

EVIDENCIA RECIENTE SOBRE LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL FUNCIONAMIENTO DE LA JUSTICIA EN ESPAÑA

Este artículo ha sido elaborado por Juan S. Mora-Sanguinetti, de la Dirección General de Economía y Estadística.

Introducción

El funcionamiento eficiente de un mercado requiere tanto de la libre realización de contratos entre los agentes como de la existencia de mecanismos de control que den garantía a su cumplimiento¹. Este control se ejerce normalmente por el sistema judicial, por lo que la calidad de su funcionamiento es relevante para la determinación del grado de seguridad jurídica, los costes de transacción y la eficiencia de la economía².

Numerosos estudios a escala internacional corroboran que un sistema judicial eficaz tiene efectos positivos sobre la economía en diversos ámbitos [Palumbo *et al.* (2013)]. En particular, un buen funcionamiento del sistema judicial tiende a promover un mayor desarrollo de los mercados financieros y, en consecuencia, de la inversión y el volumen de actividad. Por ejemplo, Djankov *et al.* (2008) proporcionan evidencia de que una mejor defensa de los derechos de acreedores y deudores en los contratos de préstamo mejora el desarrollo de los mercados de deuda, lo que se relaciona con préstamos de mayor cuantía, plazos de vencimiento más largos y menores primas de riesgo³.

El buen funcionamiento del sistema judicial tiene también un impacto positivo sobre el tamaño de las empresas, su capacidad de crecimiento y su grado de especialización⁴. En este sentido, los sistemas judiciales menos eficaces parecen dificultar el crecimiento económico al impedir que los agentes utilicen los recursos y la tecnología disponible en todo su potencial [Ferguson y Formai (2013)]. Las ineficiencias en el sistema judicial también pueden obstaculizar el buen funcionamiento del mercado de vivienda [Casas-Arce y Saiz (2010)], o del mercado de trabajo [Berger y Neugart (2011), Ichino *et al.* (2003)].

Este artículo resume, en primer lugar, algunos resultados existentes acerca de las implicaciones económicas del funcionamiento del sistema judicial en el caso concreto de España. Posteriormente, sobre la base de la información estadística disponible, se presentan algunos indicadores que tratan de aproximar la eficacia del sistema judicial español desde una perspectiva comparada y se analizan varios factores que podrían determinar su nivel de eficiencia.

Evidencia reciente sobre los efectos macroeconómicos de la eficacia judicial

Algunos trabajos recientes han cuantificado la relevancia de las diferencias a escala local de la eficacia judicial en España a través de diversos canales macroeconómicos. Concretamente, varios artículos han analizado el impacto de la justicia en el tamaño medio de las empresas españolas, su entrada en el mercado, el nivel de emprendimiento, la disponibilidad de crédito y las distorsiones en los mercados de alquiler y propiedad de vivienda.

García-Posada y Mora-Sanguinetti (2015) encuentran que una mayor eficacia de la justicia, aproximada por medio de la tasa de congestión de los juzgados a escala local⁵, está

1 Cabe citar, a modo de referencias clásicas, a Coase (1960) y North (1990).

2 Véanse, entre otros, Rodrik *et al.* (2004) o Acemoglu y Johnson (2005).

3 Entre otros, pueden consultarse los trabajos de Bae y Goyal (2009) o Qian y Strahan (2007), que exploran las diferencias entre países, o bien de Jappelli *et al.* (2005) o Shvets (2012), que analizan las diferencias dentro de un mismo país (en el primer caso, para Italia y, en el segundo, para Rusia).

4 Véanse Kumar *et al.* (2001), Laeven y Woodruff (2007) o Giacomelli y Menon (2013).

5 La tasa de congestión judicial es el cociente entre el número de casos pendientes de resolución y el número de nuevos casos que ingresan en el sistema judicial en un momento determinado del tiempo, dividido por el número de casos que el sistema es capaz de resolver en ese momento. Cuanto mayor es la tasa de congestión, menor es la eficacia del sistema judicial.

relacionada con un mayor tamaño y crecimiento de las empresas españolas y, también, con un flujo de entrada de nuevas empresas más elevado. Este último efecto, sin embargo, solo es significativo para el caso de los emprendedores⁶ [García-Posada y Mora-Sanguinetti (2014)]. Este resultado puede explicarse por el hecho de que la falta de eficacia del sistema judicial puede considerarse un coste fijo que han de pagar las empresas que litigan y que, como tal, representa una barrera proporcionalmente más alta para un emprendedor o, con carácter general, para las empresas de menor tamaño. Estos autores no encuentran, sin embargo, que el rendimiento del sistema judicial afecte de manera significativa a las salidas de empresas.

El funcionamiento de la justicia también puede tener efectos específicos en el mercado inmobiliario: concretamente, en relación con el peso relativo del mercado de alquiler frente al mercado de propiedad de vivienda. La relevancia de cada tipo de tenencia puede tener efectos macroeconómicos, por ejemplo, a través de los incentivos a la movilidad interregional de la población, que tiende a reducirse si el mercado de alquiler está menos desarrollado [véanse en este sentido Maclennan *et al.* (1998) o Barceló (2006)⁷]. En efecto, una mayor percepción de inseguridad jurídica por parte del propietario a la hora de ejecutar una sentencia a su favor en caso de incumplimiento del contrato por el arrendatario redundará, en general, en una menor oferta de viviendas en el mercado de alquiler. En este sentido, cabe esperar que un aumento de la eficacia judicial en la etapa de ejecución tendrá un impacto positivo en el mercado de alquiler.

Los ejemplos anteriores ponen de relieve que el impacto económico del funcionamiento del sistema judicial puede variar según el tipo de procedimiento utilizado⁸. En particular, el buen funcionamiento de los procesos civiles que declaran la existencia de una deuda o de un incumplimiento de un contrato (los llamados «procesos declarativos», como pueda ser el juicio ordinario) parece crítico para favorecer el tamaño y el crecimiento de las empresas y la entrada de nuevos competidores. Sin embargo, es la eficacia del sistema judicial en la fase ejecutiva, es decir, cuando está llamado a hacer cumplir forzosamente las sentencias incumplidas por los deudores, la que hace que aumente el peso del mercado de alquiler frente al mercado de propiedad.

Las diferencias en las consecuencias económicas de los distintos tipos de procedimiento judicial en España se observan también en el tamaño y funcionamiento de los mercados de crédito. Mora-Sanguinetti *et al.* (2016) encuentran, en línea con la evidencia disponible para otros países, que una menor eficacia judicial reduce la disponibilidad de crédito en relación con el PIB local. No obstante, el impacto concreto depende del procedimiento. En efecto, solo la etapa de ejecución del procedimiento produce efectos relevantes en términos cuantitativos. Así, un aumento en la tasa de liquidación⁹ de la ejecución aumentaría la proporción del crédito total respecto del PIB. Por otro lado, cuando se analiza específicamente la tasa de morosidad en España a escala local, el estudio anterior encuentra que durante la crisis iniciada en 2008 las provincias con una mayor eficacia

6 En otras palabras, el impacto no es relevante en las empresas de mayor tamaño con estructuras de responsabilidad limitada.

7 La reducida movilidad se relaciona con una mayor tasa de paro [Layard *et al.* (1991)].

8 Los juzgados resuelven los conflictos utilizando distintos tipos de procedimientos que dependen de la cuantía o de la materia del litigio. Tomamos como representativos dos de ellos: los juicios ordinarios (de naturaleza declarativa), que son utilizados generalmente cuando la cuantía del litigio es superior a los 6.000 euros, y las ejecuciones, que tendrían lugar cuando lo declarado por un juicio declarativo (como lo es el ordinario) no es cumplido por el deudor y es necesario que el juez ejecute forzosamente la sentencia anterior.

9 Como se definirá más adelante, la tasa de liquidación es la inversa de la tasa de congestión. Por tanto, un aumento de la tasa de liquidación implica mejoras en la eficacia del sistema judicial.

judicial en la fase de declaración disfrutaron de tasas de morosidad comparativa más reducidas¹⁰.

La eficacia del sistema judicial español en términos comparados

Resulta conveniente analizar el funcionamiento del sistema judicial de forma comparada entre economías. Mora-Sanguinetti (2013) presenta evidencia internacional en esta materia de acuerdo con una nueva base de datos sobre el funcionamiento de la justicia en la OCDE, resultado de la colaboración entre el Banco de España y la Banca d'Italia¹¹. En la sección sobre la comparativa internacional, además de resumir brevemente la información anterior, se actualiza la evidencia proporcionada por el Banco Mundial (2015) (el proyecto *Doing Business*) y se incorpora nueva información de la Comisión Europea para la Eficacia en la Justicia (CEPEJ). Asimismo, en la sección dedicada a la comparativa temporal se analizan posibles cambios a lo largo del tiempo en la eficiencia judicial en España a partir de datos anuales del Banco Mundial e información local a escala de juzgado a partir de datos del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ).

COMPARATIVA INTERNACIONAL

De entre todas las medidas posibles de eficacia que se pueden analizar para llevar a cabo una comparación internacional del grado de rendimiento judicial, la literatura especializada ha destacado la duración de los procedimientos como la métrica más relevante y completa¹². En particular, se suele considerar la duración de los procedimientos que resuelven conflictos civiles (es decir, entre sujetos privados) como el elemento más informativo del grado de funcionamiento del sistema judicial, ya que, entre otros motivos, esta suele ser la jurisdicción con mayor volumen de litigios¹³ [Mora-Sanguinetti y Garoupa (2015)].

Según la OCDE [Palumbo *et al.* (2013)], basándose en la información estadística oficial, la duración media global de la primera instancia civil en los países de la OCDE se elevaría a 238 días, y a 272 días en España. Como ya se indicó en Mora-Sanguinetti (2013), esta medida es inferior a la observada en otros países que siguen sistemas legales de derecho francés, como Italia o Francia, pero es superior a la de países de derecho común (anglosajón), germánico o nórdico (véase cuadro 1). Estos resultados están en línea con los publicados por la CEPEJ (2014), según los cuales España invertiría 264 días en resolver un conflicto, mientras que en Alemania la duración se situaría en 183 días, en Francia en 311 días y en Italia en 590 días. Si se utiliza una metodología distinta, como la propuesta por los indicadores del *Doing Business* del Banco Mundial¹⁴, observamos que la economía española seguiría manteniendo una peor posición si se la compara con los países de tradición nórdica, pero obtendría un resultado algo mejor que la media de los países de tradición francesa y anglosajona pertenecientes a la OCDE y estaría en línea con los de tradición germánica. Si observamos casos concretos de países, según esta última fuente, España invertiría 510 días para resolver un conflicto de carácter comercial (frente a los 429 días de Alemania, los 395 de Francia y los 1.120 días de Italia).

COMPARATIVA TEMPORAL

Si bien la información de la OCDE y de la CEPEJ hace referencia a un momento concreto, se puede obtener una medida de la evolución de la eficiencia judicial en España a lo largo del tiempo a partir de los indicadores del *Doing Business* o bien analizando los datos del CGPJ. Si nos atenemos a la primera fuente, el tiempo medio requerido

10 Este resultado podría estar relacionado con la existencia de intereses de demora que establece la legislación española en el caso de impago.

11 Los resultados pueden consultarse parcialmente en Palumbo *et al.* (2013).

12 Véanse Palumbo *et al.* (2013) o Mora-Sanguinetti (2013).

13 Asimismo, el derecho sustantivo y procesal civil suele ser supletorio de otras áreas del Derecho.

14 El *Doing Business* estima el tiempo requerido para resolver una disputa comercial concreta en un juzgado de primera instancia de Madrid según una encuesta. Puede consultarse la metodología en Banco Mundial (2010 o 2015).

País	<i>Doing Business</i> [Banco Mundial (2015)]	CEPEJ (2014)	OCDE (2013)
	Tiempo medio de resolución de una disputa (indicador de cumplimiento de contratos)	Plazo medio de resolución en los litigios civiles y mercantiles	Duración media del litigio en primera instancia
España	510	264	272
Francia	395	311	274
Italia	1.120	590	564
Alemania	429	183	200
Reino Unido	437	—	350 (a)
Promedio general	538,3 (b)	246	238
Promedio por sistemas legales (c)			
Derecho común o anglosajón	545,5	—	243
Derecho francés	646,1	315,7	304
Derecho germánico	526,1	213,3	200
Derecho nórdico	360,6	207,3	195
Derecho de antiguos países socialistas	307	40	176

FUENTES: Banco Mundial (2015), CEPEJ (2014) y Palumbo *et al.* (2013).

a Inglaterra y Gales.

b OCDE.

c Las familias legales provienen de la clasificación de Djankov *et al.* (2007).

para resolver una disputa comercial en España casi no ha variado entre 2003 y 2015, al pasar de 515 a 510 días. Para contrastar esta información, se puede calcular una tasa de liquidación¹⁵ del sistema judicial, a partir de la agregación de datos individuales de los juzgados a lo largo del tiempo obtenidos del CGPJ. La tasa de liquidación mide el número de casos que el sistema resuelve en un tiempo determinado dividido por el número de casos pendientes de resolución (lo que incluye los nuevos casos que ingresan en el sistema), de acuerdo con la expresión siguiente:

$$\text{Tasa de liquidación}_{j,t} = \frac{\text{Casos resueltos}_{j,t}}{\text{Casos pendientes al inicio}_{j,t} + \text{Casos ingresados}_{j,t}}$$

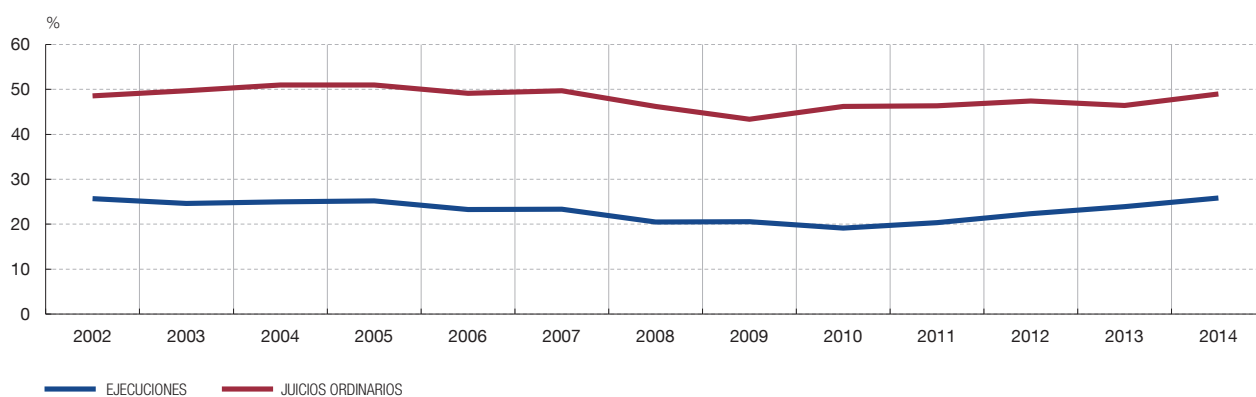
De este modo, una mayor tasa de liquidación revela un nivel más elevado de eficacia del sistema judicial. La tasa de liquidación del sistema español, medida para los juzgados de primera instancia y de primera instancia e instrucción¹⁶, se mantuvo relativamente estable en el período 2002-2014, habiendo experimentado una reducción en los años de expansión económica y los primeros años de la última recesión y un aumento en el período más reciente (véase gráfico 1). La mejoría de estos últimos años vendría derivada de una reducción en el número de litigios ingresados en los tribunales (véase gráfico 2).

Los determinantes de la eficacia judicial: análisis y evidencia reciente

La eficacia del sistema puede interpretarse como el resultado de la interrelación entre factores relativos al diseño y estructura del sistema judicial (que, a efectos ilustrativos, se pueden agrupar bajo la etiqueta común de elementos de «oferta») y el flujo de litigios planteados ante los tribunales (que puede entenderse como la «demanda» a la que se enfrenta el sistema judicial). De acuerdo con este esquema sintético del funcionamiento del sistema

15 *Clearance rate* en la literatura en inglés.

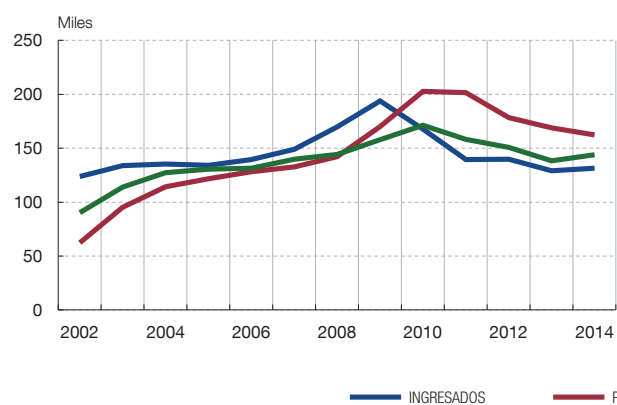
16 Por tanto, los juzgados de la jurisdicción civil utilizados en primer lugar a la hora de llevar un conflicto a los tribunales.



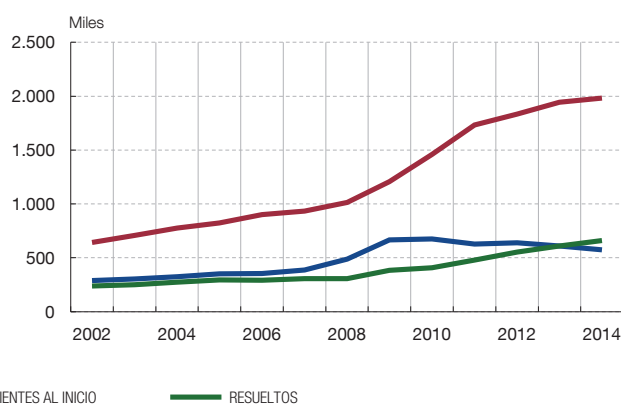
FUENTE: Banco de España, a partir de los datos del CGPJ (2015).

CARGAS DE TRABAJO DEL SISTEMA JUDICIAL EN ESPAÑA (ORDEN CIVIL)

1 JUICIOS ORDINARIOS



2 EJECUCIONES



FUENTE: Banco de España, a partir de los datos del CGPJ (2015).

judicial, la oferta se puede aproximar por medio del número de litigios que el sistema judicial puede resolver en un período determinado, que vendrá determinado por los recursos puestos a su disposición. Por otro lado, la demanda de justicia se aproxima por el número de casos (conflictos) que se inician en un momento determinado. En esta sección se incorpora información adicional de la CEPEJ que permite ampliar los argumentos presentados en Mora-Sanguinetti (2013).

FACTORES DE OFERTA

El funcionamiento de los sistemas judiciales puede verse afectado, en primer lugar, por los recursos humanos disponibles. En particular, España dispone de un número de jueces que asciende a 11,2 por 100.000 habitantes, inferior a los 21 de la media de los países considerados por la CEPEJ. Respecto a las grandes economías, sería inferior a los de Alemania (24,7) y ligeramente superior a los de Italia y Francia (véase cuadro 2).

En cuanto a la financiación, según los datos de la CEPEJ, España dispondría de un gasto público invertido en los tribunales en relación con la población de 27 euros por persona, por debajo de los 34,8 euros por persona de la media de los países de la CEPEJ. Este gasto es inferior al observado en Alemania (103,5 euros/persona), Italia (50 euros/persona) e Inglaterra y Gales (42,2 euros/persona). Por otra parte, el peso que representan las tasas

País	Gasto público per cápita asignado a los tribunales	Peso de las tasas judiciales en el presupuesto asignado a los tribunales	Porcentaje de juzgados de primera instancia especializados	Número de jueces de carrera por cada 100.000 habitantes	Puntuación en tecnologías de la información
España	27,0	13,8	38,3	11,2	56
Francia	—	—	59,7	10,7	55
Italia	50,0	15,6	6,6	10,6	62
Alemania	103,5	43,0	24,6	24,7	58
Reino Unido (a)	42,2	24,6	—	3,6	62
Promedio general	34,8	26,4	26,1	21,0	53,4
Promedio UE-15	50,4	29,2	28,9	15,4	56,3

FUENTE: CEPEJ (2014).

a Inglaterra y Gales.

judiciales en la financiación del presupuesto de los tribunales españoles se sitúa en el 13,8 %, lo que coloca a nuestro país en una posición por debajo de la media (26,4 %) de los países de la CEPEJ. En esta partida hay gran heterogeneidad, ya que los países se sitúan a lo largo de todo el espectro de fracciones: entre el 0,8 % de Suecia y el 55,5 % de Malta. Varias de las grandes economías europeas presentan resultados superiores a los de España: Alemania, con un 43 %; Italia, con un 15,6 %; y Reino Unido (Inglaterra y Gales), con un 24,6 %.

Por otro lado, en cuanto a la utilización de las nuevas tecnologías, el estudio de la CEPEJ (2014) indica que la utilización de los medios informáticos en el caso de los órganos judiciales en España alcanzaría una puntuación ligeramente superior a la media de la CEPEJ y similar a la de las grandes economías de la UE¹⁷.

Desde el punto de vista de la estructura organizativa, los datos de la CEPEJ (2014) indicarían que, en la actualidad, el grado de especialización judicial en España es relativamente elevado. El 38,3 % de los órganos jurisdiccionales españoles de primera instancia está especializado, porcentaje más reducido que en Francia, pero superior al de Alemania e Italia y al de la media de la CEPEJ, que asciende al 26,18 %. Del estudio de la OCDE [Palumbo *et al.* (2013)] también se deduce que la especialización del sistema español es superior a la media de los países pertenecientes a esta organización. La especialización judicial estaría relacionada con una reducción de los plazos de resolución según la OCDE o el Banco Mundial (2010). Sin embargo, algún estudio para España no muestra evidencia de que la especialización favorezca un acortamiento de los plazos¹⁸. En un trabajo reciente, Doménech y Mora-Sanguinetti (2015) proporcionan un análisis general de esta literatura a escala internacional y muestran que, en general, la evidencia acerca de la relación entre el grado de especialización y la duración de los plazos de resolución es poco concluyente.

FACTORES DE DEMANDA

La demanda de servicios judiciales suele aproximarse mediante la tasa de litigación, es decir, el número de conflictos (litigios) llevados a los tribunales per cápita o en términos

¹⁷ La CEPEJ (2004) propone un sistema de puntuación que mide la instalación de medios informáticos en tres áreas distintas de actividad judicial: por un lado, el registro y manejo de los casos que llegan a los órganos judiciales; por otro, la comunicación e intercambio de información con los usuarios del sistema y, por último, los medios disponibles para la asistencia de jueces y otro personal del juzgado (por ejemplo, para redactar las sentencias).

¹⁸ Véase Garoupa *et al.* (2010) para el caso de los juzgados de familia en España.

País	Número de litigios admitidos en los juzgados de primera instancia civiles (y mercantiles) por cada 100.000 habitantes [CEPEJ (2014)]	Número de litigios civiles iniciados por cada 100.000 habitantes [Palumbo <i>et al.</i> (2013)]	Número de litigios civiles iniciados con respecto al PIB [Palumbo <i>et al.</i> (2013)]	Número de abogados ejercientes por cada 100.000 habitantes [CEPEJ (2014)]
España	3.828	4.211	1,323	285,5
Francia	2.575	2.848	0,808	85,7
Italia	2.600	3.967	1,243	379,0
Alemania	1.961	3.466	0,919	200,5
Reino Unido (a)	1.859	3.196	1,276	—
Promedio general	2.430	2.635	0,936	139,5
Promedio UE-15	1.734	2.829	0,850	198,2

FUENTE: CEPEJ (2014).

a Inglaterra y Gales [salvo el caso de la medición de la litigiosidad, en el que se tiene información de Escocia en exclusiva en el caso de la CEPEJ (2014)].

del PIB del país (véase cuadro 3). Según los resultados de la OCDE [Palumbo *et al.* (2013)], España tendría la cuarta tasa de litigación más alta entre los países analizados, con 0,04 casos per cápita, y sería el tercer país con una tasa más elevada si se calcula respecto del PIB. Los resultados de la CEPEJ (2014) también proporcionan una conclusión similar, ya que España, con 0,04 casos per cápita, estaría por encima del promedio de las grandes economías de la UE o de la CEPEJ (0,02 casos en ambas agregaciones).

La discusión general sobre la litigiosidad del sistema es relevante en tanto que parece existir una relación positiva y significativa entre esta variable y la duración de los procedimientos civiles [véase Palumbo *et al.* (2013)]. Existen muchos factores que inciden en los incentivos de abogados y de la población en general a litigar, que van desde el coste privado que asumen los agentes que litigan, el volumen y complejidad de las transacciones económicas, la posición cíclica de la economía, la calidad y complejidad de nuestra normativa y de los procedimientos para resolver los conflictos fuera de los tribunales, tales como la mediación, el arbitraje o la conciliación. Asimismo, el tamaño del mercado de la abogacía puede estar relacionado con el volumen de litigación en algunas circunstancias¹⁹. Para el caso de España, Mora-Sanguinetti y Garoupa (2015) encuentran que el número de abogados y las tasas de litigación están relacionados de forma positiva y significativa para el período 2001-2010.

Con independencia de los distintos incentivos que puedan existir a litigar en un país como España, resulta claro que llevar un conflicto a los tribunales produce externalidades en el resto de ciudadanos y empresas [véase, entre otros, Shavell (1997)]²⁰. El contexto español de elevada litigiosidad indicaría que los usuarios del sistema judicial español interiorizan

19 Un mercado con más abogados podría reducir el precio de sus servicios debido a la presión competitiva, con el consiguiente efecto en la demanda. Por otro lado, los servicios proporcionados por los abogados son «bienes de confianza», y las diferencias en la información entre abogado y cliente podrían incentivar una mayor litigación [Dulleck y Kerschbamer (2006)]. Por otro lado, la rigidez de la regulación que se aplica a los abogados en su ejercicio profesional (por ejemplo, limitando los acuerdos de honorarios condicionales) podría llevar a los abogados a diversificar su cartera de clientes o a aumentar su número [véase, entre otros, Baumann y Friehe (2012)].

20 Cuando un sujeto toma la decisión de litigar, genera un coste a otros sujetos implicados y a la Administración Pública (además del coste directo en el que el sujeto activo incurre), lo que se consideraría una externalidad negativa. Sin embargo, el resultado del litigio puede disuadir a otros sujetos de litigar en el futuro (lo que se consideraría una externalidad positiva). Por estos motivos, el «interés privado» de litigar no siempre coincide con el «interés social» (o público) de que el litigio llegue siempre a los tribunales.

en menor medida que en otros países estas externalidades. En este sentido, resulta relevante identificar correctamente los factores que impulsan la elevada tasa de litigación en España y analizar las medidas que reduzcan las externalidades negativas derivadas de un uso ineficientemente intensivo del sistema judicial.

Conclusiones

Este artículo reúne evidencia reciente sobre el impacto del funcionamiento del sistema judicial en la eficiencia de ciertos ámbitos de la economía española. En concreto, de acuerdo con la literatura analizada, las mejoras en la eficacia judicial favorecen un desarrollo más elevado de los mercados financieros, un mayor crecimiento y tamaño de las empresas y un fortalecimiento del mercado de alquiler inmobiliario.

Según distintas fuentes de información estadística y metodologías, y en relación con los países de la OCDE, el sistema judicial español presentaría una duración media de los procedimientos judiciales que, en general, se situaría por debajo de otras economías que pertenecen al sistema legal de derecho francés, aunque por encima de economías con un sistema anglosajón y, sobre todo, de aquellas dentro de la esfera nórdica y germánica. Asimismo, el grado de eficiencia del sistema judicial español, aproximado a partir de la duración media de los procedimientos, se habría mantenido estable en los últimos años.

Finalmente, la evidencia reciente acerca de los determinantes de la eficacia de la justicia en España, desde la perspectiva tanto de los recursos propios del sistema judicial como de la demanda de servicios judiciales (los litigios canalizados por los abogados), pone de manifiesto la necesidad de identificar correctamente los factores que impulsan una tasa de litigación que es más elevada en España que en otros países.

19.1.2016.

BIBLIOGRAFÍA

- ACEMOGLU, D., y S. JOHNSON (2005). «Unbundling institutions», *Journal of Political Economy*, 113 (5), pp. 949-995.
- BAE, K. H., y V. K. GOYAL (2009). «Creditor Rights, Enforcement, and Bank Loans», *Journal of Finance*, 64 (2), pp. 823-860.
- BANCO MUNDIAL (2010). *Doing Business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs*, Washington, DC.
- (2015). *Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, Washington, DC.
- BARCELÓ, C. (2006). *Housing tenure and labour mobility: A comparison across European countries*, Documentos de Trabajo, n.º 0603, Banco de España.
- BAUMANN, F., y T. FRIEHE (2012). «Contingent fees meet the British Rule», *Public Choice*, 150, pp. 499-510.
- BERGER, H., y M. NEUGART (2011). «Labor courts, nomination bias, and unemployment in Germany», *European Journal of Political Economy*, 27 (4), pp. 659-673.
- CASAS-ARCE, P., y A. SAIZ (2010). «Owning versus Renting: Do Courts Matter?», *Journal of Law and Economics*, 53 (1), pp. 137-165.
- COASE, R. H. (1960). «The problem of social cost», *The Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- DJANKOV, S., C. MCLIESH y A. SHLEIFER (2007). «Private Credit in 129 Countries», *Journal of Financial Economics*, 84 (2), pp. 299-329.
- DJANKOV, S., O. HART, C. MCLIESH y A. SHLEIFER (2008). «Debt enforcement around the world», *Journal of Political Economy*, 116 (6), pp. 1105-1149.
- DOMÉNECH, G., y J. S. MORA-SANGUINETTI (2015). «El mito de la especialización judicial», *Indret*, 1/2015, pp. 1-32.
- DULLECK, W., y R. KERSCHBAMER (2006). «On doctors, mechanics, and computer specialists: the economics of credence goods», *Journal of Economic Literature*, 44, pp. 5-42.
- EUROPEAN COMMISSION FOR THE EFFICIENCY OF JUSTICE (CEPEJ) (2014). Report on «European judicial systems - Edition 2014 (2012 data): efficiency and quality of justice».
- FERGUSON, S., y S. FORMAI (2013). «Institution-driven comparative advantage and organizational choice», *Journal of International Economics*, 90 (1), pp. 193-200.
- GARCÍA-POSADA, M., y J. S. MORA-SANGUINETTI (2015). «Does (average) size matter? Court enforcement, business demography and firm growth», *Small Business Economics Journal*, 44 (3), pp. 639-669.
- (2014). «Entrepreneurship and Enforcement Institutions: Disaggregated Evidence for Spain», *European Journal of Law and Economics*, 40 (1), pp. 49-74.
- GAROUPA, N., N. JORGENSEN y P. VÁZQUEZ (2010). «Assessing the Argument for Specialized Courts: Evidence from Family Courts in Spain», *International Journal of Law, Policy and the Family*, vol. 24, n.º 1, pp. 54-66.
- GIACOMELLI, S., y C. MENON (2013). *Firm Size and Judicial Efficiency in Italy: Evidence from the Neighbour's Tribunal*, Temi di Discussioni, 898, Banca d'Italia.

- ICHINO, A., M. POLO y E. RETTORE (2003). «Are judges biased by labor market conditions?», *European Economic Review*, 47 (5), pp. 913-944.
- JAPPELLI, T., M. PAGANO y M. BIANCO (2005). «Courts and Banks: Effects of Judicial Enforcement on Credit Markets», *Journal of Money Credit and Banking*, 37 (2), pp. 223-244.
- KUMAR, B., R. RAJAN y L. ZINGALES (2001). *What Determines Firm's Size?*, NBER Working Paper, 7208.
- LA EVEN, L., y C. WOODRUFF (2007). «The Quality of the Legal System, Firm Ownership and Firm Size», *The Review of Economics and Statistics*, 89, pp. 601-614.
- LAYARD R., S. NICKELL y R. JACKMAN (1991). *Unemployment. Macroeconomic performance and the labor market*, Oxford University Press, Oxford.
- MACLENNAN D., J. MUELLBAUER y M. STEPHENS (1998). «Asymmetries in housing and financial market institutions and EMU», *Oxford Review of Economic Policy*, 14, pp. 54-80.
- MORA-SANGUINETTI, J. S. (2012). «Is judicial inefficacy increasing the weight of the house property market in Spain? Evidence at the local level», *SERIEs, Journal of the Spanish Economic Association*, 3 (3), pp. 339-365.
- (2013). «El funcionamiento del sistema judicial: nueva evidencia comparada», *Boletín Económico*, noviembre, Banco de España, pp. 57-67.
- MORA-SANGUINETTI, J. S., y N. GAROUPA (2015). «Do lawyers induce litigation? Evidence from Spain, 2001-2010», *International Review of Law and Economics*, 44, pp. 29-41.
- MORA-SANGUINETTI, J. S., M. MARTÍNEZ-MATUTE y M. GARCÍA-POSADA (2016). *Differential effects of enforcement procedures in booms and busts: evidence for the Spanish credit market*, mimeo.
- NORTH, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PALUMBO, G., G. GIUPPONI, L. NUNZIATA y J. S. MORA-SANGUINETTI (2013). *The Economics of Civil Justice: New Cross-Country Data and Empirics*, OECD Economics Department Working Papers, n.º 1060.
- QIAN, J., y P. STRAHAN (2007). «How Law and Institutions Shape Financial Contracts: The Case of Bank Loans», *Journal of Finance*, 62 (6), pp. 2803-2834.
- RODRIK, D., A. SUBRAMANIAN y F. TREBBI (2004). «Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development», *Journal of Economic Growth*, 9, pp. 131-165.
- SHAVELL, S. (1997). «The fundamental divergence between the private and the social motive to use the legal system», *The Journal of Legal Studies*, 26 (2), pp. 575-612.
- SHVETS, J. (2012). «Judicial Institutions and Firms' External Finance: Evidence from Russia», *Journal of Law, Economics, and Organization*, doi:10.1093/jleo/ews006.

