación y el salario.

Tabla 2. Nivel y crecimiento de los salarios por sectores

## 1985-1988

Sectores con salarios más elevados (5 sectores)		1985	1988	Porcentaje
Extracción de petróleo y gas natural	1.198	Extracción de petróleo y gas natural	1.505	26
Producción, transporte y distribución de energía eléctrica y gas	1.039	Instituciones financieras	1.330	28
Instituciones financieras	1.022	Producción, transporte y distribución de energía eléctrica y gas	1.301	27
Extracción y preparación de combustibles sólidos	883	Seguros	1.117	27
Seguros	854	Extracción y preparación de combustibles sólidos	1.082	27
Sectores con salarios más bajos (5 sectores)				
Transportes por carretera	537	Transportes por carretera	671	25
Industria textil	501	Industria textil	640	28
Industrias de la madera, corcho y muebles de madera	471	Industrias de la madera, corcho y muebles de madera	585	24
Industria del cuero, calzado y otras confecciones textiles	466	Restaurantes, cafés y hostelería	581	25
Restaurantes, cafés y hostelería	463	Industria del cuero, calzado y otras confecciones textiles	563	22
1989-1995				
Sectores con salarios más elevados (10 sectores)				
Extracción y refino de petróleo	2.078	Extracción y refino de petróleo	3.364	62
Instituciones financieras	2.015	Instituciones financieras	2.882	43
Electricidad	1.557	Electricidad	2.532	63
Máquinas de oficina y ordenadores	1.489	Máquinas de oficina y ordenadores	2.328	56
Minas de carbón	1.452	Instrumentos de precisión óptica	2.270	56
Instrumentos de precisión óptica	1.414	Minas de carbón	2.236	58
Industria química	1.404	Minerales metálicos	2.199	57
Minerales metálicos	1.372	Producción de minerales no férricos	2.198	60
Producción de minerales no férricos	1.365	Seguros	2.134	56
Industria del tabaco	1.334	Industria del tabaco	2.081	56
Sectores con salarios más bajos (11 sectores)				
Acabado de edificios	871	Edificación y obras públicas	1.249	43
Comercio al por menor	860	Acabado de edificios	1.242	44
Comercio al por mayor	854	Industria textil (excepto punto)	1.213	42
Industria textil (excepto punto)	842	Comercio al por mayor	1.186	41
Industria del cuero	842	Comercio al por menor	1.169	39
Edificación y obras públicas	806	Restaurantes, hoteles y cafés	1.161	44
Restaurantes, hoteles y cafés	744	Industria del cuero	1.146	54
Industria de géneros de punto	737	Industria de géneros de punto	1.076	46
Industria del calzado	699	Industria de la madera y del corcho	1.034	48
Industria de la madera y del corcho	699	Industria del vestido	956	37
Industria del vestido	696	Industria del calzado	848	22

Fuente: Véase Tabla 1.

## 6. Conclusiones

El examen detenido del impacto de la liberalización económica en el empleo es un ejercicio útil. Nos alerta tanto contra aquellos que tratan de justificar cualquier política económica como favorable a la ocupación, como contra los sectores de opinión que son partidarios del «statu quo», alegando que la liberalización repercute desfavorablemente en el empleo.

Las políticas de defensa de la competencia y de desregulación deben perseguirse por sus efectos microeconómicos favorables. Es decir, cuando la regulación no supone una mejora del bienestar social, o cuando el poder de mercado que ejercen las empresas es en detrimento del bienestar global. Es cierto que estas políticas tienen un efecto beneficioso a nivel agregado vía inflación y empleo, pero su magnitud no es probablemente muy importante, y su adopción no debe servir de excusa para no atacar la raíz de los problemas de empleo, que se encuentra en el mercado laboral.

Los aumentos de la competencia y la desregulación de sectores constituyen shocks positivos de oferta que pueden contribuir puntualmente a una reducción de la NAIRU y, por tanto, del desempleo de equilibrio. Su contribución para reducir el coste de la desinflación en términos de empleo ya es más dudosa.

La liberalización (y, en particular, la desregulación) también tiene un efecto positivo al mejorar el proceso de reasignación de recursos entre sectores económicos. Con mercados regulados, los cambios en las productividades sectoriales relativas no se transmiten correctamente a la demanda relativa de trabajo, conllevando la aparición de ineficiencias: generando exceso de ocupación en unos sectores y escasez en otros.

El efecto positivo en el bienestar agregado de este tipo de políticas ha sido objeto de análisis en diversas ocasiones, y no es, en absoluto, despreciable (traduciéndose en términos de PIB en un aumento en la tasa de crecimiento de cerca de un punto). A pesar de que los análisis del impacto en el empleo dan resultados contradictorios, debido a que se trata de estudios de equilibrio parcial que no incorporan efectos indirectos, y a las circunstancias específicas de cada sector, en conjunto el impacto en el empleo es favorable, en consonancia con el efecto positivo en el nivel de actividad. □

- 
- (1) Excluimos del análisis en este artículo el impacto en el empleo de la liberalización del comercio internacional (eliminación de la protección arancelaria y de las barreras no arancelarias). Por lo general, este tipo de liberalización se lleva a cabo con anterioridad a los procesos de liberalización económica interna que discutimos aquí. Una revisión de la literatura sobre su impacto en el empleo se efectúa en Gual (1996). El análisis de los datos muestra que, a nivel agregado, la liberalización del comercio exterior no tiene efectos significativos ni en el empleo ni en los salarios. No obstante, el impacto sí es importante en relación a la composición sectorial del empleo y a la estructura de salarios según categorías profesionales.
  - (2) Es decir, a pesar de una caída de la demanda, las empresas continúan siendo capaces de trasladar sus aumentos de costes a precios con un margen prácticamente constante.
  - (3) En ningún momento se recurre a rigideces de precios o salarios como las que habitualmente fundamentan las ecuaciones neokeynesianas de oferta agregada a corto plazo (véase, por ejemplo, Silvestre, 1993).
  - (4) Por ejemplo, no es obvio que tenga sentido discutir los efectos de un descenso en el parámetro  $\beta_0$ . Dicho parámetro expresa el margen precio-salarios, indicando la parte del producto agregado que se apropian las empresas. Seguramente, un modelo más general mostraría que dicho margen no es independiente de  $\gamma_0$ , el margen salario-precios desde la perspectiva de los trabajadores. Para un análisis de equilibrio general, véase Silvestre (1993).



- (5) Sea la función de producción  $F(L,K)$ , del tipo Cobb-Douglas:  $Q = AL^\alpha K^{1-\alpha}$ , donde  $Q$  es valor añadido,  $L$  trabajo y  $K$  capital, y  $0 < \alpha < 1$ . En términos logarítmicos, la expresión que se obtiene es la siguiente:  $p - w^e = \mu + (1-\alpha)(l-k)$ , donde las minúsculas indican variables expresadas en logaritmos y  $m$  es el margen precio-coste marginal constante.
- (6) Naturalmente, puede existir también un efecto puro de tipo de interés si la recesión está asociada a tipos de interés reales bajos y, la expansión, con tipos altos. En estas circunstancias, las empresas no desean invertir en cuota de mercado en períodos de expansión (ello es debido a que, con tipos de interés reales altos, se descuenta más el futuro y, por tanto, la inversión en cuota es menos atractiva; véase Bean, obra citada, págs. 595-596).
- (7) Estas estimaciones se efectúan a partir de ecuaciones como la expresada en la nota 5.
- (8) Excluimos del análisis en esta sección el poder de mercado que tiene su origen en la creación por parte de la Administración de barreras artificiales a la entrada de nuevos competidores. Este es un capítulo muy importante que se aborda en la próxima sección.
- (9) Un ejemplo interesante de posición de liderazgo y control temporal atribuible a la inversión en I+D es el caso de la empresa Nintendo, que durante algún tiempo disfrutó de una posición hegemónica en el mercado de videojuegos de 8 bits. El Tribunal de Defensa de la Competencia de Estados Unidos de América, desestimó las demandas interpuestas contra esta empresa por determinadas prácticas comerciales, véase Brandenburger y Nalebuff (1996), págs. 116 y 117.
- (10) Este es, naturalmente, un campo objeto de un vivo debate en las políticas de defensa de la competencia.
- (11) Véase Jaumandreu y Martín (1992).
- (12) Con datos de la Encuesta de población activa de 1995, la tasa de empleo era del 37,95%. Un aumento del PIB en un punto porcentual llevaría a una tasa de empleo del 38,39%, lo que supondría un aumento en el empleo de 141.000 ocupados.
- (13) Esta cifra es comparable a la que se obtiene en el reciente informe de la Comisión Europea sobre los beneficios «ex-post» generados por el mercado único, una política que esencialmente consiste en un proceso microeconómico de desregulación (European Commission, 1996). En dicho estudio se estima que para el conjunto de la Unión, el mercado único podría haber comportado un aumento del empleo en un 0,4% (unos 600.000 empleos), en relación a un escenario alternativo en el que la integración no se hubiera llevado a cabo. En el caso del mercado único se considera que el impacto en el PIB, para el conjunto del período 1987-1994, es de un 1,1%, en lugar de un impacto anual de esta magnitud. La magnitud del impacto en el empleo no sorprende a los autores de dicho estudio, dado que, según ellos, el problema del desempleo se origina fundamentalmente en el mercado de trabajo.
- (14) Si existen diferencias sectoriales en los salarios para una misma ocupación, deberían existir trabajadores dispuestos a cambiar de sector para beneficiarse de los altos salarios. Si los salarios no se tienden a igualar, ello se debe, o bien a que esas diferencias corresponden a unos salarios de eficiencia de equilibrio, o bien a que hay costes de ajuste en el mercado laboral. Para el caso del mercado español, la evidencia favorece la segunda hipótesis.

## Referencias

- Andrés, J. y J. García (1992) «Principales rasgos del mercado de trabajo español ante 1992», en J. Viñals (ed.), «La economía española ante el mercado único europeo», Alianza Editorial, Madrid.
- Bean, C. (1994), «European Unemployment: A Survey», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXII, nº 2, junio, págs. 573-619.
- Bentolila, S. y A. Revenga (1994), «What affects the employment rate intensity of growth?», Banco de España, mimeo, diciembre.
- Brandenburger, A. y B. Nalebuff (1996), «Co-opetition», Doubleday, Nueva York.
- Bresnahan, T. (1989), «Empirical Studies of Industries with Market Power», en «Handbook of Industrial Economics», vol. 2, North Holland, Amsterdam.
- Carlton, D. (1989), «The Theory and the Facts of How Markets Clear: Is Industrial Organization Valuable for Understanding Macroeconomics?», en «Handbook of Industrial Economics», vol. 1, North Holland, Amsterdam.
- Domowitz, I., R.G. Hubbard y B.C. Petersen (1988), «Market Structure and Cyclical Fluctuations in U.S. Manufacturing», *Review of Economics and Statistics*, vol. 70, nº 1, febrero.
- European Commission (1996), «Economic Evaluation of the Internal Market», *European Economy. Reports and Studies*, noviembre.
- Geroski, P., P. Gregg y J.V. Reenen (1995), «Market Imperfections and Employment, The OECD Jobs Study Working Papers, nº 5, OECD, París.
- Gual, J. (1996), «Four myths on employment», en J. Gual (ed.), «The Social Challenge of Job Creation», Edward Elgar, Cheltenham (existe versión en español publicada por Ariel).
- Hall, R. «The Relation between Price and Marginal Cost in U.S. Industry», *Journal of Political Economy*, vol. 96, nº 5, págs. 921-947.
- Jaumandreu, J. y A. Martín (1992), «Manufacturing Price Dynamics: A Panel Data Analysis for the Spanish Case», documento de trabajo nº 9.210, Fundación Empresa Pública.
- Layard, R., S. Nickell y R. Jackman (1994), «The Unemployment Crisis», Oxford University Press.
- London Economics (1996), «1996 Single Market Review. Competition Issues», Report to the European Commission, Bruselas.
- McKinsey Global Institute (1994), «Why Employment Performance Differs?», *The McKinsey Quarterly*.
- OCDE (1995), «Competition, Regulation and Performance», mimeo, París.
- Rotemberg, J.J. y G. Saloner (1986), «A Super-Game Theoretic Model of Price Wars during Booms», *American Economic Review*, vol. 76, nº 3, junio.

- Oliveira, J., S. Scarpetta y D. Pilat (1996), «Mark-up ratios in manufacturing industries. Estimates for 14 OECD countries», Economics Department, Working Papers, nº 162.
- Silvestre, J. (1993), «The Market Power Foundations of Macroeconomic Policy», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, nº 1, marzo.
- Tirole, J. (1988), «The Theory of Industrial Organization», MIT Press, Cambridge, Mass.
- Viñals, J. (1996), «Job Creation in Spain: a Macroeconomic View», en J. Gual (ed.), «The Social Challenge of Job Creation», Edward Elgar, Cheltenham (existe versión en español publicada por Ariel).
- Winston, C. (1993), «Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, nº 3, septiembre.

**IESE****DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS**

No.	TITULO	AUTOR
D/ 322	Las empresas familiares de gran tamaño del sector español de alimentación y bebidas. Julio 1996, 37 Págs.	Gallo M.A. Cappuyns K. Vilaseca A.
D/ 323	La infraestructura ética del mercado en los países poscomunistas. Un enfoque sistémico desde la experiencia de las economías occidentales. Julio 1996, 22 Págs.	Argandoña A.
D/ 324	La economía y la teoría de la acción humana. Julio 1996, 18 Págs.	Argandoña A.
D/ 324 BIS	Economics and the theory of human behaviour. July 1996, 18 Pages	Argandoña A.
D/ 325	Los factores determinantes en la política de cobertura de las empresas europeas. Septiembre 1996, 56 Págs.	Rahnema A.
D/ 326	The 1996 ICC report on extortion and bribery in business transactions. October 1996, 17 Pages	Argandoña A.
D/ 327	Mejora ética de directivos y empleados: ¿Qué puede hacer el gobierno de la empresa? Octubre 1996, 13 Págs.	Melé D.
D/ 328	Network Analysis and Corporate Alliances. October 1996, 30 Pages	García Pont C.
D/ 329	El comportamiento cooperativo en los acuerdos de colaboración inter-empresarial en el sector de servicios financieros español: Una perspectiva economico-relacional. Octubre 1996, 35 Págs.	Ariño A.
D/ 330	Estrategia medioambiental: Análisis de los principales factores y fuerzas medioambientales. Noviembre 1996, 39 Págs.	Rodríguez M.A. Ricart J.E.

**IESE****DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS**

No.	TITULO	AUTOR
D/ 331	Aspectos distintivos del «brand equity» en marcas percibidas como locales y como globales. Enero 1997, 211 Págs.	Garolera J.
D/ 332	El Estado y la prestación de servicios públicos: El caso de las telecomunicaciones Enero 1997, 23 Págs.	Gual J.
D/ 333	El estado del bienestar: ¿Crisis económica o crisis ética? Enero 1997, 105 Págs.	Argandoña A.
D/ 334	Buy out con participación de socio financiero. Un análisis de la situación española. 1989-1995. Enero 1997, 105 Págs.	Tàpies J.
D/ 335	Estrategia medioambiental: Modelo para el posicionamiento estratégico y mejora del rendimiento medioambiental. Febrero 1997, 39 Págs.	Ricart J.E. Rodríguez M.A.
D/ 336	Partener selection and trust building in Western European - Russian joint venture: A western perspective. February 1996, 23 Pages	Ariño A.
D/ 337	Una visión económica de la pobreza y marginación en Cataluña. Febrero 1997, 25 Págs.	Argandoña A.
D/ 338	What is an efficient capital market for a medium-sized company? April 1997, 53 Pages	Santomá J. Sebastián A. Suárez J.L.
D/ 339	La motivación en los trabajadores cedidos a través de una empresa de trabajo temporal	Suárez E. Pin J.R. Huertas F. Sánchez E.
D/ 340	A new way to define the operations in the hotel industry.	Muñoz-Seca B. Riverola J. Sprague L.