

Rafael Myro Sánchez\*

# COMPETITIVIDAD, PRODUCTIVIDAD Y NUEVO MODELO PRODUCTIVO

*En el presente artículo se busca mostrar, en primer lugar, que el tejido productivo español posee suficiente fortaleza competitiva aún para sostener un elevado crecimiento de la producción, incluyendo la producción industrial, particularmente castigada por la crisis. A continuación, se resalta el papel central que debe desempeñar la productividad del trabajo en el nuevo modelo productivo, para profundizar después en las claves de su crecimiento sostenido y en algunas de las políticas necesarias para lograrlo. Se analiza la capacidad competitiva de la economía española a través de la evolución comparada de sus exportaciones, que se mide por la cuota de España en la exportación mundial, probablemente el indicador más completo de competitividad de que disponemos.*

**Palabras clave:** estabilidad económica, productividad industrial.

**Clasificación JEL:** F13, O41, O47.

## 1. Introducción

En los próximos años, la economía española se enfrenta al difícil reto económico de conseguir crecer a un ritmo sostenido suficientemente elevado para aumentar de forma apreciable el empleo sin incurrir en desequilibrios macroeconómicos de importancia, en particular de sus cuentas exteriores, e incluso tratar de reducir su deuda exterior.

Crecer a un ritmo elevado no es difícil mientras el PIB real se encuentre por debajo del potencial, como ocurre en la etapa actual de recuperación económica, pues deben retomarse actividades y empresas

intensivas en empleo que se cerraron durante la crisis por restricciones de demanda y financieras. Tampoco debería ser muy difícil una vez alcanzado ese punto, porque la capacidad competitiva de la economía española es más elevada de lo que comúnmente se cree, como muestra la expansión de las exportaciones de bienes y servicios.

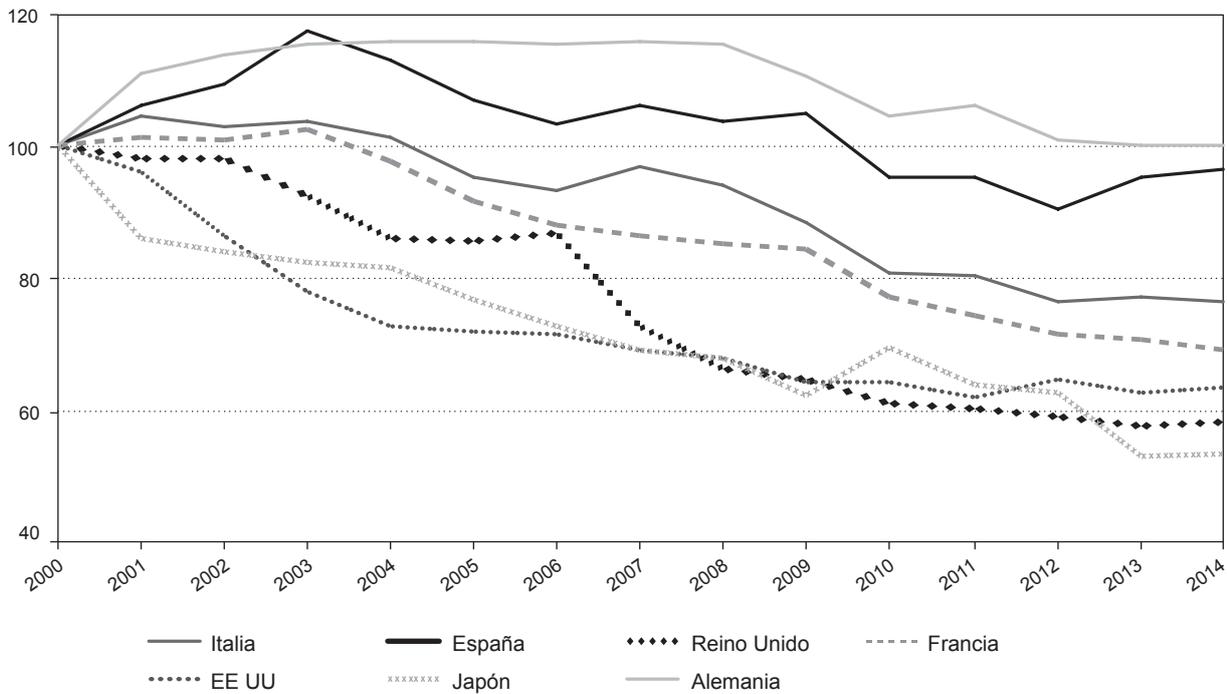
Pero este crecimiento deberá ir acompañado de aumentos significativos de la productividad que sostengan una evolución positiva de los salarios en un marco de reducción paulatina del desempleo.

Por otra parte, un elevado crecimiento de la renta tenderá a impulsar las importaciones, y la sostenibilidad del equilibrio exterior exigirá aumentos de la productividad que impulsen la competitividad exterior de las empresas y promuevan la internacionalización de

---

\* Catedrático de Economía Aplicada. Universidad Complutense de Madrid.

**GRÁFICO 1**  
**EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS, 2000-2014**  
 (Índices, 2000=100)



FUENTE: Elaboración propia con datos de Naciones Unidas.

aquellas hoy exclusivamente orientadas al mercado interno.

De esta manera, se requiere un nuevo modelo productivo que garantice un alto aumento del PIB y lo haga descansar sobre un significativo aumento de la productividad, sin por ello perder capacidad de generar un volumen importante de empleo y de elevar su calidad, impulsando actividades intensivas en capital humano.

## 2. La competitividad revelada en las exportaciones

Entre los posibles indicadores de competitividad, los más idóneos son los ligados a la marcha de las

exportaciones, que reflejan los resultados del proceso de rivalidad a que se enfrentan las empresas en los diversos mercados internacionales. El mejor y más completo de ellos es la cuota que posee un país en las exportaciones mundiales. Desde su entrada en la Comunidad Económica Europea, España ha defendido sus posiciones en el comercio mundial mejor que todos los demás países desarrollados, con excepción de Alemania, mostrando una gran fortaleza competitiva. El Gráfico 1 ofrece la información referida exclusivamente a los años transcurridos desde el inicio del actual siglo y solo para las exportaciones de bienes. La cuota de España en las exportaciones mundiales se reduce desde 2003, acusando el ascenso de China

en el comercio mundial, pero lo hace en una medida sustancialmente menor que en el caso de los restantes países desarrollados. El mismo análisis, pero referido a la década de 1990 destacaría aún más la fortaleza competitiva española entre los países avanzados, pues las exportaciones de bienes crecieron a una tasa anual real del 11 por 100, bastante superior a la media.

En los dos últimos años, España ha destacado también por recuperar posiciones, situando su cuota en las exportaciones mundiales en un valor del 1,9 por 100, que supera en tres décimas el peso que tiene en el PIB mundial, según la estimación del Fondo Monetario Internacional. La cuota en las exportaciones de servicios se ha mantenido más estable desde el año 2000, situándose en un valor medio aún más elevado, del 3,2 por 100, no solo merced a la importancia del turismo, sino también de los servicios no turísticos, cuyos ingresos exteriores son ligeramente superiores a los turísticos, en los que desempeña un papel destacado el sector de servicios a empresas.

El rápido crecimiento de las exportaciones españolas durante los últimos años ha ofrecido a los gobiernos un resultado positivo que destacar en el lúgubre marco recesivo de la crisis, pero, a tenor de lo expuesto, debe entenderse que no estamos ante un fenómeno ni reciente ni milagroso, sino ante el fruto de una apuesta de las empresas españolas por la internacionalización, que cuenta ya con una dilatada historia. El que solo lo hayamos descubierto ahora revela la reducida atención que prestamos a nuestros datos, incluso cuando son favorables. Hasta el Instituto Nacional de Estadística (INE) parece haber sucumbido a esta falta tan común, pues solo recientemente, en la nueva Comisión Nacional de Energía (CNE) de España con base en 2010, ha cerrado la discrepancia que existía entre el crecimiento ofrecido del valor añadido bruto (VAB) industrial y el de las exportaciones de bienes (que en un 82 por 100 son industriales), ofreciendo una imagen sensiblemente más positiva de la evolución de la industria española, que además concentra los problemas de esta en el período de crisis (Myro, 2015). Cada vez más la trayectoria

de la industria se liga a las exportaciones de bienes, y la necesaria reindustrialización del tejido productivo depende en una gran medida de que estas mantengan un alto ritmo de expansión.

Por otra parte, este buen comportamiento comparado de la cuota de España en la exportación mundial se ha logrado a pesar del deterioro de los costes relativos españoles en los años expansivos anteriores a la crisis, y como resultado de la positiva influencia de otros cuatro factores influyentes, cuyo papel hemos analizado con detenimiento en una reciente investigación (Myro *et al.*, 2013):

a) Una adecuada composición de la oferta de productos realizada al exterior, crecientemente adaptada a la estructura de la demanda mundial. En efecto, nuestra especialización en un *mix* de tecnologías alta, media y baja ha funcionado muy bien. En tecnología alta, los medicamentos; en media, los automóviles, la química y la maquinaria mecánica; y en baja, las metálicas básicas, y sobre todo, el sector agroalimentario.

b) Una calidad apreciable de los bienes ofrecidos, sobre todo medida con relación al precio, y un extenso número de bienes, diferenciados en sus características de los de otros rivales. No todos los indicadores avalan la mejora de la calidad de los productos españoles (Alcalá, 2013), pero sí muchos de ellos (Martín y Tello, 2013). Recientemente lo ha hecho el cálculo ofrecido por Benkovskis y Woerz (2015) de un índice de tipo de cambio real corregido por la calidad de los productos.

c) La implantación en mercados dinámicos, aunque en diferente grado, combinando bien viejos y nuevos mercados. Si bien es verdad que la estructura geográfica de nuestras exportaciones adolece de una mayor implantación en países asiáticos y en el norte de América, a pesar de los esfuerzos realizados en estos últimos años, la orientación hacia la Unión Europea (UE) ha actuado de forma expansiva hasta recientemente, y volverá a hacerlo en cuanto este área vuelva a crecer, dada la desaceleración del aumento del PIB en los emergentes. Naturalmente, ello no debe hacer desistir de los esfuerzos por penetrar en los mercados de estos.

d) Un nutrido grupo de empresas exportadoras con elevada eficiencia comparada, que ha acometido ya la fase más avanzada de internacionalización, cual es el establecimiento de filiales en un amplio número de países. Según los datos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), son ya 600 las empresas que exportan más de 50.000.000 de euros. Se trata de empresas con plantillas superiores a 1.000 trabajadores.

La notable paradoja de que las exportaciones españolas creciesen a ritmos elevados en un marco de alza de costes laborales unitarios y de apreciación del euro entre los años 2002 y 2007 (Myro, 2009 y 2015) se explica, pues, por estos otros factores que determinan la evolución de la cuota de exportación, además de los costes y precios: adaptación de la producción a la estructura de la demanda mundial, avances en la calidad de los productos, distribución geográfica de las exportaciones en mercados de expansión superior a la media, y elevada dimensión y eficiencia de las empresas exportadoras. De la importancia que revisten en el caso de España y de otros muchos países, se desprende que el coste laboral unitario es un factor fundamental de la evolución de la cuota de exportación, pero no el único<sup>1</sup>.

Por esta razón, cuando se habla de competitividad, resulta útil recuperar la clásica distinción entre *competitividad revelada* (la cuota en las exportaciones mundiales) y los *determinantes de la competitividad*, siendo los costes laborales unitarios medidos en moneda común el determinante de más fácil e inmediata observación y sobre el cual puede incidirse con mayor prontitud, actuando sobre los salarios y sobre el tipo

de cambio, aunque hoy ya ningún país perteneciente a la zona euro pueda influir en solitario sobre el tipo de cambio de la moneda europea. Este es ahora un asunto del conjunto de los países de la zona euro. De hecho, todas las exportaciones europeas en 2014 se vieron limitadas por el alto valor del euro, de la misma manera que se están viendo apoyadas en 2015 por su depreciación. Según revelan algunos estudios, es más dañina una apreciación de la moneda que el alza de los costes laborales unitarios (Breuer y Klose, 2013), probablemente porque la primera es exógena a las empresas e imprevisible para ellas, y difícilmente puede ser trasladada a los precios, por lo que se traduce en reducciones de los márgenes obtenidos en las ventas exteriores.

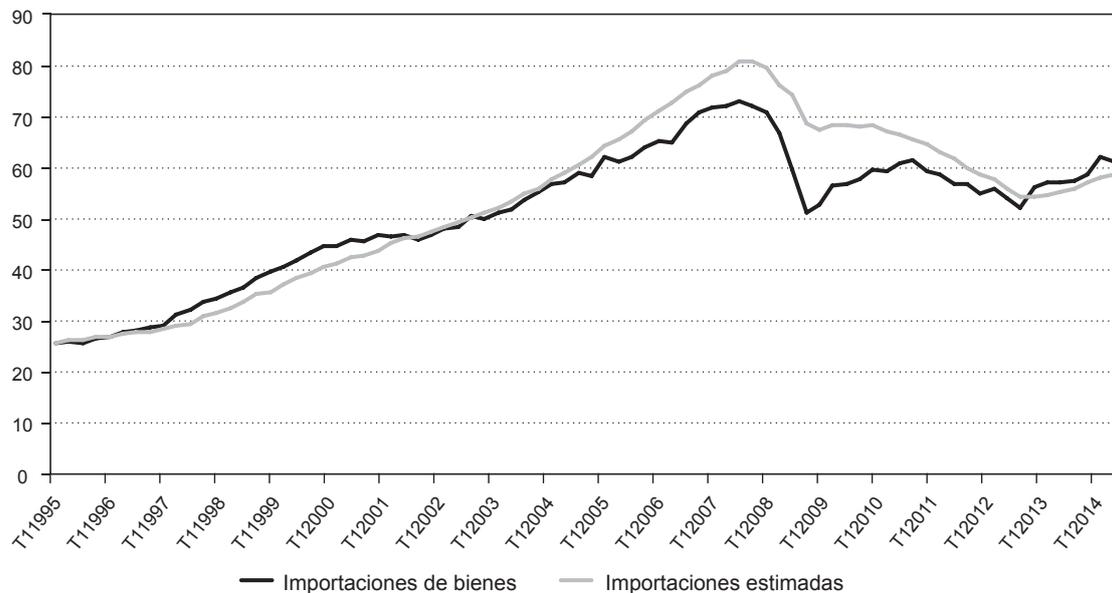
La evolución de la cuota en las exportaciones mundiales (o, lo que es lo mismo, el crecimiento de las exportaciones con relación al crecimiento mundial) es también un mejor indicador de *competitividad revelada* que otras magnitudes relacionadas con el comercio exterior, como las importaciones o el saldo del comercio exterior, cuyas expansiones suelen indicar, sobre todo, los excesos de crecimiento del gasto interno sobre la oferta interior, con frecuencia síntoma de políticas excesivamente expansivas. Naturalmente, son sensibles también a los precios relativos, que abaratan o encarecen las mercancías extranjeras con respecto a las nacionales, pero la influencia de este factor es normalmente bastante más limitada que la evolución del gasto<sup>2</sup>.

De hecho, en la etapa expansiva anterior a la crisis, las importaciones de bienes crecieron mucho, debido al fuerte aumento de la demanda interna, pero menos de lo esperado según las estimaciones de la elasticidad renta de que disponemos, situándose en torno a un 2 por 100

<sup>1</sup> La insistencia por parte del Banco de España, a mediados de la década de 2000, en destacar la falta de competitividad como uno de los principales problemas que poseía la economía española junto con el elevado endeudamiento de las familias, descansaba en una visión de la competitividad limitada a los costes y precios, y emparejaba dos problemas de muy diferente trascendencia. Aún más lo hacían los responsables económicos del Gobierno de entonces, que situaban el déficit exterior y la competitividad como principales problemas, minusvalorando la burbuja inmobiliaria. Como se ha visto después con más claridad, durante los años de crisis transcurridos, España tenía un problema de endeudamiento de familias y empresas, más que de competitividad.

<sup>2</sup> La cuota en las exportaciones mundiales también admite críticas como indicador de competitividad, en particular la de que puede beneficiarse de las políticas de depreciación de la moneda. Estas se encuentran detrás de las estrategias de exportación seguidas por los países asiáticos desde hace largo tiempo. Sin embargo, hoy tienden a predominar, bien la flexibilidad cambiaria, bien los acuerdos de tipos de cambio fijo, y en ambos regímenes cambiarios esta crítica pierde relieve.

GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES  
(En miles de millones de euros)



FUENTE: INE y elaboración propia.

(García *et al.*, 2009). El Gráfico 2 muestra que su evolución real fue menor a la que habrían experimentado ajustándose a este valor de la elasticidad<sup>3</sup>. Y ello a pesar del aumento en los costes laborales y en el valor del euro.

Por cierto, que esta evolución muestra que la recuperación de la demanda interna no debe hacer temer por una excesiva filtración hacia importaciones que limite la expansión del PIB. Un aumento de la demanda interna del 3 por 100 puede elevar las importaciones en torno al 5 por 100, que perfectamente podría llegar a ser también el ritmo de aumento que alcancen las exportaciones, con poco que acelere su marcha la economía mundial. Ello permitiría un aumento del PIB

<sup>3</sup> La elasticidad renta de las importaciones españolas, similar a la de China o EE UU, pudo disminuir durante la década de 2000-2010, como ocurrió a la de estos dos países, quizá por la desaceleración de los procesos de fragmentación productiva (CONSTANTINESCU *et al.*, 2015).

cercano al 3 por 100 con equilibrio en el comercio de bienes y servicios. Con todo, el Gobierno español debe tratar de conseguir un avance de las exportaciones aún mayor a ese 5 por 100 para prevenir escenarios de bajo crecimiento del producto mundial, o de superior expansión de la demanda nacional (no siempre controlable), y también para reducir la deuda externa.

### 3. Competitividad y productividad

El aumento de las exportaciones a tasas reales superiores al 5 por 100 exige una apuesta por mejorar la competitividad de los productos españoles. En términos comparados, esta competitividad presenta debilidades que pone de manifiesto el mismo indicador que se privilegia aquí, la cuota en las exportaciones del mundo, si se mira exclusivamente a los bienes. En efecto,

CUADRO 1

CUOTAS EN EXPORTACIONES DE BIENES\* Y EN EL PIB MUNDIAL, 2014

	Exportación	PIB
Alemania .....	9,3	3,7
Francia .....	3,7	2,6
Italia .....	3,4	2,1
Japón .....	4,6	5,4
España .....	1,9	1,6
Reino Unido .....	2,8	2,7
EE UU .....	8,7	19,3

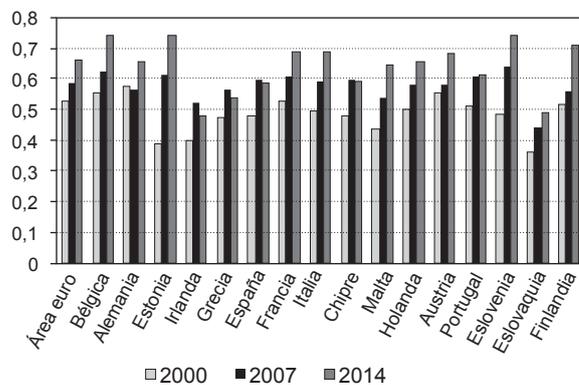
NOTAS: \*Excluyendo extractivas.  
FUENTE: Naciones Unidas y FMI

mientras en España esa cuota es tres décimas superior a su peso en la producción mundial —de 1,9 por 100 frente a 1,6 por 100—, la de Alemania duplica el peso de este país en el PIB del mundo y las de Francia e Italia también son sensiblemente superiores a sus producciones relativas (Cuadro 1). De forma que la competitividad española ha avanzado con paso firme pero tiene amplio recorrido aún, dependiendo de que crezca el valor exportado por productos, mercados de destino y empresas. También depende, desde luego, del surgimiento de nuevas empresas con nuevos productos.

¿Depende también de que los costes laborales unitarios españoles se reduzcan más? No, porque el nivel que han alcanzado ya es suficientemente bajo en términos comparados, como se observa en el Gráfico 3. Se encuentra bastante por debajo del de Italia, Francia y Alemania y de muchos otros países con menor desarrollo. Esto no quiere decir que no puedan reducirse más, con el objetivo de aumentar la competitividad en precios de los productos españoles, sino que ello no debe hacerse a través de disminuciones de salarios, sino de aumentos en la productividad, que se convierte así en el determinante clave de la competitividad.

GRÁFICO 3

COSTES LABORALES UNITARIOS EN LA UE (Euros por unidad producida)



FUENTE: EUROSTAT.

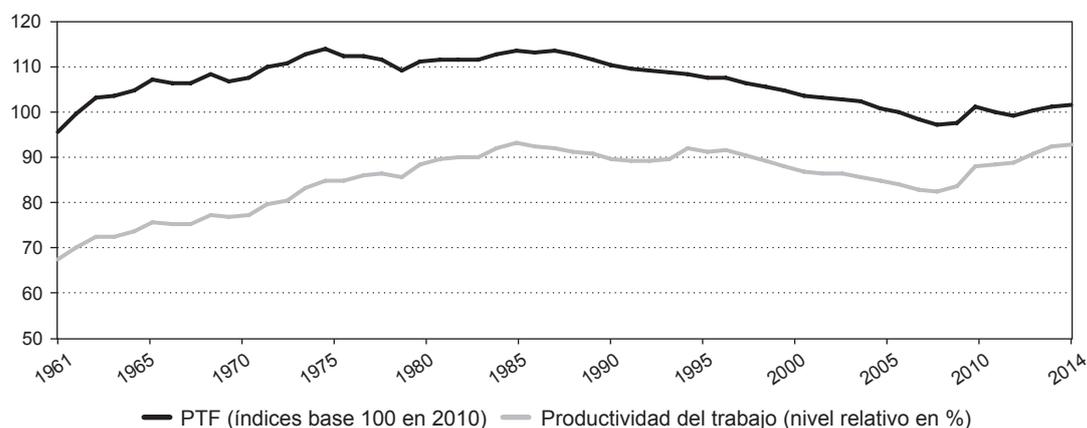
Por lo demás, los salarios más bajos, correspondientes a los trabajadores con contratos temporales, han sufrido ya un recorte muy apreciable desde el comienzo de la crisis, por lo que no suponen hoy obstáculo alguno para la creación de nuevas empresas y la absorción del desempleo existente con una menor cualificación<sup>4</sup>.

La productividad es pues la variable estrella. Como señalan Melitz (2003) y Helpman (2011), su ascenso permite a la empresa alcanzar el umbral crítico que le permite dar el salto a los mercados exteriores, afrontando los costes fijos y variables que ello conlleva, y situarse en otro terreno competitivo, el de las empresas globales. Debe recordarse asimismo que la productividad es también la variable que hace posible que crezcan los salarios y los beneficios del capital sin que lo hagan los precios y se pierda competitividad en los mercados internacionales, y por tanto, es también la base del crecimiento económico de un país, del aumento de su renta por individuo.

<sup>4</sup> La Comisión Europea criticó en noviembre de 2014 la rebaja salarial sufrida por los trabajadores españoles con salarios más bajos durante la crisis, en su mayoría con empleo temporal, valorándola en un 20 por 100 entre 2008 y 2012.

GRÁFICO 4

**PRODUCTIVIDAD EN ESPAÑA CON RELACIÓN A LA UE15  
(Niveles relativos y números índices)**



FUENTE: EUROSTAT.

Pues bien, está claro que España presenta un déficit de productividad apreciable en términos comparados, resultado de una evolución divergente con la de otros países y, en buena medida, causante del superior ascenso de los costes laborales unitarios hasta 2009. El Gráfico 4 muestra que la divergencia con la UE se inicia en la década de los años ochenta y se profundiza a partir de 1995, en coincidencia con una fuerte entrada de inmigrantes que favoreció la extensión de actividades intensivas en trabajo dentro de cada actividad productiva.

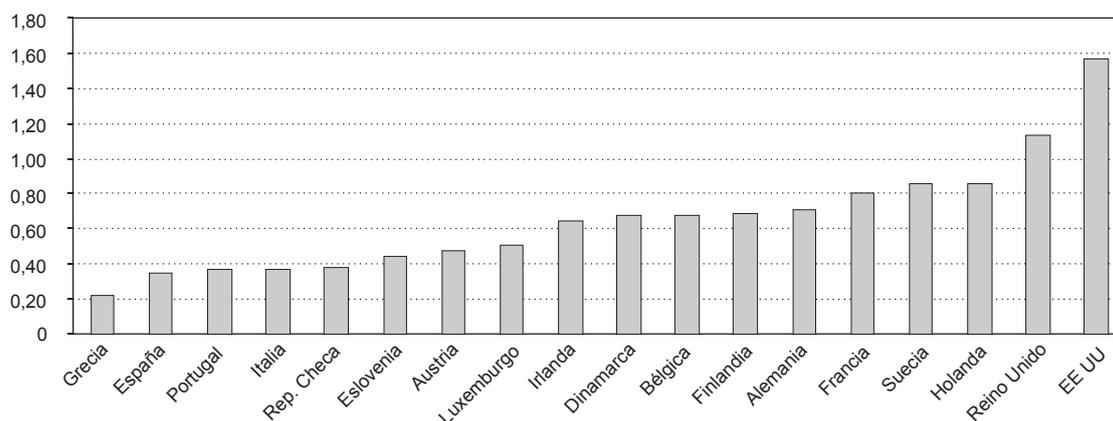
Así pues, el reto económico principal al que se enfrenta España en los próximos años es el de conseguir un mayor avance de la productividad y al mismo tiempo absorber la elevada cifra de desempleo existente, mejorando la cualificación de los trabajadores. No se trata de un reto fácil, porque, como ya se ha señalado, exige crecer a cifras altas, sin duda por encima del 3 por 100. Al mismo tiempo, una parte aún mayor de la producción debe dirigirse a los mercados exteriores, para asegurar que la expansión de la demanda interna

no genera desequilibrios exteriores de relieve y que se reduce paulatinamente la deuda externa. Este es el cambio de modelo productivo que se requiere y al que se debe prestar atención ahora, abordando los determinantes del aumento de la productividad.

#### 4. Los determinantes de la productividad, capital físico, capital humano e innovación

Los factores que impulsan el avance de la productividad del trabajo son bien conocidos: las dotaciones por trabajador de capital físico, capital humano y capital tecnológico, además de la asignación de estos factores a las actividades y empresas más competitivas. El trabajador produce más en un tiempo determinado porque tiene más herramientas o maquinaria (capital físico), porque tiene una mayor preparación (es más diestro, o realiza un producto de más calidad y mayor valor) y porque el proceso productivo en su conjunto es más eficiente, está mejor diseñado, fomenta la cooperación y la delegación de tareas, ahorra tiempos en el ensamblaje

**GRÁFICO 5**  
**INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES CON RELACIÓN A LA INVERSIÓN**  
**EN TANGIBLES EN EL SECTOR PRIVADO**  
**(Promedio 2000-2010)**



FUENTE: Intan-Invest (OCDE, 2013).

de tareas, y utiliza técnicas que singularizan el producto y lo diferencian del de las empresas rivales.

Cuando una economía alcanza un elevado grado de madurez, como le sucede a la española, el uso del capital físico adecuado para el producto estándar viene impuesto por procesos de producción bien conocidos, y lo que diferencia a unas empresas de otras es el capital humano y el *know how* de que disponen, las habilidades de sus trabajadores y los conocimientos tecnológicos, que poseen un valor específico y por ello se recogen en sus balances contables como activos intangibles. De acuerdo con esto, cuando se compara el capital físico medio por trabajador que posee España en 2014 (236.400 euros de 2010, según el cálculo de Eurostat) con el de otros países europeos, resulta ser similar al de Francia y superior al de Alemania e Italia, y desde luego al de Reino Unido. Las diferencias, pues, se encuentran en el capital humano y tecnológico, a los que deben dirigirse las acciones de política económica, porque su desarrollo

produce mayores efectos externos positivos sobre la economía. El Gráfico 5 muestra cómo España se sitúa a la cola de los países desarrollados por el porcentaje de activos intangibles de las empresas, medidos con respecto a los tangibles (que son más elevados, como ya se ha señalado).

### 5. La inversión en capital humano

El capital humano no es solo una herramienta directa de aumento de la productividad en manos del trabajador en el que se deposita la formación, sino también un vehículo de transmisión de nuevas ideas, de progreso técnico, de antesala de la innovación. Es también la clave de una gestión de calidad en la empresa que aúne formación con trabajo en equipo, delegación de responsabilidades y tareas, rotación entre puestos y grupos de mejora (Huerta y Salas, 2014). Dependientes de esta calidad de gestión, se encuentran la dimensión empresarial, la innovación, la mayor

eficiencia del proceso productivo y la internacionalización de la empresa<sup>5</sup>.

En los últimos veinte años, el avance en el capital humano de España ha sido muy notable. Medido por el número de años de estudio de la población activa, ha pasado de casi siete años en 1995, como media, a cerca de 11 en 2012. Este es un valor ligeramente inferior al de los socios europeos más desarrollados. No obstante, esta medida no recoge bien la calidad de este capital humano. Ricardo Hausmann y Cesar A. Hidalgo encabezan a un grupo de investigadores que consideran un mejor indicador, precisamente el nivel de complejidad de las exportaciones, que resulta de la combinación de la diversificación de los productos exportados y de su diferenciación respecto a los de los competidores, factores que estos autores miden a través del Índice de Complejidad Económica (Hausmann *et al.*, 2013). Encuentran una elevada correlación por países entre el valor de ese índice y el nivel de productividad, superior a la que se establece con los años medios de estudio<sup>6</sup>. Para estos autores, el indicador que proponen sintetiza los saberes y habilidades de los individuos de un país que resultan útiles y complementarios para la producción, su capital humano colectivo, expresado en términos de eficiencia productiva; este trasciende la formación reglada media, recogiendo también el aprendizaje en el puesto de trabajo, y por ello se revela más relacionado con la renta per cápita que los años medios de estudios formales de la población. Estos autores comparan por ejemplo Ghana, Tailandia o Brasil, tres países con los mismos años medios de estudios de su población, pero con diferentes índices de complejidad de sus exportaciones (mucho mayores en Brasil y

Tailandia que en Ghana). No es nada extraño este planteamiento, pues ya hemos visto cómo las empresas que sostienen la exportación en España destacan por elevados niveles de cualificación de la mano de obra, así como por una mayor proporción de empleados dedicados a actividades de I+D.

Pues bien, según su índice de complejidad económica, dentro del amplio conjunto de países que consideran los autores citados, España se sitúa en mejor posición que según los años medios de estudio de su población trabajadora. Pero esto también le sucede a Francia, Italia y Alemania, e incluso en mayor medida, de manera que está claro que España tiene un retraso en este aspecto, que se manifiesta también por un menor gasto en educación sobre el PIB.

Ahora bien, quizá más grave que una insuficiente cantidad de formación es su deficiente calidad, que se manifiesta a través de múltiples indicadores, no solo los resultados del test PISA, algo inferiores al promedio de la OCDE, sino también el alto porcentaje de titulados que realizan actividades que se consideran por debajo de su nivel formativo, así como el pequeño premio salarial que se obtiene cuando se pasa de un escalón formativo al siguiente, según los estudios disponibles. Es decir, añadir formación en España ofrece menos recompensa en forma de mayores salarios que en otros países, aun cuando este es un aspecto que puede verse influido por una negociación salarial rígida, que no premia adecuadamente los mayores niveles formativos. A esto hay que sumar la posición retrasada de las universidades españolas en los *rankings* internacionales. Un estudio publicado en 2007, realizado por prestigiosos profesores, encabezados por Phillippe Aghion, titulado «Why Reform Europe's Universities?», revela que España no cuenta con ninguna universidad dentro de las 200 primeras del mundo, y las pocas que se incluyen entre las primeras 500 muestran un índice de rendimiento investigador de 23, sobre un nivel de 100 para las estadounidenses. Otros índices más recientes ofrecen mejores resultados que, sin embargo, no alteran la situación de retraso relativo.

<sup>5</sup> A este respecto, conviene resaltar que España padece un déficit en calidad de la gestión, detrás del cual se encuentran un volumen excesivo de empresarios deficientemente formados y métodos de organización del trabajo poco participativos (PÉREZ y SERRANO, 2013 y HUERTA y GARCÍA, 2014). Probablemente la calidad en la gestión depende a su vez de la innovación e internacionalización, de forma que las políticas dirigidas a favorecer estos aspectos contribuyen a mejorarla.

<sup>6</sup> En realidad, la variable que utilizan es la renta per cápita, pero es sabido que el nivel que alcanza esta por países está estrechamente relacionado con el de la productividad del trabajo.

Un primer corolario de lo expuesto es que la reforma de educación es urgente y requiere de consensos que no parecen fáciles en un momento de gran fragilidad institucional como el actual. Piénsese por ejemplo en la reforma de las universidades. Son muchos los informes que reclaman un marco de mayor competencia entre ellas, dotándolas de una mayor autonomía, junto a un cambio en su forma de gobierno, con mayor representación de los intereses de las comunidades regionales, de sus gobiernos y de la sociedad<sup>7</sup>. Los gobiernos regionales no parecen deseosos de afrontar el reto de reformar las universidades, apenas preocupados por conocer sus claves de funcionamiento y gestión, y en reciprocidad, muchas de ellas no parecen dispuestas a dejarse influenciar por ellos, de los que sin embargo dependen enteramente para su financiación.

Un segundo corolario es la necesidad de una organización de la educación no universitaria más cercana al tejido productivo, en la que se combinen estudios teóricos con prácticas en empresas, así como de un esfuerzo muy superior en el gasto en educación de las empresas, que resulta hoy particularmente escaso.

Las políticas dirigidas a favorecer el capital humano son especialmente urgentes para las pymes, ya que las empresas situadas en lo alto de la escalera de la internacionalización, las que exportan e invierten en el exterior y lo hacen en diferentes países, no solo destacan por poseer un personal más cualificado y con mayor porcentaje de titulados, sino que también mantienen una pauta más exigente de formación, con un gasto sensiblemente más elevado que la media en formación continua<sup>8</sup>. Ese mayor gasto se produce en todos los ítems que se consideran, pero la diferencia se acrecienta en idiomas y en ingeniería técnica. En el

otro extremo, se encuentra el amplio tejido de pymes volcadas en el mercado doméstico. Estas requieren de mejoras en la calidad de su gestión, que podría favorecerse mediante el estímulo al desarrollo de servicios públicos y privados de asesoramiento.

Pero la formación se estimula también a través de políticas indirectas, como las de contratación, cuando estimulan el empleo permanente, único que lleva a la empresa y al propio trabajador a realizar gastos de educación. Por eso es tan dañina la extensión del empleo temporal en España, que gobiernos, sindicatos y patronales declaran querer combatir, pero sostienen en la práctica, permitiendo que los trabajadores encadenen contratos de diverso tipo para mantenerse ligados a la empresa. Es urgente por ello el tránsito hacia un contrato único predominante, matizando la propuesta que hace algunos años hizo un amplio número de economistas desde la Fundación Española de Economía Aplicada (FEDEA).

### La apuesta por la innovación tecnológica

Si la situación española no es muy confortable en educación, lo es aún sensiblemente menos en investigación tecnológica. Conocida es la distancia en el esfuerzo de I+D entre España y otros países. Si tomamos a Alemania como referencia, con un gasto en I+D que representa un 2,5 por 100 del PIB, solo algo más que Francia, España se queda en la mitad, con Italia. Aún es peor si se buscan indicadores de resultados del esfuerzo en investigación, como las patentes registradas en las oficinas de EE UU, la Unión Europea y Japón, porque España registra la tercera parte que Italia.

El volumen particularmente reducido de patentes habla por sí solo de la calidad del esfuerzo de I+D, o de su ineficiencia. Esta tiene que ver con la forma poco estructurada con que se gestiona el gasto, y con la falta de vertebración del sistema de ciencia y tecnología, de una adecuada división de tareas y de sólidas y bien estructuradas relaciones entre los sujetos que lo forman; con las empresas, que cooperan poco entre

<sup>7</sup> Ver EuropeG: «La reforma de la universidad. Un impulso a la competitividad de la economía española», *Policy Brief*, nº 4, junio 2013. [http://europeg.com/index.php?option=com\\_phocadownload&view=category&id=1&Itemid=77&lang=es](http://europeg.com/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=1&Itemid=77&lang=es).

<sup>8</sup> En particular, el gasto mediano en formación de las empresas entre 50 y 200 trabajadores que poseen filiales en el extranjero es 2,5 veces mayor que el de las empresas que no las tienen. En el segmento de empresas de más de 200 trabajadores, esa ratio es de 1,7 veces (ESTEVE y RODRÍGUEZ, 2014).

sí, con la Administración Pública y los centros de investigación e innovación.

Detrás de todo ello se esconde una notable falta de ambición, que probablemente denota una reducida fe en los resultados de la investigación tecnológica, inciertos pero muy tangibles en el largo plazo. Los principales países innovadores: EE UU, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido, poseen sistemas sólidos de investigación e innovación que descansan sobre una vasta investigación básica, que a su vez se apoya en cuantiosos fondos públicos. La estructura de institutos de investigación que posee Alemania, con el Max Plank en la base del desarrollo teórico, marca un claro camino, que, sin embargo, solo algunas regiones parecen estar siguiendo, como el País Vasco o Cataluña.

Como señala Mariana Mazzucato en un reciente libro dedicado al papel del Estado en la innovación (Mazzucato, 2014), la clave de un sistema innovador es un fuerte esfuerzo estatal dirigido a ofrecer una base amplia de nuevos hallazgos y conocimientos a la sociedad que los emprendedores conviertan en nuevos procesos productivos y productos, con el concurso de las empresas de capital riesgo<sup>9</sup>. El que Apple realice un esfuerzo tecnológico diez veces inferior a Microsoft (2,8 por 100 de las ventas frente al 13,8 por 100) revela la capacidad de esta empresa de absorber nuevas ideas y descubrimientos ofrecidos por los centros de investigación y las aplicaciones realizadas por la industria militar.

<sup>9</sup> En contra de lo que frecuentemente se cree, en EE UU, el Estado se encuentra detrás de las innovaciones más radicales. Pero no solo como agente encargado de la investigación básica, sino como planificador de los nuevos campos de investigación. Define y protagoniza las grandes misiones. Es un agente tan importante o más que las empresas en la investigación. En palabras de Mazzucato, el Estado «crea la visión, la misión y el plan». Avanza mucho más allá de lo que recomendará Keynes cuando señalaba que debía hacer lo que otros no hacen. Sobresalen las actuaciones de la Agencia de defensa DARPA (Defense Advance Research Projects Agency) en pro del desarrollo de los chips y la informática, auspiciando el despegue de Silicon Valley, así como su posterior decisión clave de desarrollar Internet; o las de la Agencia ARPA-E (Advanced Research Projects Agency-Energy) en el ámbito de la energía y el cambio climático; o la ambición de los programas para pequeñas empresas, de los que se benefició el nacimiento de Apple; o las apuestas de las dos agencias que deciden poner en marcha los programas de nanotecnología; y, en fin, los institutos nacionales de salud resultan claves para la biotecnología.

Esta misma autora habla de la «paradoja europea», consistente en la extraña combinación de liderazgo científico y escasez de patentes. Cree que lo que distingue a EE UU de Europa es más investigación hecha en más instituciones, generando mayores capacidades técnicas en la fuerza de trabajo. Dicho de otra forma, el problema de Europa reside en un sistema de investigación científica más débil y la presencia de empresas más débiles y menos innovadoras. También lo es una inadecuada división del trabajo entre universidades y empresas, con las primeras centradas en la investigación de alto nivel y las segundas en el desarrollo de la tecnología.

Estas deficiencias europeas se aplican *a fortiori* a España, y subsanarlas es fundamental para lograr que las exportaciones crezcan. Las empresas españolas que han superado la segunda etapa de internacionalización —la creación de filiales en otros países, que son de elevada dimensión media— deben ahora protagonizar el gran reto de la innovación. Están en inmejorables condiciones para hacerlo, porque han recuperado apreciables niveles de rentabilidad, pero han de erradicar perspectivas cortoplacistas, extendidas en exceso, de búsqueda de retornos rápidos y elevados. Una gran parte de ellas deben dejar de asentar su desarrollo en meras ventajas competitivas técnicas, de gestión u organización como hasta ahora<sup>10</sup>. A ello puede ayudarles el liderazgo del Estado, con una visión clara y una actuación decidida con respecto a los nuevos retos tecnológicos.

También puede ayudar el Estado a la captación de tecnología foránea con un esfuerzo redoblado y renovado por la atracción de inversión extranjera (Scheifler y Villarica, 2014). Esta se ha revelado muy eficaz en la acentuación de la competencia en el mercado interior, la mejora en la capacidad tecnológica y la exportación.

<sup>10</sup> La distinción entre competitividad tecnológica y capacidad competitiva, formulada por FAGERBER *et al.* (2007), la primera basada en el esfuerzo de investigación e innovación y la segunda en capacidades técnicas y organizativas, en mercados financieros eficientes y apoyos gubernamentales de relieve, resulta clave para entender cómo muchas empresas españolas han podido internacionalizarse sin poseer un gran desarrollo tecnológico propio (véase GUILLÉN y GARCÍA, 2011).

El 30 por 100 de las exportaciones proceden de empresas de capital foráneo.

Pero un esfuerzo adicional en educación e innovación como el que España necesita no resulta compatible con la voluntad de recortar el gasto público, o de reducir el papel del Estado en la economía. Esta es la política que se viene diseñando en los dos últimos años y parece sancionar el mantenimiento de una notable distancia de España con otros países europeos en ingresos públicos sobre el PIB, de siete puntos porcentuales, que no se debe a menores tipos impositivos<sup>11</sup>. España necesita más presencia del Estado en la economía, no menos<sup>12</sup>. Más Estado, creando infraestructuras de conocimiento, no reglamentaciones que impiden el libre funcionamiento de los mercados.

En fin, el que las exportaciones españolas mantengan elevados ritmos de crecimiento en los próximos años requiere además de una política de promoción exterior dirigida a las pequeñas empresas innovadoras, es decir de elevada productividad, de productos diferenciados y, por consiguiente, con potencial exportador. La política de promoción exterior debe continuar extendiéndose hacia las empresas que no exportan, abandonando la «zona de confort» de circunscribirse a las que ya lo hacen.

### Otros factores que afectan a la acumulación de capital

La inversión en capital físico, humano y tecnológico, y su asignación a las actividades en las que pueden

ofrecer los mejores resultados, se ve influenciada también por un conjunto de factores coyunturales y estructurales que conviene revisar y para los que ofrece una interesante guía el análisis que realiza el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) en su informe bianual sobre competitividad.

Este informe estudia múltiples factores que influyen en las decisiones de individuos, empresas y administraciones públicas, condicionando sus inversiones en capital físico, humano y tecnológico y, por consiguiente, en el avance de la productividad. En sus últimas versiones ha incorporado diversas mejoras, bajo la dirección del economista español Xavier Sala i Martín. Lo que merece atención, más que el valor del indicador global de competitividad, es el amplio listado de variables que analiza.

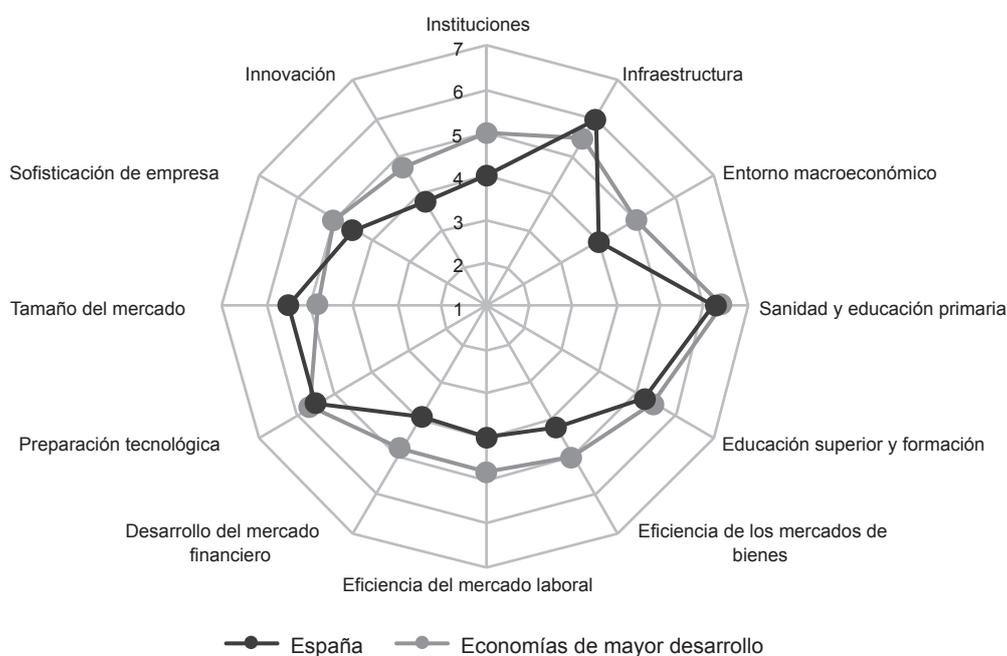
El Gráfico 6 muestra la valoración de España que ofrece el último informe del WEF, correspondiente a 2014-2015, a través de una comparación con los países de mayor desarrollo, aquellos para los que la fuerza motor clave de la productividad es la innovación. De los 12 pilares que estudia este informe, España sobresale en dos, tamaño de su mercado e infraestructuras, y se acerca a los niveles medios en otros dos, educación y preparación tecnológica, mostrando deficiencias en los ocho restantes, que son más marcados en innovación, entorno macroeconómico y eficiencia del mercado de trabajo.

En el Indicador Global de Competitividad, que se obtiene como media apenas ponderada de las valoraciones otorgadas a cada uno de los doce ítems o pilares señalados, las cuales proceden a su vez de más de 100 indicadores de base, que se agregan con pocas ponderaciones, España ocupa la posición 35, bastante alejada de la que ostenta en el PIB mundial (16), pero más cercana a la que detenta según el PIB per cápita (31). Resulta obvio que no puede otorgarse mucho valor a la medida que ofrece para cada país este indicador global, porque se desconoce cómo influye cuantitativamente cada uno de los factores que se puntúan en el avance de la productividad, de forma que aunque se

<sup>11</sup> Las causas de la reducida recaudación impositiva en España se analizan en un gran número de buenos trabajos que coinciden en una gran parte del diagnóstico. A título de ejemplo véase ZUBIRI (2014).

<sup>12</sup> A la misma conclusión de la necesidad de reforzar la dimensión del Estado conduce la evolución de los indicadores de igualdad. La elevada concentración de renta en los tramos muy altos de la distribución, el 1 por 100 de los más ricos, y aún más el 0,1 por 100, que ha aumentado durante los años de crisis, es un reto al contrato social sobre el que se ha establecido la sociedad contemporánea, que ha constituido una base de crecimiento económico sostenido. Dificulta una negociación colectiva menos centrada en el salario y más favorecedora de la creación de empleo y el avance de la productividad.

**GRÁFICO 6**  
**COMPARACIÓN DE ESPAÑA CON LOS PAISES DE MAYOR DESARROLLO**



NOTA: Niveles de desarrollo: 1. Guiado por los factores; 1-2. Etapa de transición; 2. Guiado por la eficiencia; 2-3. Etapa de transición y 3. Guiado por la innovación.

FUENTE: Informe del Foro Económico Mundial (WEF), 2014-2015

establezcan algunas ponderaciones a la hora de agregarlos, resulta imposible sintetizar la potencialidad de avance de esta variable clave en una sola cifra<sup>13</sup>. Así,

<sup>13</sup> HAUSMANN R. *et al.* (2014), contrastan los *rankings* de los países en el Índice de Competitividad Global con el aumento de su productividad (su renta per cápita, más específicamente) en los años sucesivos, obteniendo una escasa correlación. En cambio, el Índice de Complejidad Económica que estos autores elaboran, basado en la diversidad y sofisticación de las exportaciones, en el capital humano que incorporan, contribuye claramente a explicar el avance en la productividad y la renta per cápita. Sobre esta base y partiendo de las exportaciones de 2009, los autores mencionados esperan para España un crecimiento del PIB del 2,6 por 100 hasta 2020, superior al de Alemania, Francia e Italia, aunque insuficiente para hacer frente al desempleo, lo que significa, si tomamos al pie de la letra este ejercicio, que la capacidad exportadora debe aumentar, algo en lo que ya se ha insistido. España ha de situarse en niveles de crecimiento del PIB no inferiores al 3 por 100 para absorber el desempleo existente, por lo menos la parte más relevante, la compuesta por aquellos trabajadores que no han perdido capacidad laboral después de varios años de desempleo.

por ejemplo en la *eficiencia de los mercados de bienes*, el pilar 6<sup>14</sup>, España se sitúa en el puesto 75 entre los países considerados, bastante más atrás que según el Índice Global. Ello se debe sobre todo a sus impuestos sobre beneficios, al peso de las importaciones y al tiempo y procedimientos requeridos para iniciar un negocio. Si los economistas supiésemos calibrar

<sup>14</sup> En este pilar se otorgan dos tercios de la puntuación a un conjunto bien amplio y diverso de aspectos: intensidad de la competencia local, extensión de posiciones de dominio de mercado, efectividad de la política antimonopolio, extensión y efecto de la tasación impositiva, tasa de impuestos, número de procedimientos necesarios para iniciar un negocio, tiempo requerido para iniciar un negocio, coste de la política agrícola, existencia de barreras al comercio exterior, tarifas comerciales, presencia del capital extranjero, relevancia de los procedimientos aduaneros, efecto sobre los negocios de la regulación sobre inversión extranjera, e importaciones como porcentaje del PIB.

bien la importancia de cada uno de estos ítems para el ascenso de la productividad, no nos habríamos enfrentado a una crisis de la envergadura de la actual. De igual manera, en el pilar 3, *entorno macroeconómico*, España se sitúa en el puesto 121, debido a su elevado déficit y deuda pública. No cabe duda de que estos dos desequilibrios afectan a su capacidad de recuperación y al avance en la productividad, pero existe un amplio debate acerca de la medida concreta en la que lo hacen, que también depende de otros muchos factores.

Pero que no deba otorgarse gran importancia a la posición concreta de un país en el Índice de Competitividad Global no quiere decir que su elaboración no suministre una información de gran utilidad acerca del país en cuestión para políticos, gestores e inversores, sobre todo en aspectos institucionales y de regulación económica, a menudo olvidados. En mi opinión, esta es la finalidad que persiguen los elaboradores del Índice, más que establecer un *ranking* de países.

Cuando se desciende a un mayor detalle en los ítems considerados, destacan las deficiencias encontradas en muy diversos ámbitos de la economía española, en especial en los siguientes: eficacia en el gasto público, sobrecarga de regulación estatal, confianza en los políticos, moderación de déficit público y del nivel de la deuda pública sobre el PIB, exceso del Impuesto sobre Sociedades, calidad del sistema educativo, calidad de la educación en matemáticas y ciencias, preparación del profesorado, procedimientos y tiempo para iniciar un negocio, flexibilidad en la negociación de salarios, ajuste entre salarios y productividad, rigidez en los procedimientos de contratación y despido de trabajadores, nivel de cotizaciones sociales, cooperación en las relaciones empresario-trabajador, capacidad de delegación de autoridad en los negocios, capital extranjero y transferencia tecnológica, capacidad para retener y atraer talento, financiación a través de mercados de capital locales, acceso al crédito y robustez de los bancos.

En su conjunto, las deficiencias que apunta el trabajo del WEF son de exceso de regulación y falta de

competencia en los mercados, debilidad en la calidad de las instituciones e insuficiencia en las dotaciones y en la calidad del capital humano, la gestión empresarial y la innovación. Son, sin duda, graves problemas que limitan el potencial de crecimiento del modelo productivo español y ofrecen la base de una agenda reformista amplia, que alumbre un nuevo modelo productivo.

Pero no todos los factores destacados tienen la misma importancia, como ya se ha advertido. La educación y la innovación son de directa y elevada incidencia en la productividad, mientras que otros de los factores estudiados favorecen o dificultan la acumulación en estas formas de capital o su eficiente uso. Así, por ejemplo, el exceso de déficit y de deuda de las administraciones públicas, limitan el indispensable desarrollo de una política pública mucho más ambiciosa en educación e innovación.

## 6. Conclusiones

En este trabajo se analiza la capacidad competitiva de la economía española a través de la evolución comparada de sus exportaciones que se mide por la cuota de España en la exportación mundial, probablemente el indicador más completo de competitividad de que disponemos.

Este análisis muestra que España posee un tejido productivo más sólido y competitivo de lo que habitualmente se cree, perfectamente capaz de sostener un crecimiento del PIB a tasas altas y con significativa creación de empleo, y no solo en la actual etapa de recuperación.

Pero la garantía de que este crecimiento se asiente en un marco de equilibrio macroeconómico, y no se vea estrangulado, solo puede venir de un cambio de modelo productivo que consiga un alza sostenida de la productividad del trabajo, la base de la mejora del nivel de vida de la población, del sostenimiento de la competitividad en precios de los productos y de la internacionalización de las empresas.

Dicho de otro modo, la garantía de un crecimiento sostenido del PIB no inferior al 3 por 100, que haga crecer de forma significativa el empleo, manteniendo bajas tasas de inflación y equilibrio exterior, e incluso con capacidad para reducir el alto endeudamiento externo, ha de provenir de una apuesta por el aumento de la productividad del trabajo, sobre todo a través de una mayor inversión en capital humano y tecnológico.

En efecto, la productividad del trabajo depende, hoy sobre todo, de aumentos en el capital humano y tecnológico, que deben ser impulsados desde las empresas, en una apuesta por el largo plazo y la creación de intangibles, y por el Estado, que debe reorganizar muy sensiblemente sus bases de apoyo a la educación y a la innovación, al tiempo que aumenta su gasto en ambos terrenos.

La situación de muchas empresas, que han recuperado buena parte de sus niveles de rentabilidad, es muy propicia para asentar su crecimiento sobre nuevas bases, fortaleciendo su capacidad de internacionalización y con sensibilidad a la creación de empleo.

La situación del Estado no es tan feliz. A sus problemas de déficit y endeudamiento se une la orientación que tiende a prevalecer hoy de reducción de sus gastos, en coherencia con la que han experimentado sus ingresos, en alejamiento de las pautas seguidas por buena parte de los países europeos. Los ingresos públicos deben ser recuperados para garantizar el esfuerzo necesario en educación, investigación e innovación.

En todo caso, existe un espacio amplio para la reforma de los mercados, buscando que se favorezca la asignación eficaz de los recursos y aumenten los incentivos para la acumulación de capital en sus diversas formas.

## Referencias bibliográficas

[1] AGHION, PH.; DEWATRIPONT, M.; HOXBY, C.; MAS COLELL, A. y SAPIR, A. (2007). *Why Reform Europe's Universities?* Bruegel Policy Brief. Recuperado de: <http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/34-why-reform-europes-universities/>

[2] ALCALÁ, F. (Dir.) (2013). *Diferenciación vertical y sofisticación exportadora en el comercio internacional*. Madrid: Fundación BBVA.

[3] BENKOVSKIS, K. y WOERZ, J. (2015). *Cost Competitiveness: a Dangerous Obsession*. Wox, CEPR's Policy Portal, 24 de febrero.

[4] BREUER, S. y KLOSE, J. (2013). «Who Gains from Nominal Devaluation? An Empirical Assessment of Euro-area Exports and Imports». *Arbeitspapier, Sachverständigenrat zur Begutachtung der Gesamtwirtschaftlichen Entwicklung*, nº 4/2013.

[5] CONSTANTINESCU, C.; MATTOO, A. y RUTA, M. (2015). «The Global Trade Slowdown». *Banco Mundial, Policy Research Working Paper*, vol. 7.158.

[6] ESTEVE, S. y RODRÍGUEZ, D. (2014). «Efectos de la inversión exterior sobre la exportación, el capital humano y el esfuerzo tecnológico». En MYRO, R. (Dir.) *España en la inversión directa internacional*, Instituto de Estudios Económicos, cap. 8, pp. 331-354.

[7] FAGERBER, J.; SRHOLEC, M. y KNELL, M. (2007). «The Competitiveness of Nations: Why Some Countries Prosper While Others Fall Behind», *World Development*, vol. 35, nº 10, pp.1595-1620.

[8] FELGUEROSO, F. y VÁZQUEZ, P. (2009). «Inmigración y crisis: aciertos, desaciertos y políticas complementarias», en CABRALES, A; DOLADO, J.J.; FELGUEROSO, F. y VÁZQUEZ, P. (coord.), *La crisis de la economía española. Lecciones y propuestas*, Fundación Española de Economía Aplicada (FEDEA), libro electrónico.

[9] FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J. (Eds.) (2014). *La empresa española ante la crisis del modelo productivo*, Fundación BBVA, Madrid, cap. 3, pp. 129-162.

[10] FORO ECONOMICO MUNDIAL (2014). *The Global Competitiveness Report, 2014-2015*. Recuperado de: <http://reports.weforum.org/the-global-competitiveness-report-2013-2014/#>.

[11] GARCÍA, C.; GORDO, E.; MARTÍNEZ-MARTÍN, J. y TELLO, P. (2009). «Una actualización de las funciones de exportación e importación de la economía española». *Banco de España, Documentos Ocasionales*, nº 905.

[12] GUILLÉN, M. F. y GARCÍA-CANAL, E. (2011). *Las nuevas multinacionales, las empresas españolas en el mundo*. Madrid: Ariel.

[13] HAUSMANN, R.; HIDALGO, C. A.; BUSTOS, S.; COSCIA, M.; SIMOES, A. y YILDIRIM, M. A. (2013). *The Atlas of Economic Complexity, Mapping Paths to Prosperity*. Center for International Development, Harvard University. Recuperado de: <http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/publications/featured-books/atlas>.

[14] HELPMAN, E. (2011). *Understanding Global Trade*, Cambridge: Harvard University Press.

[15] HUERTA ARRIBAS, E. y GARCÍA OLAVERRI, M. C. (2014). «La capacidad de dirección de las empresas españolas y el debate de la productividad», en FARIÑAS, J.C. y FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J. (Eds.)

[16] HUERTA ARRIBAS, E. y SALAS FUMÁS, V. (2014). «Tamaño de las empresas y productividad de la economía. Un análisis exploratorio». *Mediterráneo Económico*, nº 25, pp.167-193, Fundación Cajamar, Almería. Recuperado de: <http://www.publicacionescajamar.es/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/>.

[17] MARTIN, C. y TELLO, P. (2013). «La actividad exportadora y la competitividad no-precio de las empresas europeas». *Boletín Económico del Banco de España*, mayo, pp. 41-51.

[18] MAZZUCATO, M. (2014). *El Estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*. Barcelona: RBA economía, 2014.

[19] MELITZ, M. J. (2003). «The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity». *Econometría*, vol. 71, nº 6, pp. 1695-1725.

[20] MYRO, R. (2009). «El Puzzle de la productividad y la competitividad». *El País*, 5 de julio.

[21] MYRO, R. (2015a). «Paradoja de la productividad y la competitividad». En *Ensayos sobre economía española*, Thomson Reuters, cap. 9, pp. 97-108.

[22] MYRO, R. (2015b). *Una visión más favorable de la industria*, blog de Alde, 8 de abril. Recuperado de: <http://blogaldeaglobal.com/page/2/>

[23] MYRO, R. (Dir.); ÁLVAREZ LÓPEZ, M.; FERNÁNDEZ OTHEO, C. M.; RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, D. y VEGA CRESPO, J. (2013). *Fortalezas competitivas y sectores clave en la exportación española*. Instituto de Estudios Económicos, Colección Estudios, Madrid.

[24] PÉREZ, F. y SERRANO, L. (2013). «Capital humano y formación de directivos: situación española y estrategias de mejora». *Economía Industrial*, nº 387, pp. 87-107.

[25] SCHEIFLER, M. y VILLARICA, M. (2014). «Políticas de promoción de inversión extranjera. Un análisis de las mejores prácticas en agencias de atracción de inversiones», en MYRO, R. (Dir.), *España en la inversión directa internacional*, Instituto de Estudios Económicos, cap. 11, pp. 441-481.

[26] ZUBIRI, I. (2014). «El Sistema fiscal español. Las reformas necesarias». *Mediterráneo Económico*, nº 25, pp. 117-145.