



Universitat Autònoma de Barcelona

Documents de Treball

DESEMPEÑO DE LA POLÍTICA COMERCIAL PÚBLICA EN ESPAÑA

Manuel Sánchez

Ignacio Cruz Roche

David Jiménez Castillo

Document de Treball núm. 08/5

Departament d'Economia de l'Empresa

© David Jiménez Castillo, Ignacio Cruz Roche, Manuel Sánchez.

Coordinador / Coordinator *Documents de treball*:

David Urbano

<http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/dt>

e-mail: david.urbano@uab.es

Telèfon / Phone: +34 93 5814298

Fax: +34 93 5812555

Edita / Publisher:

Departament d'Economia de l'Empresa

<http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/>

Universitat Autònoma de Barcelona

Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales

Edifici B

08193 Bellaterra (Cerdanyola del Vallès), Spain

Tel. 93 5811209

Fax 93 5812555

ISSN:

1988-7736. Documents de Treball (Departament d'Economia de l'Empresa, Universitat Autònoma de Barcelona)

**DESEMPEÑO DE LA POLÍTICA COMERCIAL
PÚBLICA EN ESPAÑA**

**Manuel Sánchez
Ignacio Cruz Roche
David Jiménez Castillo**

Document de Treball núm. 08/5

La sèrie *Documents de treball d'economia de l'empresa* presenta els avanços i resultats d'investigacions en curs que han estat presentades i discutides en aquest departament; això no obstant, les opinions són responsabilitat dels autors. El document no pot ser reproduït total ni parcialment sense el consentiment de l'autor/a o autors/res. Dirigir els comentaris i suggerències directament a l'autor/a o autors/res, a la direcció que apareix a la pàgina següent.

A Working Paper in the *Documents de treball d'economia de l'empresa* series is intended as a mean whereby a faculty researcher's thoughts and findings may be communicated to interested readers for their comments. Nevertheless, the ideas put forwards are responsibility of the author. Accordingly a Working Paper should not be quoted nor the data referred to without the written consent of the author. Please, direct your comments and suggestions to the author, which address shows up in the next page.

Desempeño de la política comercial pública en España

Manuel Sánchez Pérez (Universidad de Almería)
Ignacio Cruz Roche (Universidad Autónoma de Madrid)
David Jiménez Castillo (Universidad de Almería)

ABSTRACT

La organización política de un país tiene importantes consecuencias sobre la política económica. El desarrollo de los distintos tipos de federalismo, en particular el federalismo asimétrico, tiene su traslación a diferencias en las políticas comerciales implementadas entre los diversos territorios. Cabe preguntarse las consecuencias económicas de estas diferencias. El presente trabajo intenta aproximarse al problema, evaluando la posible existencia de efectos diferenciados sobre la estructura del comercio.

INTRODUCCIÓN

La presión de la globalización ha conducido a un cambio de paradigma desde un mundo de naciones-estados a otro en el que el federalismo proporcionar una aproximación política más cercana a la compleja diversidad del mundo contemporáneo (Watts, 2001). El objetivo de un sistema política federal es gestionar la diversidad de los gobiernos de las unidades constituyentes a través de una política general. El federalismo proporciona una forma de mediar la variedad de preferencias locales y globales de los ciudadanos, buscando cubrir una tendencia que ha sido denominada 'glocalization' (Courchene, 1995), pero la pregunta que surge en esta clase de contexto político es hasta qué nivel el grado de centralización/descentralización del poder proporciona una mayor o menos eficiencia. De hecho, existe una perspectiva emergente en la teoría del crecimiento que enfatiza el papel del gobierno en el desarrollo a largo plazo del desempeño (Acemoglu and Robinson, 2000, 2002; Edwards, 2005). En este caso, el efecto de las políticas regulatorias ha sido examinado tanto en el sector público como en el privado, pero el impacto de los efectos derivados sobre los consumidores se ha considerado de forma tangencial. El objetivo de este estudio es analizar el impacto de la regulación del comercio minorista y las implicaciones para los consumidores minoristas dentro de un marco federalista.

Este tipo de organización constitucional es apropiada para observar si las desigualdades entre las regulaciones de los gobiernos de las regiones tienen consecuencias distintas sobre el desempeño económico entre las regiones que componen la nación y las consecuencias sobre los consumidores.

EFFECTO DE LAS DECISIONES POLÍTICAS SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO EN LOS FEDERALISMOS

El interés en estudiar el federalismo y sus efectos sobre el desempeño económico ha venido creciendo desde el trabajo pionero de Riker (1964). El diseñador democrático dispone de una variedad de opciones desde las cuales elegir cuando se descentraliza el poder. Watts (1998) distingue tres términos para describir los principales modelos de instituciones federales: 'federalismo',

‘sistema político federal’ y ‘federaciones’. El federalismo se refiere a la defensa de gobiernos en diversos niveles, combinando elementos de regulación compartida y de autorregulación, preservando y promoviendo las identidades distintivas dentro de una unión política mayor. En un sistema político federal existe más de un nivel de gobierno combinando elementos de regulación compartida a través de instituciones comunes con regulaciones regionales a través de las unidades constituyentes. Esta categoría incluye federaciones que son formas de gobierno compuestas, combinando sólidas unidades constituyentes de gobierno y un gobierno central fuerte, cada uno poseyendo poderes delegados por el pueblo a través de una constitución (Watts, 2001). Otra clasificación de federalismo bien establecida distingue entre federalismo simétrico y asimétrico (e.g., Selcher, 1998). En los *federalismos simétricos* cada parte integrante de la federación tiene un poder similar (e.g., Estados Unidos). El *federalismo asimétrico* es el tipo de organización constitucional donde una minoría de regiones tienen poderes locales especiales que otras no poseen (e.g., España, Canadá). Precisamente, Congleton et al. (2003) analizan algunas implicaciones de las interrelaciones constituciones entre gobiernos centrales y regionales para comprender el patrón de descentralización en los modernos estados nación. Demuestran que las circunstancias iniciales y los riesgos políticos afectan al grado de centralización que será adoptado, y que las formas asimétricas de federalismos, frecuentemente, consecuencias de negociaciones continuas entre los gobiernos central y regionales sobre la asignación de la autoridad para la decisión política.

Algunos estudios han examinado los efectos de las distintas decisiones de política públicas in un contexto federal. Acemoglu y Robinson (2000, 2002) introducen en su modelo la posibilidad de que la élite política perteneciente a distintas estructuras de gobierno decida intervenir en el bloqueo de las innovaciones y las nuevas tecnologías, estudiando la repercusión de este hecho sobre el crecimiento económico. Es improbable que las élites are bloqueen el desarrollo cuando un alto grado de competencia política o cuando están muy atrincherados. Sólo cuando el grado de competencia política es limitado y cuando su poder está amenazado las élites pueden bloquear el desarrollo. Bloquear es también más probable cuando las apuestas políticas son más altas; por ejemplo, por las cuestiones vinculadas a los impuestos.

Edwards (2005), por su parte, compara dos organizaciones federales con estructuras de autoridad política distintas. En el primero, el gobierno central elige una política de impuestos uniforme y en el segundo cada gobierno regional elige su propia política de impuestos. El autor demuestra como ambos modelos alcanzan el equilibrio. Madiès y Ventelou (2005) estudian los efectos de la superposición de la base impositiva sobre el crecimiento económico de una economía en la que el poder central y los gobiernos regionales proporcionan servicios educativos, lo cual incrementa la productividad a través del capital humano. Demuestran que cuando la formación central y regional son sustitutos imperfectos, un sistema de impuestos descentralizado puede generar mayores niveles de crecimiento que un sistema centralizado.

REGULACIÓN EN UN MARCO FEDERAL. EL CASO DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN ESPAÑA

En base a su diseño, el federalismo dispersa los poderes a lo largo de múltiples jurisdicciones. Necesariamente esto resulta en una multiplicidad de programas, políticas, impuestos, regulaciones, etc., que tienen repercusiones sobre las diferencias estructurales y la complejidad de la nación. Por el contrario, este tipo de sistema tiene potencialmente beneficios compensatorios, como por ejemplo, su capacidad para limitar el poder del gobierno central. El caso de regulaciones centralizadas en un sistema federal está construido sobre una variedad de argumentos basados en externalidades, economías de escala o experiencia que pueden justificar la llamada a la centralización. Sin embargo, las diversidades de valores sociales y la oportunidad de experimentar nuevas posibilidades (e.g., experiencias positivas en California y Texas en la desregulación de las líneas aéreas condujeron a la desregulación federal que, en último término, desmanteló décadas de restricciones en los mercados del transporte y la energía) (Hahn et al., 2003).

A pesar de que la literatura sobre federalismo ha abordado el problema de las consecuencias económicas en diversos sectores, existe una carencia importante de trabajos en relación con la regulación en el comercio minorista en contextos federales teniendo en cuenta la rápida transformación habida en las décadas recientes. Cambios en los hábitos de consumo (e.g., menor frecuencia de compra, diversidad cultural), concentración de la oferta, relaciones de dependencia-poder, procesos de negociación, o los cambios en los formatos comerciales, son algunos de los factores explicativos de la realidad en este sector.

Sin embargo, la intensidad de la influencia de los factores varía en función del país que ha sido analizado (Colla, 2004). Las tendencias actuales en el sector minorista pueden estar relacionadas con los cambiantes ámbitos regulatorios. Así, en el caso de Europa, la regulación del comercio minorista es más estricta que en otros países de la OECD. A principios de los noventa, los países europeos comenzaron a liberalizar el sector, si bien, en los años más recientes, algunos países están poniendo freno a este proceso de desregulación, con la intención de proteger a los pequeños comercios frente a la competencia emergente de los grandes grupos comerciales. En esta línea, países como España o Francia han introducido nuevas restricciones en los horarios de apertura o han intensificado las leyes de urbanismo y planificación comercial, para restringir la entrada de los grandes establecimientos minoristas (Banco Central Europeo, 2006). Boylaud (2000) en un estudio realizado sobre el sector minorista en los países miembros de la OCDE, indica que las consecuencias de la regulación se ponen de manifiesto en restricciones de acceso a los mercados y en la operatividad de las empresas en el mismo.

En definitiva, la literatura ha analizado, por una parte, las consecuencias de un estado federal sobre las políticas económicas públicas, y por otra, cómo afecta la regulación al desempeño de las empresas de retailing (de Jorge, 2006). El presente estudio se centra en analizar el caso español tratando de examinar los efectos de la política regulatoria sobre el sector minorista desde el punto de vista de la estructura económica, la coyuntura comercial y la estructura de

consumo. El modelo español se caracteriza por una asimetría en los poderes legislativos existentes entre las nacionalidades y regions, que corresponde, pues, a un 'federalismo asimétrico', en lo que se considera a España como estado plurinacional (Moreno 2001).

La Ley del Comercio Minorista de 1996 coexiste con las competencias exclusivas en materia de las Comunidades Autónomas, que son las que definen en cada caso qué es un gran establecimiento comercial y están capacitadas para otorgar una licencia para la apertura de una gran superficie tras evaluar su necesidad real en cada zona, sin perjuicio de la licencia que continúan requiriendo los municipios. Los trabajos de De Jorge y Suárez (2007) y De Jorge (2006) abordan las implicaciones de la regulación del sector minorista y la evolución de la eficiencia desde distintos enfoques paramétricos y no paramétricos, respectivamente. Estos estudios confirman una disminución en la eficiencia técnica de las empresas minoristas en el período comprendido entre 1996 y 2002. La creciente regulación sobre comercio minorista ha sido la nota característica de la configuración de la actividad comercial en España en los últimos años, lo que contrasta claramente con las tendencias liberalizadoras que se dan en gran parte de Europa (Hoffmaister, 2006). Este proceso de imposición de restricciones al comercio minorista en España es patente desde hace años. A comienzos de la presente década, la OECD ya incluía a España en el grupo de países europeos que aplicaban un mayor número de barreras de entrada y restricciones comerciales (Boylaud y Nicoletti, 2001).

El estudio de esta cuestión cobra más importancia cuando desde diversos ámbitos se indica la posible existencia de efectos colaterales sobre el comercio de restricción competitiva, derivados del desarrollo normativo de las CC.AA. (Tribunal de Defensa de la Competencia –TDC-, 2003; Fondo Monetario Internacional, 2004). Asimismo, la aprobación de la Directiva de Servicios Bolkestein puede tener importantes consecuencias sobre el ejercicio de la actividad administrativas por parte de las CC.AA. en lo referente a la autorización de actividades comerciales (Del Pino, 2007).

En este contexto, el presente estudio pretende analizar los efectos de la regulación y las decisiones adoptadas por parte de las CC.AA. en el ámbito del comercio minorista, para conocer en qué medida se relacionan con la situación y configuración del comercio minorista en España. Para alcanzar este objetivo, se adopta una perspectiva longitudinal, considerando como período de análisis el comprendido entre 1998 y 2006, y se identifican las diversas variables que definen la situación del comercio minorista, así como los indicadores relevantes de la coyuntura del comercio (e.g., densidad comercial, concentración, número de ocupados). A través de la aplicación de técnicas de análisis estadístico, se estudia la posible vinculación entre dichos indicadores y las variables de configuración del comercio.

VARIABLES EN EL ESTUDIO

Para evaluar el efecto de la regulación comercial sobre la configuración del comercio, se utilizarán varios indicadores que servirán como base para construir un indicador sintético de regulación comercial, así como un conjunto de indicadores que reflejan la evaluación de la configuración y estructura del sector del comercio minorista en España. El análisis se llevará a cabo con una

perspectiva longitudinal, desde 1998 hasta 2006, inclusive, y para todas las CC.AA., exceptuando las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, que por sus características particulares pueden introducir desviaciones en el análisis, sin que suponga una pérdida de representatividad significativa.

Indicadores de regulación comercial

- *Horarios comerciales*: número máximo de horas semanales que puede permanecer abierto un establecimiento comercial en una C.A.
- *Apertura en domingos y festivos*: número de domingos y días festivos al año que puede permanecer abierto un establecimiento comercial en una C.A.
- *Temporada de rebajas*: número total de días al año en los que se permite a los comercios la venta en rebajas en cada C.A.
- *Definición de establecimiento comercial*: siguiendo la metodología del trabajo de Llanos y Mora (2007), se mide como la cifra media de metros cuadrados a partir de la cual es necesario obtener licencia comercial específica en una C.A. para abrir un establecimiento considerado como gran establecimiento.
- *Exigencias de licencia autonómica al formato descuento*: número de días por año en los que se ha mantenido vigente la normativa sobre licencia comercial específica a establecimientos comerciales de descuento duro en las CC.AA.
- *Moratorias comerciales*: Número total de días por año durante los que se encuentra vigente una moratoria comercial.
- *Impuestos específicos a grandes superficies*: importe del impuesto específico para grandes establecimientos comerciales por metro cuadrado para cada C.A., ponderado por el tiempo de vigencia del impuesto en la C.A.
- *Criterios de planificación comercial*: disposición (no) de plan de equipamiento comercial regulado en la Comunidad Autónoma.

A partir de estos indicadores, se construirá un indicador sintético de regulación comercial por C.A.

Indicadores de configuración del comercio

- *Valor Añadido Bruto (VAB) relativo al comercio al por menor*: Valor añadido bruto para la rama de actividad "Comercio al por menor; reparación de efectos personales" a precios corrientes por C.A.
- *Empleo en comercio minorista*: Número de ocupados en comercio minorista por cada 1.000 habitantes.

- *Actividades comerciales minoristas*: Número de actividades comerciales minoristas por cada 1.000 habitantes y C.A.
- *Demografía de empresas de comercio minorista*. Variación anual del número de empresas del comercio minorista.
- *Densidad comercial*. Número de establecimientos minoristas por cada 1.000 habitantes en cada C.A.
- *Cuota de superficie por formato comercial*. Proporción de superficie de hipermercados, supermercados y descuento respecto al total de superficie comercial minorista por C.A.
- *Productividad*. Cifra de negocio (volumen de ventas) por ocupado en el sector para cada C.A.
- *Capacidad de compra*. Volumen de ventas por habitante para cada C.A.
- *Concentración empresarial*. Superficie que ocupan los cuatro primeros grupos minoristas respecto al total de superficie minorista en cada C.A.

MEDICIÓN DE VARIABLES

Indicador sintético de regulación comercial

El análisis de las relaciones entre las diversas variables explicativas utilizadas como instrumentos de política comercial y las variables resultado de la configuración del comercio en las CC.AA. presenta ciertas consideraciones. Así, el tamaño de la base de datos construida como un panel con 17 CC.AA. para el período 1998-2006, aconseja que se sinteticen los indicadores para disminuir el número de parámetros y aumentar la estabilidad del modelo.

Siguiendo la metodología aplicada para construcción de índices por la OCDE (véase Nicoletti et al., 2000), se aplicará el análisis de componentes principales como técnica que permite agregar los indicadores en un menor número de variables (factores o componentes principales), sin pérdidas de información significativas. Concretamente, a través del análisis de componentes principales, se agruparán los diversos indicadores en un subconjunto menor de indicadores que permiten agregarlos de forma eficiente para su posterior incorporación en un modelo econométrico que permita contrastar sus efectos en la configuración de la estructura del comercio. Así, los factores obtenidos constituyen inputs intermedios en el diseño de un indicador sintético global del conjunto de indicadores de las políticas comerciales.

En la tabla 1 se recoge las estimaciones obtenidas de la aplicación del análisis de componentes principales sobre los datos de las 17 CC.AA. y los 8 indicadores. Se han retenido cuatro factores.

Se ha aplicado la rotación varimax sobre los cuatro factores obtenidos para facilitar la interpretación. Concretamente, el primer factor agrupa a indicadores relacionados con la regulación de la actividad comercial (horarios, domingos y festivos, concesión de licencia apertura por la C.A.). El segundo factor se centra

en la normativa sobre centros comerciales: límites para considerar un establecimiento como centro comercial y existencia de moratoria comercial. El tercer factor tiene una interpretación menos directa, estando relacionado con la duración de los períodos de rebajas y la existencia de impuestos a las grandes superficies. El cuarto factor claramente recoge la existencia de planes comerciales en la C.A.

Tabla 1. Resultados del análisis de componentes principales para sintetizar los indicadores

Variable	Factor 1		Factor 2		Factor 3		Factor 4	
	Carga factorial	Peso del indicador	Carga factorial	Peso del indicador	Carga factorial	Peso del indicador	Carga factorial	Peso del indicador
NHMAX	0,763	0,280	0,274	0,040	0,358	0,090	-0,200	0,030
DIFMIN	-0,904	0,400	0,117	0,010	0,014	0,000	0,128	0,010
DIREB	0,074	0,000	0,243	0,040	0,837	0,470	-0,088	0,010
GRANCE	0,334	0,050	-0,845	0,430	0,045	0,000	0,143	0,020
SEGLIC	0,705	0,240	-0,304	0,060	-0,159	0,020	0,345	0,090
MORAC	0,182	0,020	0,795	0,380	0,155	0,020	0,367	0,100
IMPUESTO	-0,034	0,000	-0,274	0,040	0,772	0,400	0,413	0,130
PLANCO	-0,081	0,000	0,111	0,010	0,085	0,000	0,903	0,620
Peso del factor	0,314		0,256		0,227		0,203	
Autovalores	2,184		1,872		1,437		1,043	
Varianza del factor	27,304		23,400		17,958		13,033	

La tabla 2 representa los resultados del indicador sintético global ponderado en tanto por ciento por C.A. y año.

Tabla 2. Indicador sintético ponderado por C.A. en tanto por ciento

C.A.	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Media
Andalucía	2,61	2,61	2,62	2,44	3,71	5,74	5,1	5,33	5,33	3,94
Aragón	3,09	3,09	3,09	4,3	5,31	5,39	5,38	6,17	5,66	4,61
Baleares	3,89	3,89	4,92	4,78	3,43	3,45	3,32	4,19	4,68	4,06
Canarias	4,65	4,65	4,66	4,48	4,46	5,09	5,36	6,85	6,23	5,16
Cantabria	2,42	2,39	2,41	2,26	3,18	3,45	3,34	3,58	3,58	2,96
Castilla La Mancha	2,65	2,65	2,68	2,5	2,49	2,47	2,65	2,92	3,08	2,68
Castilla y León	4,12	4,12	4,13	3,95	3,93	6,36	6,44	6,52	5,24	4,98
Cataluña	2,86	2,86	2,84	5,86	5,34	5,33	5,31	6,78	6,23	4,82
Comunidad Valenciana	3,48	3,46	3,44	3,3	3,28	3,26	3,25	3,27	3,31	3,34
Extremadura	2,61	2,61	2,61	2,43	2,78	3,07	3,05	3,28	3,42	2,87
Galicia	3,12	3,12	3,12	2,95	2,92	2,9	2,13	2,44	2,44	2,79
Madrid	2,35	3,05	3,5	3,27	3,25	3,21	3,21	3,23	3,23	3,14
Murcia	2,61	3,54	4,05	3,87	3,85	3,83	3,81	3,97	4,01	3,73
Navarra	2,89	2,89	2,89	3,29	4,7	5,61	6,34	5,95	6,03	4,51
País Vasco	2,26	2,26	2,25	2,8	2,49	2,49	2,49	4,39	4,39	2,87
Principado de Asturias	2,61	2,61	2,61	2,43	2,54	4,81	6,04	6,23	6,28	4,02
La Rioja	2,99	2,99	2,99	2,81	2,79	2,77	2,75	2,83	2,83	2,86

A partir del análisis del indicador sintético construido, a continuación, se establecen una serie de resultados. Como se refleja en la última columna de la tabla 2, el mayor valor del indicador considerando la media del periodo, corresponde a Canarias (5,16%) seguida de Castilla y León (4,98%) y Cataluña (4,82%), lo que indica que la evolución de la política comercial en estas CC.AA. ha sido más negativa que en el resto, en términos de regulación. Seguidamente, se utilizarán los valores recogidos en la tabla 2 para realizar una serie de descripciones, comparativas y agrupaciones.

Según se visualiza, las CC.AA. se podrían clasificar en tres grupos en base a dicha evolución. El primero de ellos estaría conformado por aquellas CC.AA. que a partir de los años 2000-2001 han incrementado las restricciones al comercio minorista de manera gradual o incremental superando el valor del 4%, como es el caso de Aragón, Baleares, Canarias, Castilla y León, Cataluña, Navarra y Principado de Asturias, si bien entre 2005 y 2006 han relajado o estabilizado su política, como marca la tendencia del indicador en el gráfico. En 2001, el cambio más drástico se produjo en Cataluña provocado principalmente por la entrada en vigor del periodo de moratoria comercial. En el caso de Baleares, durante el periodo 2000-2004, esta C.A. relajó las restricciones comerciales de manera importante, si bien a partir de la entrada del plan muestra una tendencia alcista en el indicador, volviendo a los valores de 2000-2001, superiores al 4%.

El segundo grupo de CC.AA. estaría compuesto por aquellas que han mantenido cierta estabilidad en todo el periodo analizado, es decir, han sido constantes y fieles a unas políticas de corte más liberalizador en comparación con el grupo anterior (indicador entre el 3% y el 4% en general). En este grupo se encontrarían Andalucía, Comunidad Valenciana, Madrid y Murcia.

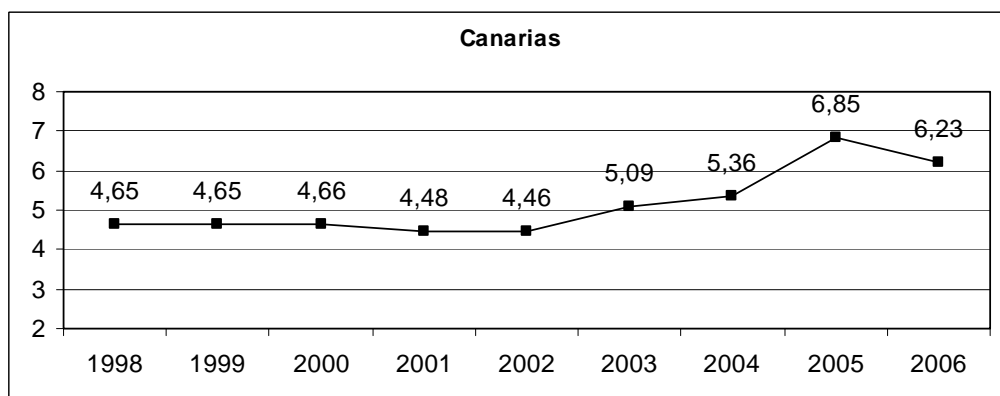
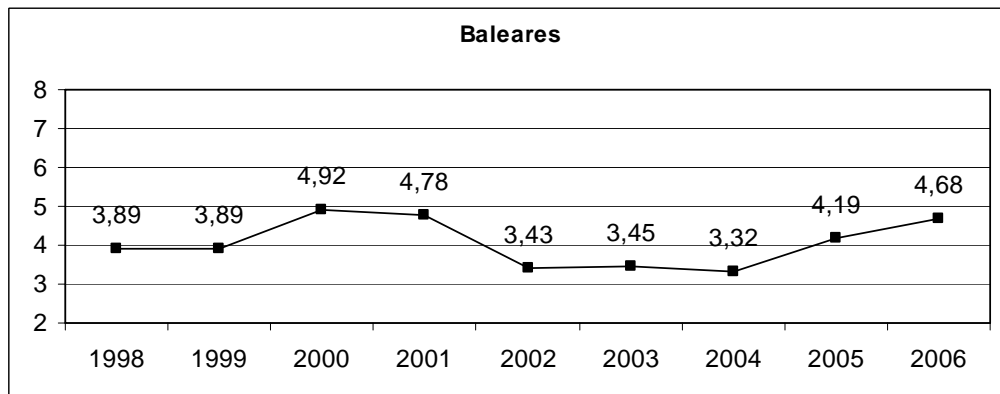
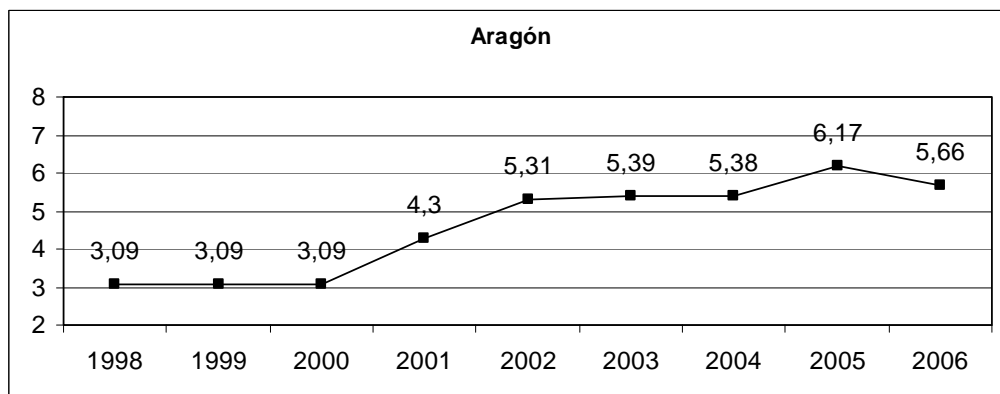
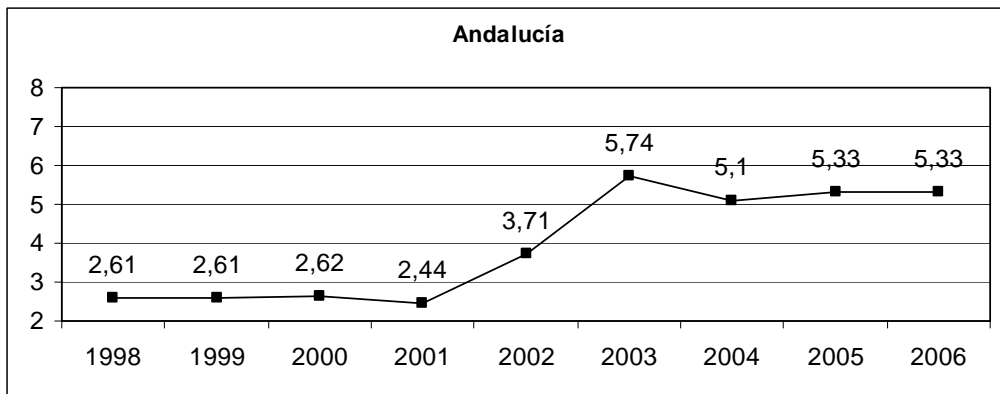
El tercer grupo estaría conformado por Cantabria, Castilla la Mancha, Extremadura, Galicia, La Rioja y País Vasco. El valor del indicador en este grupo está por debajo del 3% en general. Cabe destacar la ruptura de esta tónica en el caso de País Vasco a partir de 2004, tras la aprobación de un plan de equipamiento comercial para su territorio. La figura 1 representa la evolución temporal del indicador sintético para cada una de las CC.AA. de manera individual. Asimismo, es necesario destacar que las CC.AA. que cuentan con una evolución más liberalizadora durante el periodo analizado según el indicador sintético son Castilla La Mancha (media del periodo = 2,68%) y Galicia (media del periodo = 2,79%) (véase tabla 2).

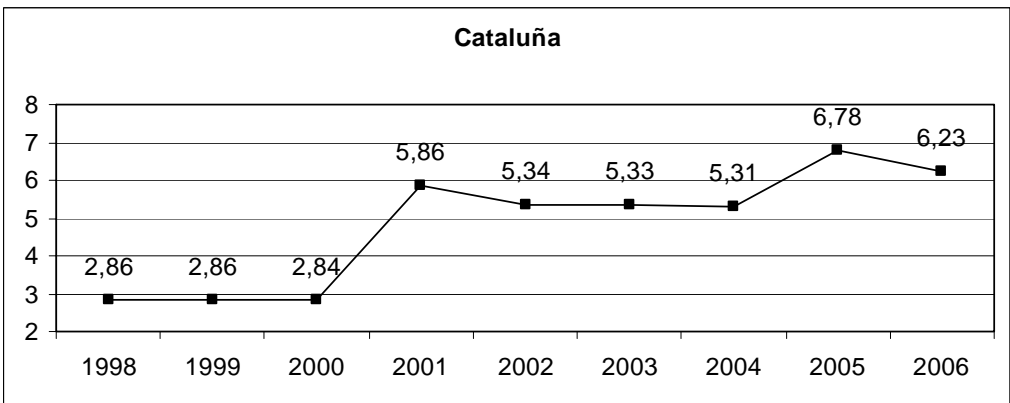
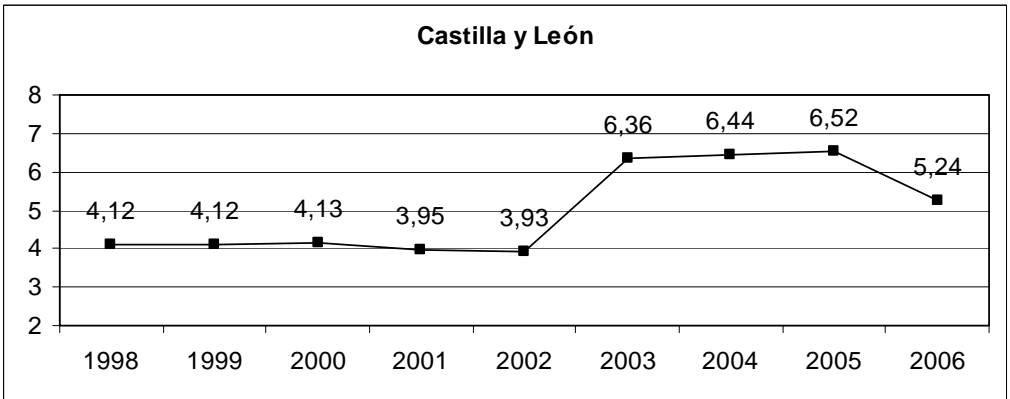
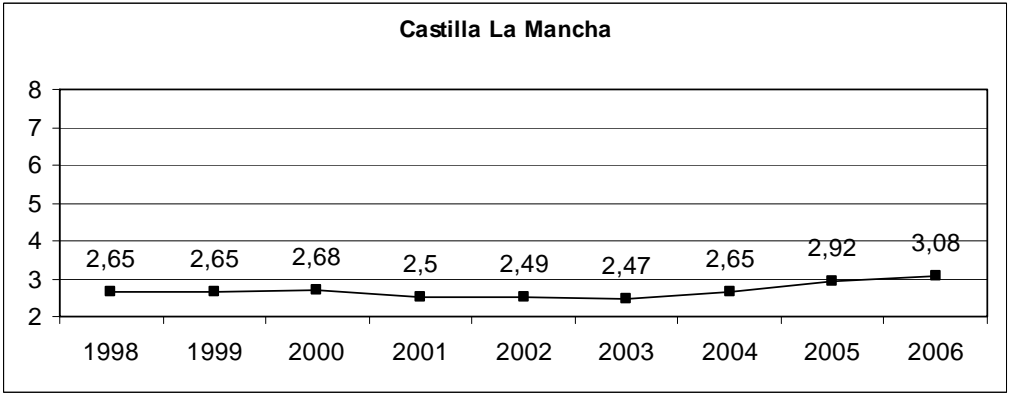
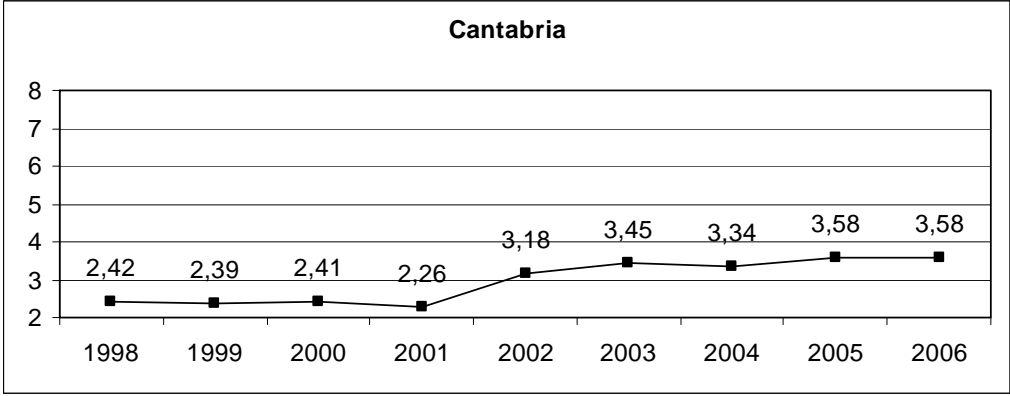
En los gráficos de la figura 2 se puede observar año tras año aquellas C.A. que destacan por haber impuesto medidas más restrictivas al comercio minorista. En el año 1998 y 1999, Canarias es la C.A. que más obstáculos a la liberalización impone (4,65%), seguida de Castilla y León (4,12%) y de Baleares (3,89%). En el caso de Murcia aumenta casi en un punto el indicador en 1999 (del 2,61% de 1998 pasa al 3,54% en 1999) debido a la entrada en vigor de la licencia comercial específica para el formato descuento duro, siendo el cambio más significativo del periodo. En el año 2000, Baleares se pone a la cabeza de la regulación comercial creciendo el indicador en un punto porcentual. Esto se debe a la entrada de la normativa que redefine a las grandes superficies comerciales. Canarias y Castilla y León siguen destacando por detrás de

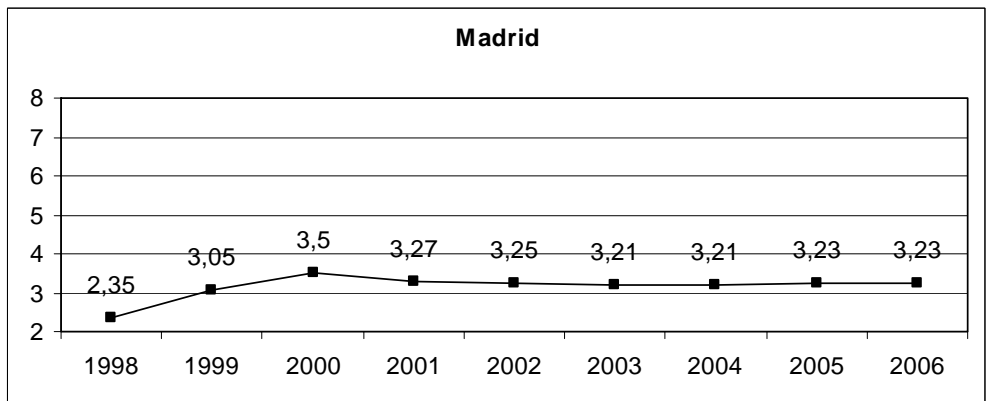
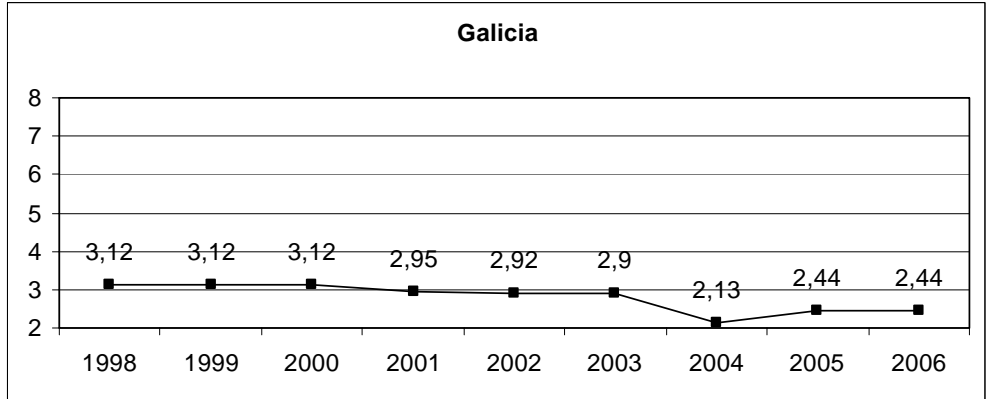
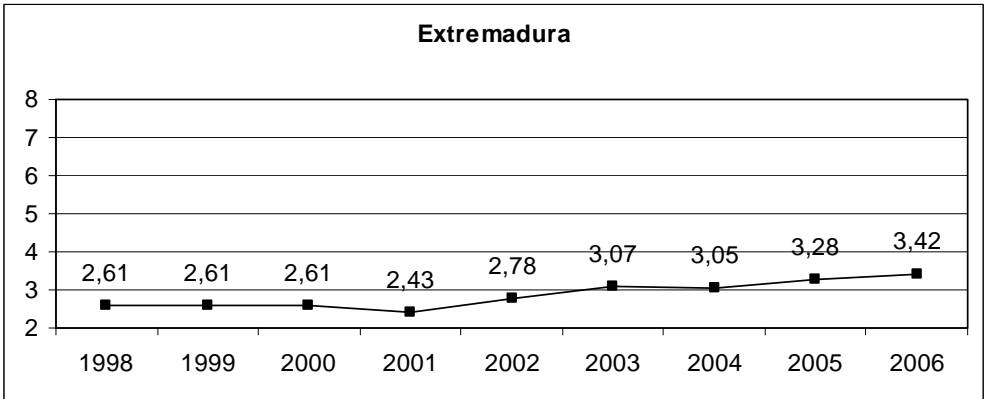
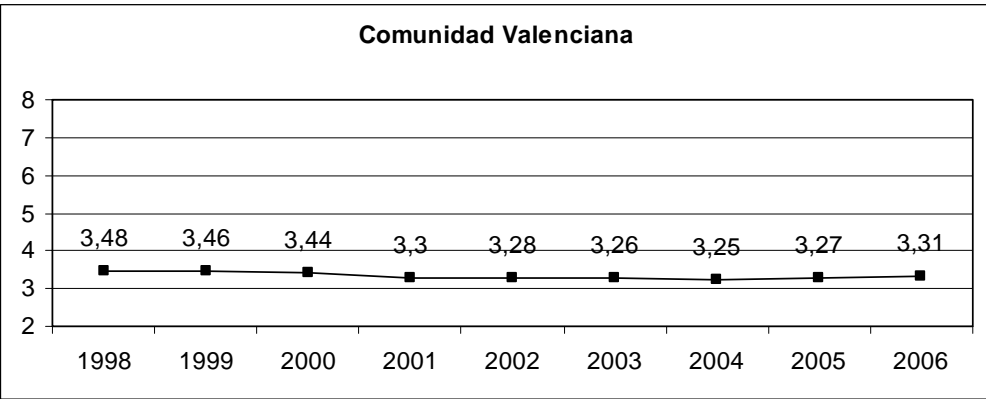
Baleares. En el año 2001 y 2002, los máximos son alcanzados por Cataluña. Castilla y León y Andalucía se sitúan por encima del resto de CC.AA. en 2003, debido a la rebaja de metros objeto de licencia comercial específica y la imposición de la misma a establecimientos de descuento duro. En los años 2004, 2005 y 2006, el Principado de Asturias aumenta considerablemente el valor del indicador. Esto se debe a la entrada en vigor de los impuestos específicos para grandes superficies y los periodos de moratoria comercial en esta C.A. Durante este periodo, Castilla y León, Canarias, y Cataluña siguen alcanzando cotas importantes, al igual que Navarra.

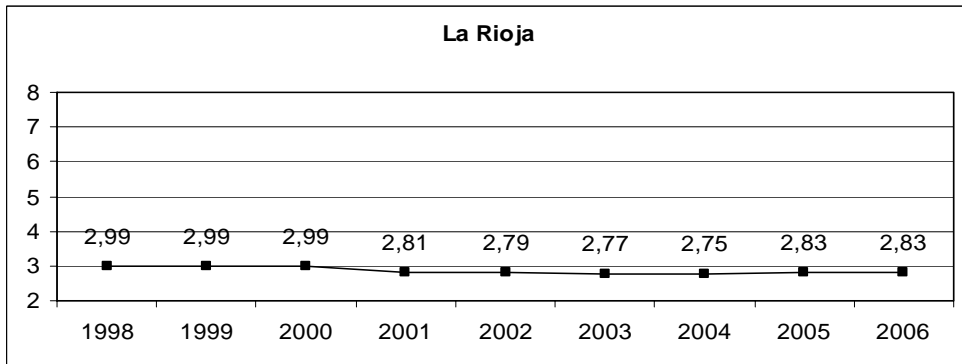
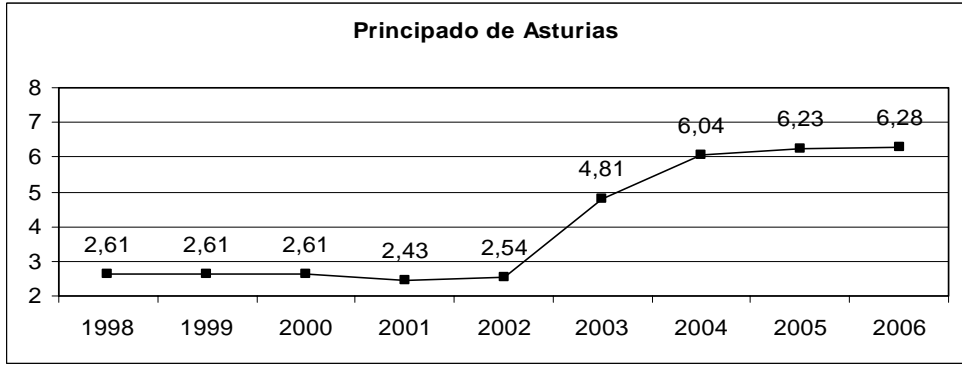
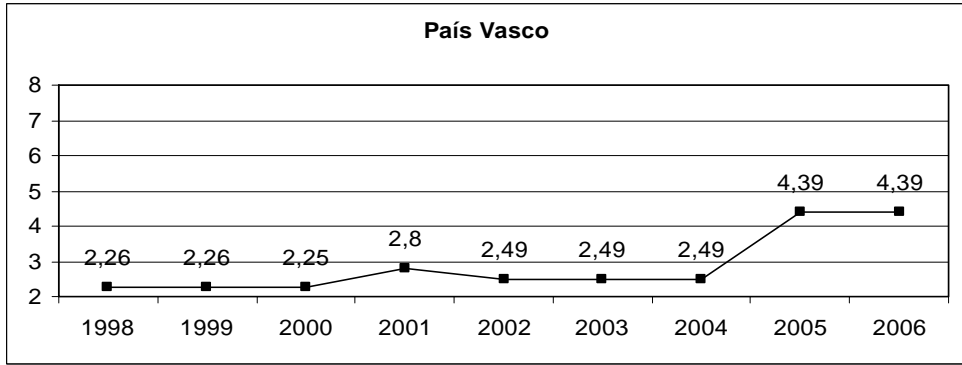
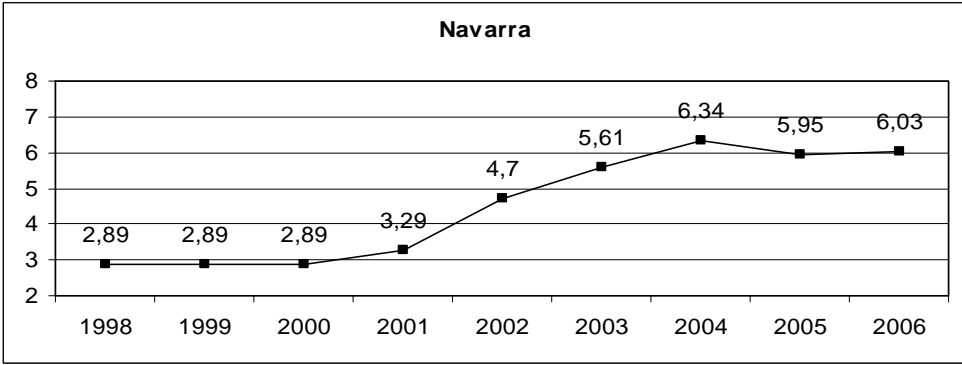
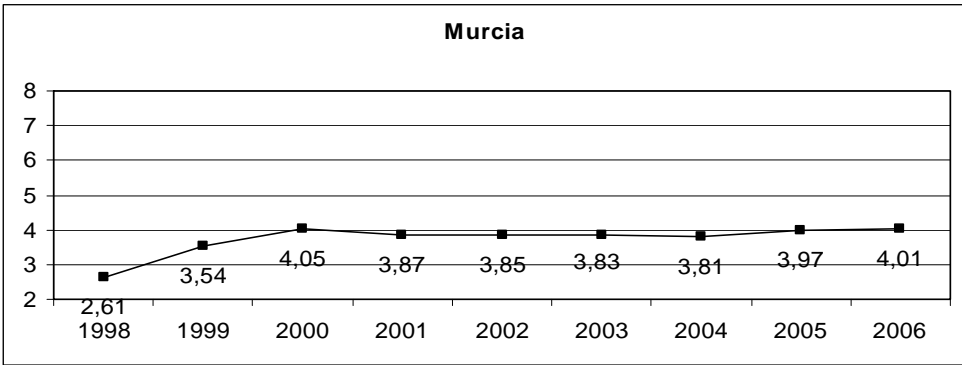
Por último, en la figura 5 se representa el promedio estatal de los valores del indicador por año. Como se puede observar, la tendencia ha sido el incremento progresivo del nivel de regularización de la actividad comercial desde el año 1998, alcanzándose el máximo en el año 2005, si bien en 2006 ha comenzado a invertirse esta tendencia. La media total del periodo analizado a nivel nacional es de 3,73%, cifra cercana al límite del 4 que se ha establecido como mínimo para considerar una zona geográfica como muy regularizada en materia de política comercial.

Figura 1. Valores del indicador sintético de política comercial por comunidad autónoma (individual)









MODELIZACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE REGULACIÓN COMERCIAL Y CONFIGURACIÓN DEL COMERCIO

A partir de la obtención de un indicador sintético que engloba los ocho indicadores de regulación comercial, a continuación se analiza el efecto que ha tenido sobre la configuración del comercio. Para ello, se contrastan sendos modelos econométricos entre el indicador (variable explicativa) y las variables dependientes medidas con una estructura longitudinal (1998-2006).

Esta relación se analiza a través de modelos de regresión de panel, con la siguiente forma (Greene 2003):

$$y_{it} = \alpha_i + \gamma y_{it-1} + \beta' x_{it} + \varepsilon_{it}$$

donde:

y_{it} representa el valor de la variable dependiente para la comunidad autónoma i en el año t .

α_i es el parámetro específico de la comunidad autónoma i .

y_{it-1} es la variable dependiente retardada un periodo, que recoge el componente de tendencia en la evolución temporal

x_{it} es el indicador sintético de políticas comerciales para la comunidad autónoma i en el período t .

β' es el vector de parámetros

ε_{it} es una variable aleatoria.

Resultados

- *Para el Valor Añadido Bruto*

En relación con la aportación que pueda tener las decisiones de política comercial sobre el valor añadido del comercio (tabla 3), no se obtiene explicación significativa alguna por parte de estas decisiones ni tampoco existen factores específicos de la C.A. que lo determinen.

- *Para el número de ocupados en el comercio minorista*

Al igual que en el caso anterior, la política comercial no se muestra significativa a la hora de explicar el número de ocupados en el comercio minorista, siendo explicado dicho aspecto, al menos para el conjunto nacional, por la propia inercia de cada año

- *Para el número de actividades comerciales minoristas (por cada 1.000 habitantes)*

Podemos encontrar como la política comercial sí tiene una influencia significativa en la cifra de actividades comerciales por habitantes en cada territorio.

- *Para la variación anual del número de empresas minoristas*

A nivel global, la variación anual en el número de empresas minoristas se ve influida de forma negativa por la política comercial, es decir, las medidas de política comercial tomadas en los últimos años han propiciado un descenso en el nº de empresas minoristas.

- *Para la densidad comercial (número de establecimientos por cada 1.000 habitantes)*

Existe una influencia negativa en la evolución de la densidad comercial a nivel territorial de cada Comunidad.

- *Para la productividad del comercio (ventas/ocupados)*

Encontramos un efecto significativo positivo de la política comercial desarrollada en cada territorio sobre la productividad del comercio minorista.

- *Para la proporción de superficie de hipermercado, supermercado y descuento respecto al total de superficie minorista*

Se constata la influencia negativa de las decisiones de política comercial de las CC.AA. sobre la participación de los formatos no propios del comercio minorista (hipermercado, supermercado y descuento), contrayendo pues la evaluación positiva de estos formatos tan competitivos.

- *Para la capacidad de compra*

La capacidad de compra del consumidor no se ve influida, en ningún caso, por la política comercial desarrollada en cada territorio.

- *Para la proporción de superficie de los cuatro grupos líderes respecto al total de superficie comercial minorista*

La política comercial de las CC.AA. ha ejercido un efecto negativo sobre la concentración de los cuatro principales grupos de distribución de cada territorio. Por tanto, puede considerarse que se confirma la existencia de un efecto de 'protección' del pequeño comercio minorista.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. y Robinson, J.A. (2000), 'Political losers as a barrier to economic development', *American Economic Review Papers and Proceedings*, 90, pp. 126-130.
- Acemoglu, D. y Robinson, J.A. (2002), 'Economic backwardness in political perspective', Working paper, Department of Economics, M.I.T.
- Banco Central Europeo (2006), 'Competition, productivity and prices in the Euro area services sector', *Occasional Paper Series*, 44, Abril.
- Boylaud, O. (2000), 'Regulatory Reform in Road Freight and Retail Distribution', OECD Economics Department Working Papers, no. 255, París.
- Boylaud, O. y Nicoletti, G. (2001), 'Regulatory reform in retail distribution', *OECD Economic Studies*, nº 32, 2001/I.
- Colla, E. (2004), 'The Outlook for European Grocery Retailing: Competition and Format Development', *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 14(1), pp. 47-69.
- Courchene, T. (1995), 'Glocalization: The regional/international interface', *Canadian Journal of Regional Science*, 18, pp. 1-20.
- De Jorge, J. (2006), 'Regional Regulation Analysis of Performance in Spanish Retailing', *International Journal of Retail & Distribution Management*, 34, pp. 773-793.
- De Jorge, J. y Suárez, C. (2007), 'Efficiency Measures for Spanish Retailing Firms in a Regulated Market', *Journal of Economic Development*, 32, pp. 1-13.
- Del Pino, A. (2007), 'La nueva Directiva de Servicios y sus repercusiones en la ordenación de la distribución comercial', *Distribución y Consumo*, 94, pp. 31-43.
- Edwards, R.A. (2005), 'The structure of authority, federalism, commitment and economic growth', *Economic Theory*, 25, pp. 629-648.
- Fondo Monetario Internacional (2004), *Spain: Staff Report for the 2003 Article IV Consultation*, February 3.
- Greene, W. (2003), *Econometric Analysis*, 5th ed., New Jersey, Prentice Hall.
- Hoffmaister, A. W. (2006), 'Barriers to Retail Competition and Prices: Evidence from Spain', *Fondo Monetario Internacional Working Paper* WP/06/231.
- Madiès, T. y Ventelou, B. (2005), 'Federalism in an endogenous growth model with tax base sharing and heterogeneous education services', *Papers in Regional Science*, 84 (4), pp. 1-19.
- Moreno, L. (2001), *The Federalization of Spain*, London: Frank Cass.
- Nicoletti, G.; Scarpetta, S. y Boylaud, O. (2000), 'Summary indicator of product market regulation with an extension to employment protection legislation', *OECD Economics Department Working Papers*, Abril.
- Riker, W. (1964), *Federalism: Origin, Operation, Significance*. Boston: Little Brown.
- Selcher, W.A. (1998). 'The politics of decentralized federalism, nacional diversification, and regionalism in Brazil', *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 40(4), pp. 25-50.
- Watts, R.L. (1998), 'Federalism, federal political systems, and federations', *Annual Review of Political Science*, 1, pp. 117-137.
- Watts, R.L. (2001), 'Model of federal power sharing', *International Social Science Journal*, 53, pp. 23-32.

Edicions / Issues:

- 95/1 *Productividad del trabajo, eficiencia e hipótesis de convergencia en la industria textil-confección europea*
Jordi López Sintas
- 95/2 *El tamaño de la empresa y la remuneración de los máximos directivos*
Pedro Ortín Ángel
- 95/3 *Multiple-Sourcing and Specific Investments*
Miguel A. García-Cestona
- 96/1 *La estructura interna de puestos y salarios en la jerarquía empresarial*
Pedro Ortín Ángel
- 96/2 *Efficient Privatization Under Incomplete Contracts*
Miguel A. García-Cestona
Vicente Salas-Fumás
- 96/3 *Institutional Imprinting, Global Cultural Models, and Patterns of Organizational Learning: Evidence from Firms in the Middle-Range Countries*
Mauro F. Guillén (The Wharton School, University of Pennsylvania)
- 96/4 *The relationship between firm size and innovation activity: a double decision approach*
Ester Martínez-Ros (Universitat Autònoma de Barcelona)
José M. Labeaga (UNED & Universitat Pompeu Fabra)
- 96/5 *An Approach to Asset-Liability Risk Control Through Asset-Liability Securities*
Joan Montllor i Serrats
María-Antonia Tarrazón Rodón
- 97/1 *Protección de los administradores ante el mercado de capitales: evidencia empírica en España*
Rafael Crespi i Cladera
- 97/2 *Determinants of Ownership Structure: A Panel Data Approach to the Spanish Case*
Rafael Crespi i Cladera
- 97/3 *The Spanish Law of Suspension of Payments: An Economic Analysis From Empirical Evidence*
Esteban van Hemmen Almazor
- 98/1 *Board Turnover and Firm Performance in Spanish Companies*
Carles Gispert i Pellicer
- 98/2 *Libre competencia frente a regulación en la distribución de medicamentos: teoría y evidencia empírica para el caso español*
Eva Jansson
- 98/3 *Firm's Current Performance and Innovative Behavior Are the Main Determinants of Salaries in Small-Medium Enterprises*
Jordi López Sintas y Ester Martínez Ros

- 98/4 *On The Determinants of Export Internalization: An Empirical Comparison Between Catalan and Spanish (Non-Catalan) Exporting Firms*
Alex Rialp i Criado
- 98/5 *Modelo de previsión y análisis del equilibrio financiero en la empresa*
Antonio Amorós Mestres
- 99/1 *Avaluació dinàmica de la productivitat dels hospitals i la seva descomposició en canvi tecnològic i canvi en eficiència tècnica*
Magda Solà
- 99/2 *Block Transfers: Implications for the Governance of Spanish Corporations*
Rafael Crespí, and Carles Gispert
- 99/3 *The Asymmetry of IBEX-35 Returns With TAR Models*
M.^a Dolores Márquez, César Villazón
- 99/4 *Sources and Implications of Asymmetric Competition: An Empirical Study*
Pilar López Belbeze
- 99/5 *El aprendizaje en los acuerdos de colaboración interempresarial*
Josep Rialp i Criado
- 00/1 *The Cost of Ownership in the Governance of Interfirm Collaborations*
Josep Rialp i Criado, i Vicente Salas Fumás
- 00/2 *Reasignación de recursos y resolución de contratos en el sistema concursal español*
Stefan van Hemmen Alamazor
- 00/3 *A Dynamic Analysis of Intrafirm Diffusion: The ATMs*
Lucio Fuentelsaz, Jaime Gómez, Yolanda Polo
- 00/4 *La Elección de los Socios: Razones para Cooperar con Centros de Investigación y con Proveedores y Clientes*
Cristina Bayona, Teresa García, Emilio Huerta
- 00/5 *Inefficient Banks or Inefficient Assets?*
Emili Tortosa-Ausina
- 01/1 *Collaboration Strategies and Technological Innovation: A Contractual Perspective of the Relationship Between Firms and Technological Centers*
Alex Rialp, Josep Rialp, Lluís Santamaria
- 01/2 *Modelo para la Identificación de Grupos Estratégicos Basado en el Análisis Envoltante de Datos: Aplicación al Sector Bancario Español*
Diego Prior, Jordi Surroca
- 01/3 *Seniority-Based Pay: Is It Used As a Motivation Device?*
Alberto Bayo-Moriones
- 01/4 *Calidad de Servicio en la Enseñanza Universitaria: Desarrollo y Validación de una Escala de Medida.*
Joan-Lluís Capelleras, José M.^a Veciana

- 01/5 *Enfoque estructural vs. recursos y capacidades: un estudio empírico de los factores clave de éxito de las agencias de viajes en España.*
Fabiola López-Marín, José M.^a Veciana
- 01/6 *Opción de Responsabilidad Limitada y Opción de Abandonar: Una Integración para el Análisis del Coste de Capita.*
Neus Orgaz
- 01/7 *Un Modelo de Predicción de la Insolvencia Empresarial Aplicado al Sector Textil y Confección de Barcelona (1994-1997).*
Antonio Somoza López
- 01/8 *La Gestión del Conocimiento en Pequeñas Empresas de Tecnología de la Información: Una Investigación Exploratoria.*
Laura E. Zapata Cantú
- 01/9 *Marco Institucional Formal de Creación de Empresas en Catalunya: Oferta y Demanda de Servicios de Apoyo*
David Urbano y José María Veciana.
- 02/1 *Access as a Motivational Device: Implications for Human Resource Management.*
Pablo Arocena, Mikel Villanueva
- 02/2 *Efficiency and Quality in Local Government. The Case of Spanish Local Authorities*
M.T. Balaguer, D. Prior, J.M. Vela
- 02/3 *Single Period Markowitz Portfolio Selection, Performance Gauging and Duality: A variation on Luenberger's Shortage Function*
Walter Briec, Kristiaan Kerstens, Jean Baptiste Lesourd
- 02/4 *Innovación tecnológica y resultado exportador: un análisis empírico aplicado al sector textil-confección español*
Rossano Eusebio, Àlex Rialp Criado
- 02/5 *Caracterización de las empresas que colaboran con centros tecnológicos*
Lluís Santamaria, Miguel Ángel García Cestona, Josep Rialp
- 02/6 *Restricción de crédito bancario en economías emergentes: el caso de la PYME en México*
Esteban van Hemmen Almazor
- 02/7 *La revelación de información obligatoria y voluntaria (activos intangibles) en las entidades de crédito. Factores determinantes.*
Gonzalo Rodríguez Pérez
- 02/8 *Measuring Sustained Superior Performance at the Firm Level*
Emili Grifell - Tatjé, Pilar Marquès - Gou
- 02/9 *Governance Mechanisms in Spanish Financial Intermediaries*
Rafel Crespi, Miguel A. García-Cestona, Vicente Salas
- 02/10 *Endeudamiento y ciclos políticos presupuestarios: el caso de los ayuntamientos catalanes*
Pedro Escudero Fernández, Diego Prior Jiménez

- 02/11 *The phenomenon of international new ventures, global start-ups, and born-globals: what do we know after a decade (1993-2002) of exhaustive scientific inquiry?*
Alex Rialp-Criado, Josep Rialp-Criado, Gary A. Knight
- 03/1 *A methodology to measure shareholder value orientation and shareholder value creation aimed at providing a research basis to investigate the link between both magnitudes*
Stephan Hecking
- 03/2 *Assessing the structural change of strategic mobility. Determinants under hypercompetitive environments*
José Ángel Zúñiga Vicente, José David Vicente Lorente
- 03/3 *Internal promotion versus external recruitment: evidence in industrial plants*
Alberto Bayo-Moriones, Pedro Ortín-Ángel
- 03/4 *El empresario digital como determinante del éxito de las empresas puramente digitales: un estudio empírico*
Christian Serarols, José M.^a Veciana
- 03/5 *La solvencia financiera del asegurador de vida y su relación con el coste de capital*
Jordi Celma Sanz
- 03/6 *Proceso del desarrollo exportador de las empresas industriales españolas que participan en un consorcio de exportación: un estudio de caso*
Piedad Cristina Martínez Carazo
- 03/7 *Utilidad de una Medida de la Eficiencia en la Generación de Ventas para la Predicción del Resultado*
María Cristina Abad Navarro
- 03/8 *Evaluación de fondos de inversión garantizados por medio de portfolio insurance*
Sílvia Bou Ysàs
- 03/9 *Aplicación del DEA en el Análisis de Beneficios en un Sistema Integrado Verticalmente Hacia Adelante*
Héctor Ruiz Soria
- 04/1 *Regulación de la Distribución Eléctrica en España: Análisis Económico de una Década, 1987-1997*
Leticia Blázquez Gómez; Emili Grifell-Tatjé
- 04/2 *The Barcelonnettes: an Example of Network-Entrepreneurs in XIX Century Mexico. An Explanation Based on a Theory of Bounded Rational Choice with Social Embeddedness.*
Gonzalo Castañeda
- 04/3 *Estructura de propiedad en las grandes sociedades anónimas por acciones. Evidencia empírica española en el contexto internacional*
Rabel Crespí; Eva Jansson
- 05/1 *IFRS Adoption in Europe: The Case of Germany.*
Soledad Moya, Jordi Perramon, Anselm Constans

- 05/2 *Efficiency and environmental regulation: a 'complex situation'*
Andrés J. Picazo-Tadeo, Diego Prior
- 05/3 *Financial Development, Labor and Market Regulations and Growth*
Raquel Fonseca, Natalia Utrero
- 06/1 *Entrepreneurship, Management Services and Economic Growth*
Vicente Salas Fumás, J. Javier Sánchez Asín
- 06/2 *Triple Bottom Line: A business metaphor for a social construct*
Darrel Brown, Jesse Dillard, R. Scott Marshall
- 06/3 *El Riesgo y las Estrategias en la Evaluación de los Fondos de Inversión de Renta Variable*
Sílvia Bou
- 06/4 *Corporate Governance in Banking: The Role of Board of Directors*
Pablo de Andrés Alonso, Eleuterio Vallelado González
- 06/5 *The Effect of Relationship Lending on Firm Performance*
Judith Montoriol Garriga
- 06/6 *Demand Elasticity and Market Power in the Spanish Electricity Market*
Aitor Ciarreta, María Paz Espinosa
- 06/7 *Testing the Entrepreneurial Intention Model on a Two-Country Sample*
Francisco Liñán, Yi-Wen Chen
- 07/1 *Technological trampolines for new venture creation in Catalonia: the case of the University of Girona*
Andrea Bikfalvi, Christian Serarols, David Urbano, Yancy Vaillant
- 07/2 *Public Enterprise Reforms and Efficiency in Regulated Environments: the Case of the Postal Sector*
Juan Carlos Morales Piñero, Joaquim Vergés Jaime
- 07/3 *The Impact of Prevention Measures and Organisational Factors on Occupational Injuries*
Pablo Arocena, Imanol Núñez, Mikel Villanueva
- 07/4 *El impacto de la gestión activa en la performance de los fondos de inversión de renta fija*
Sílvia Bou Ysàs
- 07/5 *Organisational status and efficiency: The case of the Spanish SOE "Paradores"*
Magda Cayón, Joaquim Vergés
- 07/6 *Longitudinal Analysis of Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America*
José Ernesto Amorós, Óscar Cristi
- 08/1 *Earnings Management and cultural values*
Kurt Desender, Christian Castro, Sergio Escamilla

- 08/2 *Why do convertible issuers simultaneously repurchase stock? An arbitrage-based explanation*
Marie Dutordoir, Patrick Verwijmeren
- 08/3 *Entrepreneurial intention, cognitive social capital and culture: empirical analysis for Spain and Taiwan*
Francisco Liñán, Francisco Santos, José L. Roldán
- 08/4 *From creative ideas to new emerging ventures: the process of identification and exploitation among finnish design entrepreneurs*
Henrik Tötterman
- 08/5 *Desempeño de la Política Comercial Pública en España*
Manuel Sánchez, Ignacio Cruz, David Jiménez