

# Crecimiento económico desde la perspectiva de la empresa española

Madrid  
27 de febrero de 2013





# Índice

<b>1. Prólogo</b>	<b>5</b>
<b>2. Resumen ejecutivo</b>	<b>7</b>
<b>3. Introducción: no estamos tan mal</b>	<b>11</b>
<b>4. Diferencia entre crecimiento y creación de empleo</b>	<b>17</b>
<b>5. ¿Cuál es la clave para el crecimiento?</b>	<b>19</b>
<b>6. Estrategia de mercado interior</b>	<b>21</b>
<b>7. Estrategia de mercado exterior</b>	<b>23</b>
<b>7.1. Hacer más lo que ya hacemos bien</b>	<b>24</b>
<b>7.2. ¿Qué vías son necesarias para fomentar la exportación?</b>	<b>26</b>
<i>Mentalidad internacional</i>	<i>27</i>
<i>I+D+i</i>	<i>28</i>
<i>Tamaño empresarial</i>	<i>33</i>
<i>Educación</i>	<i>37</i>
<i>Otros aspectos</i>	<i>39</i>
<b>7.3. Síntesis de las diferencias entre España y Alemania</b>	<b>39</b>
<b>8. Propuestas del Círculo de Empresarios</b>	<b>41</b>
<b>8.1. Impulsar los sectores industriales</b>	<b>41</b>
<b>8.2. Fomentar la I+D+i</b>	<b>43</b>
<b>8.3. Educación</b>	<b>44</b>
<b>8.4. Financiación</b>	<b>45</b>
<b>8.5. Reducir otros costes</b>	<b>46</b>
<b>8.6. Mejorar el entorno socio-económico</b>	<b>46</b>
<b>8.7. Avanzar con Europa</b>	<b>48</b>
<b>8.8. Atracción de inversión, talento y consumo</b>	<b>48</b>
<b>9. Anexo</b>	<b>49</b>
<b>10. Bibliografía</b>	<b>51</b>
<b>11. Publicaciones recientes del Círculo de Empresarios</b>	<b>53</b>



## 1. Prólogo

Este documento constituye una reflexión del Círculo de Empresarios sobre el crecimiento económico visto desde las empresas de nuestro país.

La clave del crecimiento reside en un entorno de libertad de empresa y en la cultura de los ciudadanos, a lo que debe acompañar la acción de las autoridades económicas. En ese sentido, este documento se hace público en un momento muy delicado de la moral de la sociedad, debido a la reiteración de conductas de agentes públicos y privados que parecen desviarse de la moral necesaria para que las instituciones públicas y privadas sean inclusivas<sup>1</sup>, es decir, que acompañen y fortalezcan el crecimiento económico.

Es deseable que el crecimiento económico estable y sostenido se apoye en tres pilares fundamentales: democracia, economía de mercado e imperio de la ley.

El Círculo de Empresarios considera que la inmensa mayoría de empresas de nuestro país cumplen una función social altamente apreciable, crean riqueza y empleo y desarrollan su actividad siempre en el marco de la legalidad.

<sup>1</sup> El FMI ha adoptado recientemente la terminología de Acemoglu y Robinson (*“Why nations fail”*) de instituciones “inclusivas” para definir aquellas que refuerzan o propician el crecimiento económico, y “extractivas” para aquellas que tienen el efecto contrario.



## 2. Resumen ejecutivo

Crece es producir más, y a una relación calidad-precio que permita vender esa producción a más consumidores, nacionales o extranjeros. Para crecer necesitamos exportar más, además de ser los productores, en la mayor medida posible, de todo aquello que consumimos dentro de España. Y para ello no valen los proteccionismos, sólo el ser competitivos.

No parece discutible que la internacionalización es la base para salir de la crisis y para lograr un crecimiento sostenido. Y los países emergentes conocen bien esta lección: el aparente milagro de Brasil, Rusia, India, China o Turquía consiste en que en los últimos 30 años han multiplicado sus exportaciones per cápita por entre 7 y 80 veces; lo cual ha permitido que su renta per cápita se multiplique por entre 5 y 30 veces. Y no es casual que los países más desarrollados del mundo sean también grandes exportadores; o que la propia España lograra entre los años 60 y 80 su mayor prosperidad reciente: el impulso a la exportación gracias a la llegada de capital extranjero y la explosión del turismo fueron los protagonistas del despegue.

**¿Qué hacemos bien hoy y en qué necesitamos mejorar en internacionalización?**

Somos un país muy endeudado, pero **muchas cosas van bien**, más de las que creemos:

- El crecimiento de las exportaciones (+22% entre 2007 y 2012) y la contracción de importaciones (-10% entre 2007 y 2012) pueden permitir que en 2013 eliminemos nuestro crónico déficit por cuenta corriente.
- El saldo de inversión directa neta de empresas españolas en el extranjero ha pasado de ser negativo en 90.000 millones de euros hace una década a ser positivo en 16.000 millones de euros en 2011. Ello supone un flujo significativo de rentas que vuelven a España.
- Los turistas internacionales que nos visitan siguen aumentando, y permiten que España mantenga su liderazgo en el sector (segundo país del mundo y primero de Europa en ingresos por turismo internacional). Liderazgo muy meritorio, dada la fortísima apuesta por este sector de la mayoría de potencias emergentes, cuyos operadores turísticos gozan de costes (inmobiliarios y salariales) incomparablemente más bajos que los españoles.

- Tenemos empresas líderes en servicios (banca minorista, telecomunicaciones, ingeniería, infraestructuras, energía, seguridad...) y en donde la presencia internacional supera la nacional (en el conjunto de empresas del IBEX más del 60% de los ingresos proviene del exterior).
- En el campo más vulnerable a la competencia asiática, las manufacturas, tenemos empresas de primera fila que muestran que podemos competir con éxito, dentro y fuera de España.
- También en bienes de equipo tenemos claros ejemplos de dinamismo, competitividad e internacionalización.
- Tenemos un tejido empresarial mediano que, aunque no goza de la suficiente visibilidad, ha crecido desde la entrada en el euro y ha permitido crear empleo. Aunque en España no tenemos más de 25.000 empresas con más de 50 empleados, tenemos unas 40.000 empresas que exportan regularmente.
- Desde 1999 el número de empresas españolas ha crecido un 27%, incremento centrado en las medianas y grandes empresas internacionales. Y hemos creado 1,7 millones de empleos.
- España es el segundo país del mundo con más escuelas de negocios en el top 25 mundial después de EEUU, contando con tres: IESE y ESADE en Barcelona e IE en Madrid. En 2012, cerca del 90% de sus estudiantes de MBA fueron extranjeros.

Aunque tenemos también **asignaturas pendientes de cara a la internacionalización:**

- Clarifiquemos conceptos. La inversión (especialmente la tendente a la exportación) crea empleo y el empleo crea consumo. Primero va la inversión, luego el empleo y luego el consumo. No invirtamos los términos.
- Aunque el tamaño óptimo dependa del sector, es necesaria para la exportación una masa crítica mínima, generalmente coincidente con la empresa mediana. Y tenemos un déficit de ellas frente a Alemania, Francia u Holanda.
- No producimos la cantidad de investigación, desarrollo e innovación que necesitamos, aunque estamos mejorando.



- Debemos facilitar el desarrollo de los sectores industriales nacionales, que cuentan con empresas de mayor tamaño y son la principal fuente de I+D y de exportación.
- Para competir en coste es necesaria flexibilidad laboral (hemos avanzado), salarios razonables acordes a la productividad (el salario mínimo en España no es alto pero las cotizaciones sociales son elevadas), pero también evitar estímulos que desincentiven el empleo.
- Otros costes que se pueden modular desde una perspectiva macroeconómica son: financiero (disciplina fiscal del Estado como base para recuperar la credibilidad y reducir la prima de riesgo), fiscal (reducir esta carga requiere profesionalizar y reducir la Administración), regulatorio (unidad de mercado y reducción de barreras a la creación de empresas).
- Los costes de producción chinos suben, y los españoles están bajando. Si optimizamos los costes españoles y somos capaces de mantener la industria manufacturera española a pesar de la competencia emergente, en unos diez años seremos competitivos. Si la dejamos morir, no podremos recuperarla.
- La planificación de la educación es básica para que se adapte a las necesidades productivas del país (excesiva población universitaria sobre-capacitada para la labor que realizan y falta de formación profesional especializada).

El conocimiento de idiomas es condición necesaria para la internacionalización. Pero sólo un 20% de la población adulta en España habla inglés (frente al 85% en Holanda, 55% en Alemania, 35% en Francia...).

- Del mismo modo que necesitamos desarrollar el conocimiento de otros idiomas, debemos también impulsar las ventajas derivadas de la presencia y atractivo de nuestro idioma, nuestro patrimonio cultural y nuestro talento y capacidades artísticas en el mundo.
- Necesitamos una Administración Pública eficiente, más reducida y volcada en el fomento de la actividad exterior; y ello requiere su profunda reforma.

**Una comparación de España con el gran exportador europeo, Alemania,** muestra que en Alemania hay muchas más empresas medianas y grandes (dan empleo a un 60% de los empleados totales, frente al 40% en España), que habla inglés casi el triple de gente que en España, que la inversión en I+D es doble en relación con el PIB y que tienen una fuerza laboral más acorde a las necesidades reales de su economía, con un porcentaje de universitarios muy inferior (28% de ocupados con educación superior -con mucho acento en la Formación Profesional especializada- frente al 38% aquí).

Parece claro que hay bastante que hacer. Empezando por imitar los muy buenos ejemplos que ya tenemos en casa.

El presente documento del Círculo de Empresarios recoge una serie de **propuestas para la definición de un nuevo modelo de crecimiento para España** que le permita ser una economía competitiva en 2020. Algunas de las propuestas han sido recientemente tratadas por el Círculo de Empresarios, otras lo serán en documentos y actividades venideros. Esencialmente proponemos:

- Facilitar el desarrollo de los sectores industriales. Para ello se propone impulsar el tamaño empresarial y reducir los costes operativos (energéticos, logísticos y laborales) y burocráticos.
- Fomentar la I+D+i: más recursos y mejor uso de los que tenemos. Más “i” de innovación aplicada. Que la empresa sea el cliente del investigador.
- Planificar la educación. Prioridad a los idiomas desde edades tempranas, potenciación de la formación profesional especializada, mayor selección y exigencia en la formación universitaria.
- Facilitar la financiación. Disciplina fiscal del Estado como base para reducir la prima de riesgo y el *crowding-out* (desplazamiento del sector privado por el sector público). Paralelamente, desarrollo de mercados alternativos a la financiación bancaria, para cotizadas y no cotizadas.
- Reducir otros costes (regulatorios, fiscales, inmobiliarios y corporativos).
- Mejorar el entorno socio-económico. Distintos ámbitos de actuación: política de inmigración; demografía (fomento de la natalidad); cultura (responsabilidad, trabajo, justicia y proyecto común frente a la queja, subsidio, corrupción e individualismo), uso de internet como impulso de la productividad, fomento del espíritu empresarial, calidad institucional.
- Avanzar con Europa. España no puede entenderse sino integrada en un proyecto europeo común que debe ir a más tanto en el aspecto económico como político.
- Aprovechar nuestras fortalezas (calidad de vida, clima, idioma, infraestructuras, localización geoestratégica, sistema sanitario...) para atraer inversión, talento y consumo exterior. España debe ser la Florida de Europa, sin renunciar a ser también su California.

### 3. Introducción: no estamos tan mal

En la década que siguió al nacimiento del euro España ocupó, entre los integrantes de la moneda única, una posición de liderazgo en crecimiento del PIB, en creación de empleo, en acogida de inmigrantes y en saneamiento de las cuentas públicas (superávit público y mínimo endeudamiento). También fue líder en número de viviendas construidas y vendidas, en crecimiento del crédito (cerca de tres veces superior al del ahorro nacional), en alza de precios inmobiliarios y de consumo (ambos alentados por el crédito más barato y abundante de la historia) y en crecimiento del gasto público (adaptándose a los crecientes ingresos, la mayoría vinculados al sector inmobiliario). En los cuatro años siguientes a 2008, el “pinchazo” de la burbuja inmobiliaria ha aflorado todos los desequilibrios que la sustentaron, revirtiendo el sentido de nuestro liderazgo: ahora lo somos casi en las mismas magnitudes pero en sentido contrario (caída de PIB y del empleo, deterioro de las cuentas públicas, caída de precios inmobiliarios y restricción del crédito). La percepción artificial de riqueza se ha transformado en necesidad imperiosa de disciplina en las cuentas públicas y de forzoso retroceso hasta el nivel de vida que hubiéramos alcanzado con nuestras propias posibilidades y sin la ayuda de un endeudamiento excesivo que hay que devolver. El crédito barato y la burbuja inmobiliaria fueron generadores de inmigración, de empleo artificial y de consumo efímero, pero no de renta per cápita ni de mejoras ni rendimientos sostenibles en nuestro sistema productivo ni educativo.

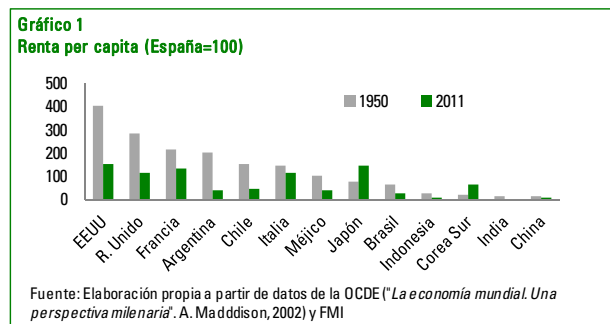
No obstante, la mirada en perspectiva comparada de algunas variables básicas puede romper algunos tópicos y arrojar sorpresas positivas:

- **Renta per cápita (RPC):** desde 2008 la RPC española se ha reducido más de un 5% en términos reales, pero desde 1999 aumenta un 10%.

En una visión con mayor perspectiva temporal la evolución española puede sorprender. **España, es desde 1950 y entre las economías relevantes del mundo, el tercer país por crecimiento de la renta per cápita** (ver gráfico 1):

- La distancia frente a España de países más “ricos” como EE.UU., Reino Unido, Francia o Italia se ha acortado considerablemente (por ej. la RPC estadounidense equivalía a 4 veces la española en 1950, hoy a 1,5 veces).

- La situación de la mayoría de países iberoamericanos se ha dado la vuelta (la RPC de este área era similar a la española en 1950, hoy, a pesar del fuerte desarrollo reciente, es aproximadamente la mitad).
- La distancia frente a los emergentes asiáticos se mantiene o se incrementa (la RPC china era un 18% de la española en 1950, hoy un 17%; la India era un 26% de la española en 1950, hoy un 5%).
- Sólo Japón y Corea del Sur superan desde 1950 el crecimiento de la RPC española.



- **Patrimonio del español medio.** Frente a las estadísticas que sitúan a una quinta parte de los españoles bajo el umbral de la pobreza, una comparación internacional muestra que la situación no es tan dramática (ver cuadro 1). En Alemania y EE.UU. hay mayor número de gente con altos patrimonios y mayor patrimonio de éstos, lo que hace que el patrimonio medio se eleve; en España en cambio hay menos proporción de "ricos" y menos patrimonio medio pero hay menor desigualdad social, más "clase media", y el español que está en el punto medio (mediana) tiene un patrimonio superior al americano o el alemán.

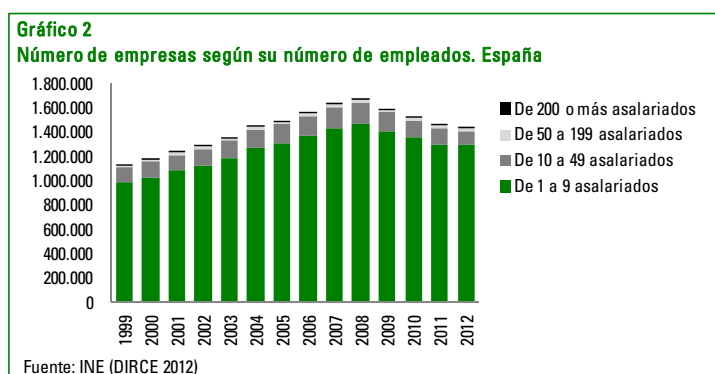
**Cuadro 1**  
Mediana del patrimonio neto por adulto en los 20 grandes países del mundo (2012)

	Mediana	Media	Media/ Mediana	Distribución de adultos (%) por intervalo de riqueza (\$ EEUU)		
				Menos de 10.000	Entre 10.000 y 1 Millón	Más de 1 Millón
1 Australia	193.653	354.986	1,83	9%	86%	5,5%
2 Japón	141.410	269.708	1,91	4%	92%	3,4%
3 Italia	123.710	212.910	1,72	21%	77%	2,4%
4 Reino Unido	115.245	250.005	2,17	17%	79%	3,3%
5 Canadá	81.610	227.660	2,79	30%	67%	3,1%
6 Francia	81.274	265.463	3,27	17%	78%	4,8%
<b>7 España</b>	<b>53.292</b>	<b>104.773</b>	<b>1,97</b>	<b>19%</b>	<b>81%</b>	<b>0,8%</b>
<b>8 Alemania</b>	<b>42.222</b>	<b>174.526</b>	<b>4,13</b>	<b>32%</b>	<b>66%</b>	<b>2,2%</b>
<b>9 EE.UU.</b>	<b>38.786</b>	<b>262.351</b>	<b>6,76</b>	<b>32%</b>	<b>63%</b>	<b>4,7%</b>
10 Corea	27.080	69.646	2,57	27%	72%	0,5%
11 México	8.394	29.871	3,56	55%	45%	0,2%
12 China	7.536	20.452	2,71	60%	40%	0,1%
13 Brasil	5.852	24.600	4,2	65%	35%	0,2%
14 Argentina	4.991	17.629	3,53	69%	31%	0,1%
15 Turquía	4.471	21.947	4,91	72%	28%	0,2%
16 Sudáfrica	3.822	21.458	5,61	71%	29%	0,1%
17 Indonesia	2.293	10.842	4,73	82%	18%	0,1%
18 Egipto	2.219	8.214	3,7	88%	12%	0,0%
19 Rusia	1.267	12.161	9,6	91%	9%	0,1%
20 India	938	4.250	4,53	95%	5%	0,0%

Fuente: Global Wealth Data Book 2012, Credit Suisse; elaboración propia

La importancia que el patrimonio inmobiliario tiene en el patrimonio total de las familias españolas influye en los datos anteriores, y permite también poner en contexto algunas cifras, aparentemente alarmantes, relativas al incremento del endeudamiento de las familias españolas en los últimos tiempos. **En el periodo 1999-2012 el endeudamiento de las familias ha pasado de 0,3 a 0,9 billones de euros.** Pero, en el mismo periodo:

- La riqueza financiera neta de las familias (activos financieros menos deuda) se mantiene en 0,8 billones de euros; es decir, los **activos financieros han aumentado en paralelo a la deuda desde 1999.**
- El **patrimonio neto de las familias** (riqueza financiera más riqueza inmobiliaria netas de deuda) **casi se ha duplicado**, pasando de 2,5 a 4,8 billones de euros (asumiendo una caída del precio de la vivienda de en torno al 30% desde 2008 –ver documento del Círculo de Empresarios “Síntesis España 1999-2012”).
- **Dinamismo empresarial.** El número de empresas con asalariados se ha reducido un 14% desde 2008, pero **aumenta un 27% desde 1999.** El incremento se centra en las empresas menos abundantes y en las que España tiene mayor necesidad de crecer, medianas y grandes (desde 1999, aumentan un 33% las empresas de entre 100 y 200 empleados, un 41% las de 500 a 1.000 empleados, un 85% las de entre 1.000 y 5.000, y un 62% las de 5.000 o más).



Este **dinamismo empresarial ha generado empleo.** España, a pesar de haber sido testigo de una importante destrucción de empleo desde 2008, ha sido capaz desde 1999 de crear 1,7 millones de empleos (el número de afiliados a la Seguridad Social pasó de 14,6 millones en 1999 a 19,3 en 2007 y a unos 16,3 en la actualidad); aunque tal incremento sea insuficiente y de bajo valor añadido, en contraste con el fuerte incremento de población experimentado (6

millones de inmigrantes en la última década y casi un millón de nacidos de madre extranjera).

- **Sector exterior.** España logrará en 2013 eliminar su crónico déficit por cuenta corriente y en 2012 registró ya superávit excluidas las compras netas de energía. Ello refleja una mejora de competitividad (meritoria en un contexto de moneda única que impide la devaluación), de la que dan ejemplo algunas cifras:
  - **Desde 1999 España es la segunda potencia europea por incremento en exportaciones de bienes**, sólo por detrás de Holanda y por delante de Alemania, Japón o EE.UU. Las exportaciones han crecido cerca del 10% anual y el número de compañías exportadoras cerca de un 5% anual. Tenemos unas 100.000 empresas que exportan, de las que unas 40.000 lo hacen regularmente.
  - Entre las **empresas del Ibex más del 60% de los ingresos procede del exterior** (vía presencia directa en el exterior o exportaciones), lo que prácticamente duplica la cifra de hace una década.
  - **Sector turístico.** A pesar de la fortísima apuesta por este sector de la mayoría de potencias emergentes, cuyos operadores turísticos gozan de costes (salariales e inmobiliarios) incomparablemente más bajos que los españoles, España mantiene su liderazgo en el sector: segundo país del mundo en ingresos por turismo internacional (primero en Europa), tercero por pernoctaciones, tercero por llegadas y quinto por oferta total (tercero por oferta en relación con población); España cuenta con cinco cadenas entre las 30 primeras del mundo. Tal posición de liderazgo no debe hacernos olvidar la necesidad de seguir avanzando en un turismo sostenible y de calidad.
- **Liderazgo empresarial.** Entre las grandes compañías cotizadas españolas, cerca de una veintena se encuentran entre las líderes mundiales en su sector: Banco Santander, BBVA, Telefónica, Inditex, Abertis, Iberdrola, Repsol, Acerinox, ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, Sacyr Vallehermoso, OHL, Indra, Amadeus, Prosegur, Grifols, Gamesa. En términos de capitalización bursátil, España cuenta con seis compañías entre las 50 mayores del área euro (índice Euro Stoxx 50) y con cuatro entre las 20 primeras.

Mención especial merece el **sector financiero español** que, a pesar de los saneamientos derivados de la crisis inmobiliaria que ha llevado a la intervención pública de algunas entidades, sigue siendo uno de los más potentes de Europa. Los dos primeros bancos españoles, Santander y BBVA, son el primero y tercero de la zona euro por capitalización bursátil y otros dos medianos (Caixabank y Sabadell) están entre los 15 primeros. La rentabilidad operativa antes de provisiones de la banca española sigue siendo más elevada que la media europea, basada en un ratio de eficiencia también mejor.

- **Infraestructuras y calidad de vida. La mejora de infraestructuras de toda índole en España durante las últimas décadas** (sanitarias, de transporte, de telecomunicaciones...) es destacable. Los efectos de estas infraestructuras sobre el crecimiento a largo plazo son incuestionables, independientemente de que ahora toca seguir pagándolas y manteniéndolas, y en algunos casos amortizándolas. En cualquier caso, esas infraestructuras **de primer orden**, unidas a la existencia de una población formada y a coste razonable, al excelente clima, al idioma y a la posición geoestratégica, hacen que nuestro país reúna los requisitos necesarios para ser destino preferente de inversión, talento y consumo exterior.

<b>Cuadro 2</b>				
<b>Infraestructuras de transporte en España</b>				
● <b>1ª red de tren de alta velocidad en Occidente (2011)</b> , por encima de Francia y a gran distancia del resto				
	<b>kms en servicio</b>	<b>kms en servicio y en construcción</b>	<b>kms en servicio por millón de habitantes</b>	<b>kms en servicio y constr. por millón de habitantes</b>
Alemania	1.032	1.348	12	16
<b>España</b>	<b>1.515</b>	<b>3.734</b>	<b>33</b>	<b>81</b>
Francia	1.872	2.171	29	34
Italia	760	815	13	14
Reino Unido	113	113	2	2
China	3.182	10.495	2	8
Japón	1.875	2.465	15	20
● <b>1ª red europea de autovías y autopistas</b>			14.000 kms	
● <b>3º país europeo por tráfico aéreo de pasajeros</b>			+ 200 millones	
● <b>4º de la UE en transporte marítimo de mercancías</b>			376 millones TM	
● <b>10º en el mundo por calidad infraestructuras</b> (Global Competitiveness Index 2012-13 del WEF)				
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de diversas fuentes				





## 4. Diferencia entre crecimiento y creación de empleo

No hay que identificar creación de empleo con crecimiento. **El crecimiento genera empleo, no viceversa**, aunque a veces se confunden los términos.

El empleo puede generarse sin que haya crecimiento (por ejemplo incrementando el trabajo a tiempo parcial y distribuyendo las horas entre más personas), o incluso provocando que, a largo plazo, haya menos crecimiento (por ejemplo creando empleo público innecesario a base de distraer dinero del sector privado vía impuestos, ya sea directamente o vía intereses de la deuda generada con el déficit).

Es cierto que la generación de empleo induce a un mayor consumo (si hay más personas con un sueldo, ya sea a tiempo parcial o como empleado público innecesario, es fácil que consuman más), pero sólo en la parte que no vaya en detrimento de los que ceden horas de trabajo o de los que pueden gastar menos porque pagan más impuestos para que se puedan contratar más empleados públicos innecesarios. Es decir, se genera muy poco crecimiento –aunque algo– si el aumento del empleo se deriva de la distribución entre más personas del trabajo real existente, y el efecto neto es negativo en el caso de generación de trabajo innecesario vía contratación de empleados públicos, sobre todo si para ello hay que recurrir al déficit y al endeudamiento.

Por tanto, hablemos de crecimiento como aumento de la actividad económica, como aumento de la oferta de bienes y servicios con demanda real.

Y seamos conscientes de que el modelo de crecimiento durante cierto tiempo tiene que combinar:

- Desapalancamiento.
- Refinanciación de los sectores básicos de la economía española.
- Crecimiento en sectores no intensivos en apalancamiento.



## 5. ¿Cuál es la clave para el crecimiento?

**Se trata de ofrecer bienes y servicios competitivos.** Competitivos en calidad y coste. ¿A quién? A todo el mundo, al mercado nacional y al internacional.

Crece es producir más. Para que alguien adquiera esa producción, nacionales o extranjeros. Pensando en términos de país, el aumento de actividad económica vendrá por abastecer internamente la mayor parte posible de la demanda interna y producir lo máximo posible para abastecer la demanda externa.

Es decir, exportar todo lo que se pueda e importar sólo aquello que no seamos capaces de producir internamente a una calidad y coste competitivo. No es era de proteccionismos, las virtudes del libre mercado entre países son indudables. Por tanto, la única manera de reducir las importaciones es ser capaces de producir con calidad y coste competitivo. Y, si lo hacemos, conseguiremos aumentar también las exportaciones.

Podríamos por tanto hablar de **dos estrategias: estrategia de mercado interior** (maximizar el abastecimiento del mercado interior con producción nacional; importar menos) y **estrategia de mercado exterior** (exportar más).

Y no podemos olvidar que tanto las empresas grandes con experiencia internacional como las emergentes están demostrando que desde España se puede ser competitivo. Han sabido leer e interpretar el mercado nacional a pesar de las dificultades y, sobre todo, han aprendido a leer e interpretar el mercado internacional, sea a través de la implantación exterior o de la exportación.

**La empresa, protagonista del crecimiento,** necesita de un entorno que favorezca la competencia y la libertad, lo que pasa por un papel más reducido del Estado y una regulación de calidad: aplicable, eficaz y predecible.

Este entorno de competitividad puede permitir una mejora de las empresas existentes así como estimular el emprendimiento. A través de la cultura de excelencia en las empresas y del emprendimiento pueden resurgir sectores desaparecidos o bien aparecer sectores nuevos de economía del conocimiento.



## 6. Estrategia de mercado interior

Un país debería sólo importar aquello que no es capaz de producir internamente de forma competitiva. En España hoy por hoy tenemos que reconocer que hay algunos bienes que no estamos en condiciones de producir internamente de forma competitiva: fundamentalmente muy alta tecnología y materias primas, especialmente combustibles fósiles. No obstante, esta limitación sería solventable con educación de alta calidad y con modificación del mix energético:

- La mejora en educación, sobre todo en la alta educación de calidad, lleva al progreso científico y tecnológico y puede permitir que, a largo plazo, sólo una pequeña parte de la alta tecnología no sea posible desarrollarla en nuestro país. Es un proceso lento, pero hay que afrontarlo.
- La dependencia energética de los combustibles fósiles sólo se puede salvar teóricamente y a muy largo plazo cambiando el mix de generación, dando más peso a la energía nuclear y a las renovables. También puede contribuir a medio plazo el previsible desarrollo de los vehículos eléctricos.

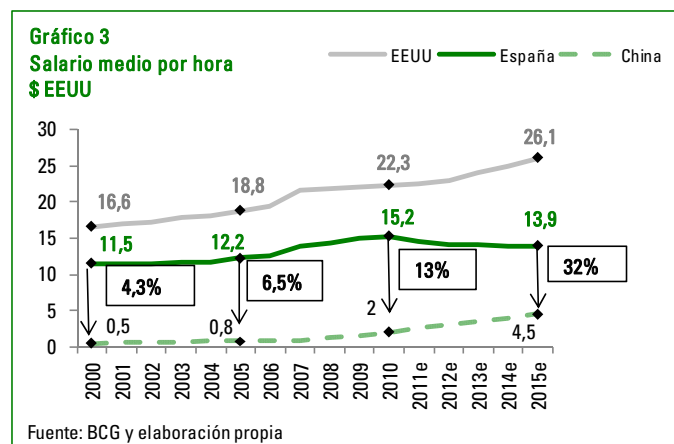
Por otra parte, hay muchos productos que antes España no importaba y ahora importa. Porque hemos perdido competitividad; y también porque, en su ausencia, no hemos sabido compensarla con una reputación de “marca-país” (orgullo del consumo de lo nacional por identificarlo con atributos de solidez, *glamour* o tradición nacional, como es el caso de Alemania, Francia o Italia). En general los productos que España antes no importaba y ahora importa son los productos intensivos en mano de obra poco cualificada, todo tipo de manufacturas que, sobre todo desde Asia, se producen a un coste más competitivo (textiles, calzado, menaje, pequeño electrodoméstico...). La batalla no está totalmente perdida, y hay que evitar el cierre definitivo de estas actividades en España o bien reenfocarlo mediante la deslocalización de la producción. Defender, en definitiva, nuestro tejido productivo.

Dos vías son necesarias para ello:

- Ofrecer más valor añadido
  - Mayor calidad real del producto (diseño, seguridad o salubridad, servicio técnico).
  - Mayor calidad percibida (imagen de marca).

- Producir a menos coste
  - Flexibilidad laboral (tiempo parcial, subcontratación a autónomos, simplificación de las modalidades de contratación).
  - Salarios razonables (el salario mínimo en España no es alto, el problema es que si existen subsidios o ayudas para los que no trabajan casi iguales o superiores al salario mínimo, la propensión a aceptarlo es muy baja).

Hay que tener en cuenta que, a medio plazo, los salarios de los países emergentes crecerán. Ahora el coste laboral unitario de una manufactura de poco valor añadido en Asia o Iberoamérica puede ser una cuarta parte de la española. Si el coste español se optimizara, podría ser de un tercio. En diez años la diferencia seguro que estará en menos de la mitad. A partir de ahí, los costes de transporte y distribución, el mantenimiento post-venta o servicio, y la calidad real o percibida los harían no competitivos. Pero si dentro de diez años hace ya años que ninguna industria española los ofrece se habrá perdido la oportunidad para siempre.



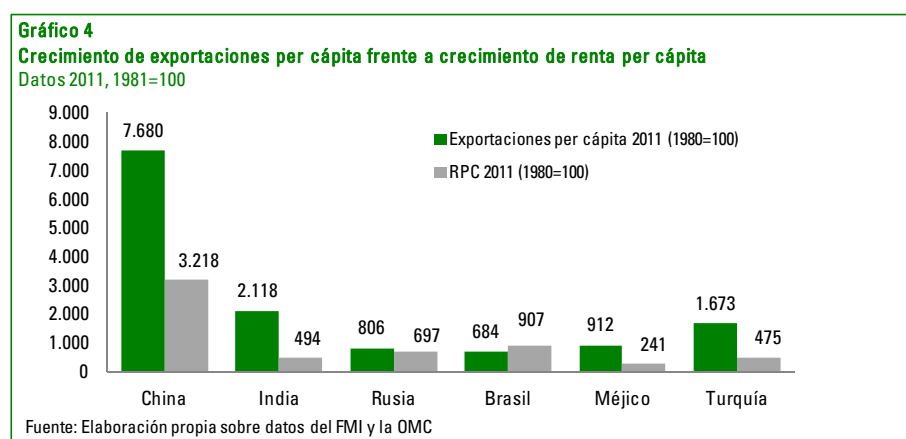
Hay ejemplos, y muy buenos, de empresas españolas competitivas en las industrias más amenazadas por la competencia asiática (Inditex, Imaginarium, Camper, Fagor...) que prueban que no todo está perdido en el campo de las manufacturas. Si mantenemos la industria, el tiempo juega a nuestro favor. Si la perdemos, no podremos recuperarla.

## 7. Estrategia de mercado exterior

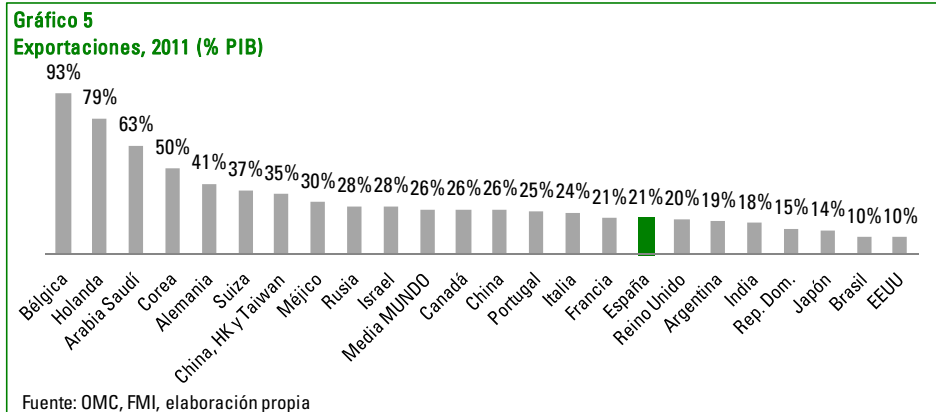
La internacionalización de una economía y el crecimiento de su renta per cápita son magnitudes que corren parejas, aunque no exista ecuación exacta que rijan tal relación.

Sirvan para ilustrarlo varios ejemplos:

- Todos los países emergentes con mayor crecimiento reciente lo han conseguido en buena medida gracias a su internacionalización: en los BRIC (Brasil, Rusia, India, China) y Turquía las exportaciones per cápita se han multiplicado en las tres últimas décadas por entre 7 y 80 veces, su renta per cápita por entre 5 y 30 veces.



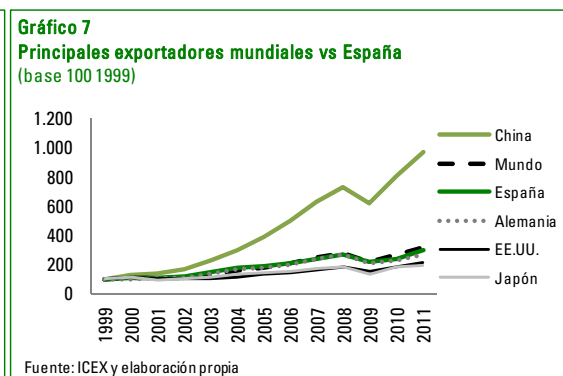
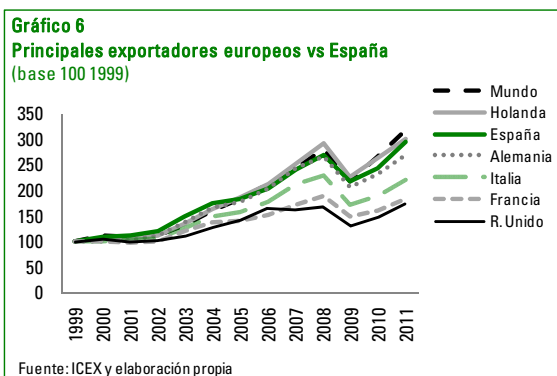
- La propia España logró su despegue económico de los años 60 - 80 gracias a la exportación. La llegada de capital extranjero, junto con el despegue del turismo, permitió nuestra escalada en renta per cápita (se multiplicó por 3 entre 1960 y 1980).
- Hoy en día los países más desarrollados del mundo tienen todos en general un elevado grado de apertura al exterior y de exportación (Holanda, Bélgica, Suiza, Alemania tienen un porcentaje de exportaciones sobre PIB de entre el 30% y el 90%), siendo sólo excepción los países muy grandes (EE.UU.: ratio inferior al 20%, pero ello excluye las exportaciones entre sus estados) o los territorios insulares (Japón y Reino Unido: ratio inferior al 20%), con mayor dificultad para exportar y con frecuente sustitución de exportaciones por Inversión Extranjera Directa (IED).



Es evidente que exportar impulsa el crecimiento. España debería, por tanto, favorecer e imitar a aquellas empresas y sectores en que ya es competitiva y es potencia exportadora y fomentar las vías necesarias para que más empresas se sumen al motor de la exportación. ¿Qué hacemos bien y qué debemos fomentar?

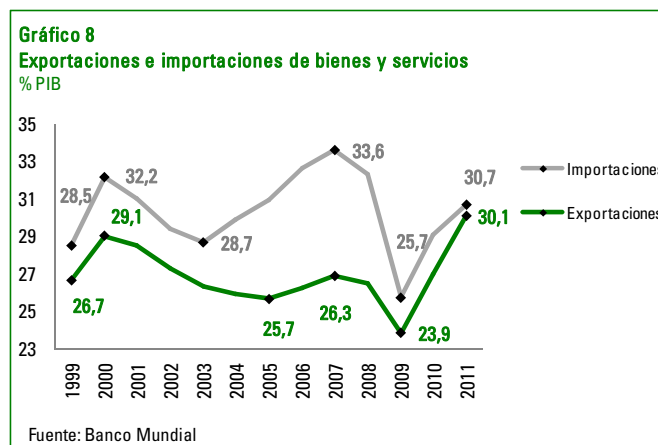
### 7.1 Hacer más lo que ya hacemos bien

España, aun siendo un exportador modesto, viene registrando desde el origen del euro una excelente evolución histórica de sus exportaciones en el contexto europeo y de los países desarrollados, evolución que puede sorprender en medio del deterioro experimentado en los indicadores globales de competitividad. Desde 1999 España es la segunda potencia europea por incremento de exportaciones tras Holanda, a gran distancia de EE.UU. o Japón.





Asimismo, el peso de las exportaciones de bienes y servicios con respecto al PIB ha pasado del 22% en 1995 al 30% en 2011. Ello suscita dos reflexiones: la primera, sobre aquellos bienes y servicios en que España es competitiva y por ello exitosa en la exportación. La segunda, sobre aquello que debemos potenciar para fomentarla.



¿En qué somos competitivos?

España es competitiva en manufacturas de alto valor añadido (incluida imagen de marca), tecnología intermedia y multitud de servicios (ingeniería, gestión de servicios públicos básicos en países en desarrollo, turismo y hoteles, banca minorista...).

Ejemplos de competitividad en bienes:

- Manufacturas de alto valor añadido: Inditex, Lladró, Porcelanosa, Camper, Puig, Gallina Blanca.
- Tecnologías intensivas: CAF, Maxam, Viscofán, Metalquimia, Abengoa, Gamesa, Acerinox, Tubacex; y obviamente las filiales en España de grandes multinacionales (Siemens, Alstom, Ericsson, Fujitsu, Schneider, IBM), y muy especialmente las automovilísticas, que representan nuestra primera gran industria exportadora (Seat-Volkswagen, Renault, Ford, Opel - General Motors, PSA Citroën).

En servicios, la actividad exterior de Telefónica, Santander y BBVA, Endesa e Iberdrola, Gas Natural, Aguas de Barcelona, Prosegur, Indra, Técnicas Reunidas o Amadeus son buenos ejemplos.

## 7.2 ¿Qué vías son necesarias para fomentar la exportación?

Parte de la disparidad en el peso que representan las exportaciones sobre PIB en las principales economías mundiales puede venir explicada por diferencias de costes salariales, tamaño y geografía entre los distintos países. La competitividad en coste contribuye al fuerte peso exportador de China, mientras que el gran tamaño de EE.UU. condiciona su bajo peso exportador (situación contraria a la que ocurre en países pequeños en que cualquier venta a pocos centenares de kilómetros de distancia es una exportación) y el carácter insular también condiciona las bajas exportaciones de Reino Unido o Japón. ¿Cómo explicamos el resto de diferencias?

Frente a las teorías tradicionales de comercio internacional que consideraban al comercio internacional más condicionado por factores macroeconómicos, las nuevas teorías<sup>2</sup> enfatizan que sólo las empresas más eficientes de cada sector exportan, mientras que las menos eficientes desaparecen o sólo pueden abastecer el mercado interno. La internacionalización, pues, no es sólo cuestión de crecimiento sino, a largo plazo, de supervivencia.

Aunque las diferencias entre la empresa exportadora y la no exportadora son múltiples, éstas se podrían resumir en: mayor tamaño, mayor capital físico por empleado, mayor intensidad innovadora y mayor productividad (ver cuadro 3).

<b>Cuadro 3</b>					
<b>Características de la empresa española exportadora frente a la no exportadora</b>					
Mediana del periodo 2001-2010					
		<b>Tamaño (por nº empleados)</b>	<b>Ratio capital físico por trabajador</b>	<b>Intensidad innovadora (G en I+D/VAB) (%)</b>	<b>Productividad (VAB por nº empleados)</b>
<b>Bienes</b>	Exportadoras	16,2	18,3	2,8	50,1
	No exportadoras	3,8	10,5	1,3	37,9
<b>Servicios no turísticos</b>	Exportadoras	12,5	11,7	2,9	57,3
	No exportadoras	4,0	10,9	2,3	39,8
<b>Número total de empresas en la muestra</b>		776.182	725.803	886	18.069

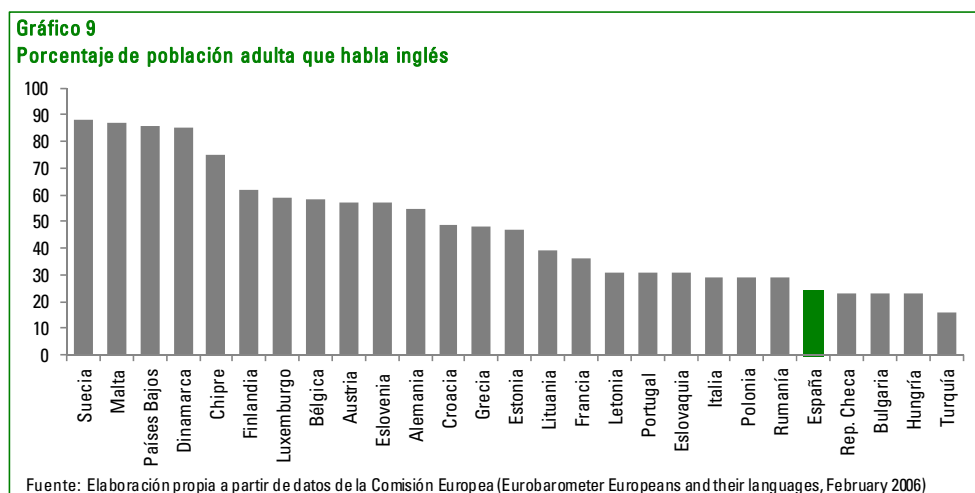
\* La base de datos consta de 3.795.609 observaciones relativas a 1.107.257 empresas.  
Fuente: Cuadernos Económicos de ICE, nº 82, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil

En este contexto, dos son las vías principales sobre las que parece necesario actuar para fomentar la exportación: tamaño e I+D+i. Y dos son las premisas necesarias para acometer el esfuerzo: una “mentalidad internacional” y una educación que se adapte a las demandas del sistema productivo y que fomente la investigación y el emprendimiento.

<sup>2</sup> González (2011) detalla las diferentes teorías del comercio internacional desde la tradicional de David Ricardo hasta las aportaciones más recientes que incorporan la heterogeneidad empresarial realizadas por Melitz (2003), Bernard et al. (2007) y Redding (2011).

### Mentalidad internacional

El mundo no se acaba en España, no hay fronteras. El conocimiento de idiomas, y sobre todo el dominio del inglés, es condición necesaria para la internacionalización. Las estadísticas europeas muestran la desventaja de España, donde sólo un 20% de la población adulta habla inglés (aproximadamente 5% a nivel avanzado y 15% a nivel medio), lo que nos sitúa muy por debajo del resto de potencias europeas: niveles de entorno al 85% en Holanda, 55% en Alemania o Austria, 35% en Francia y 28% en Italia o Polonia. Si queremos apuntar más lejos, el aprendizaje de varios idiomas es por supuesto aconsejable, y en este aspecto los países pequeños del Centro y Norte de Europa son una referencia (el porcentaje de estudiantes de secundaria que estudia tres o más idiomas es del 15% en Bélgica, 35% en Finlandia y 57% en Holanda).

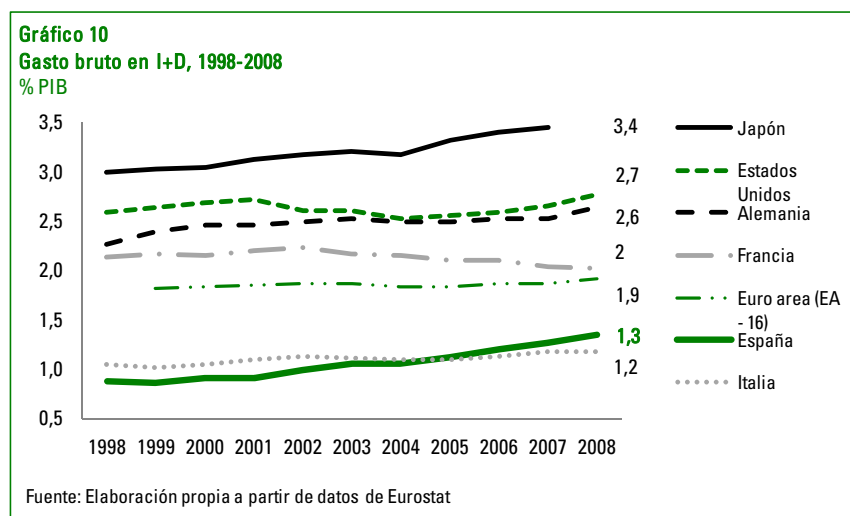


Del mismo modo, no debe dejarse de aprovechar la ventaja del idioma, el patrimonio cultural y el talento artístico de España como vías de penetración en los mercados exteriores.

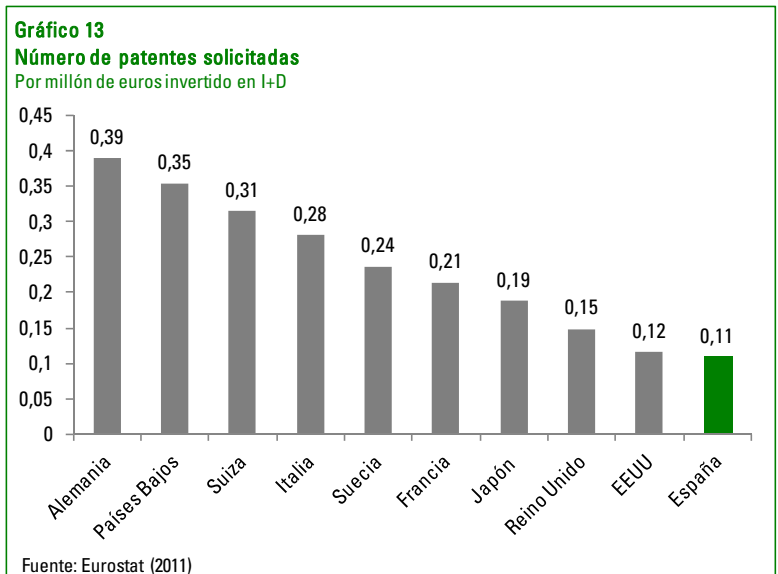
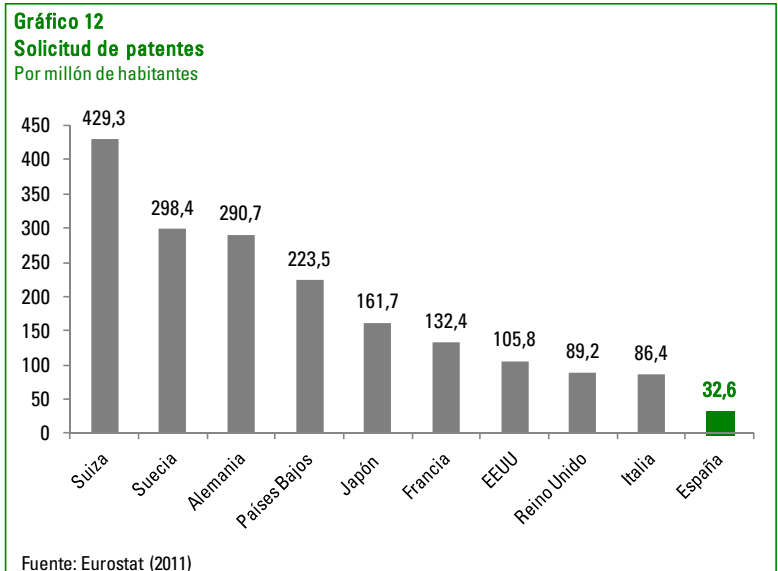
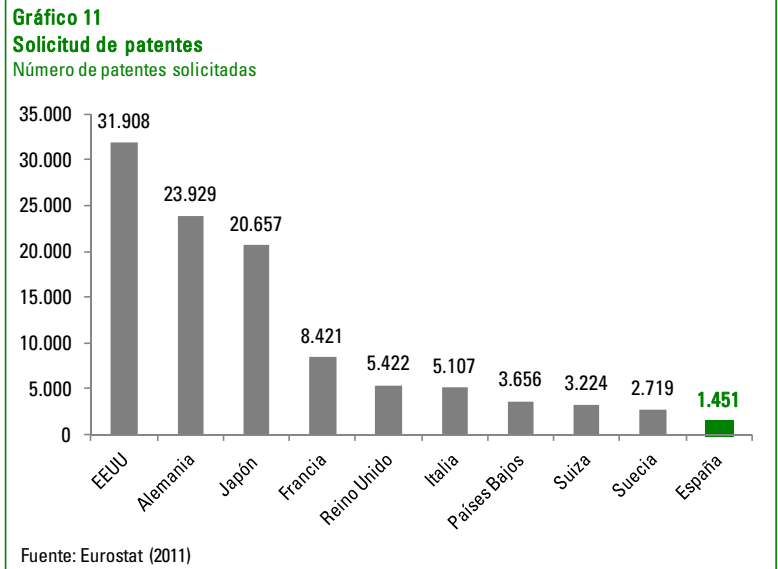
### I+D+i

No es necesario recordar la conexión entre gasto en Investigación y Desarrollo e internacionalización (la inversión en I+D de las empresas exportadoras es más del doble que la de las no exportadoras como muestra el cuadro 3). Tampoco que España sigue siendo un país que no produce la cantidad de investigación que necesita. El déficit de España en este aspecto queda ilustrado en sencillas cifras:

- El gasto español en I+D sobre PIB (1,38% en 2011) equivale a aproximadamente la mitad que el de EE.UU. o Alemania y es un 30% menos que la media europea, según estadísticas de Eurostat.



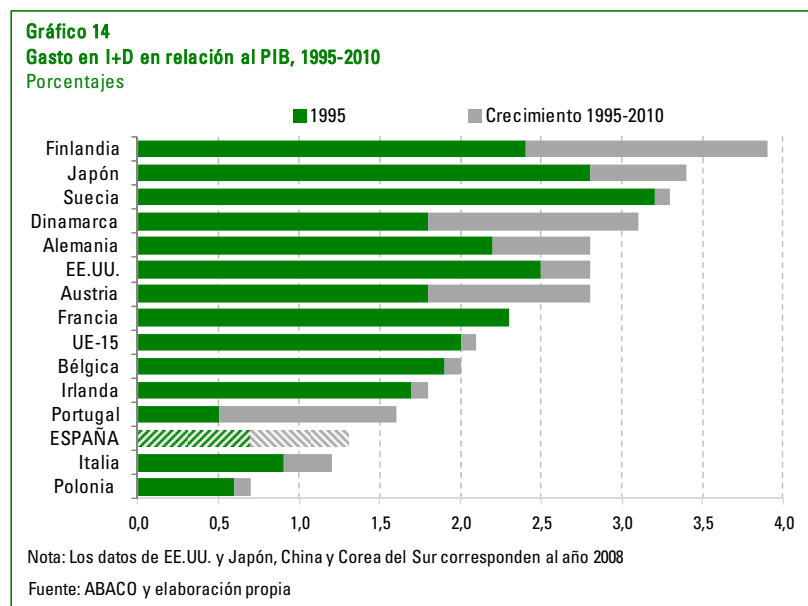
- En términos de patentes, reflejo indirecto de la capacidad de explotar el conocimiento y traducirlo en beneficios económicos potenciales, el desfase es superior. La solicitud de patentes de España a la Oficina Europea de Patentes (EPO) equivale, en relación con nuestra población, a la décima parte que en Alemania o Suecia, a una cuarta parte que en Corea y a poco más de un tercio que en Italia. Y en patentes de alta tecnología nuestro desfase es superior. En 2011 seis multinacionales solicitaron individualmente a la EPO más patentes que toda España (Siemens, Philips, Samsung, BASF, LG y Qualcomm solicitaron entre 1.400 y 2.200 patentes cada una, frente a las 1.417 de España).



- Entre las 1.000 empresas europeas más innovadoras sólo hay 25 españolas; entre las 1.000 mundiales sólo seis.
- La inversión en I+D privada está condicionada por el tamaño empresarial (las empresas de más de 250 trabajadores invierten en I+D casi el doble que las menores) por lo que, siendo el tamaño empresarial medio en España modesto, ello puede contribuir a explicar parte del déficit estructural en inversión en I+D.

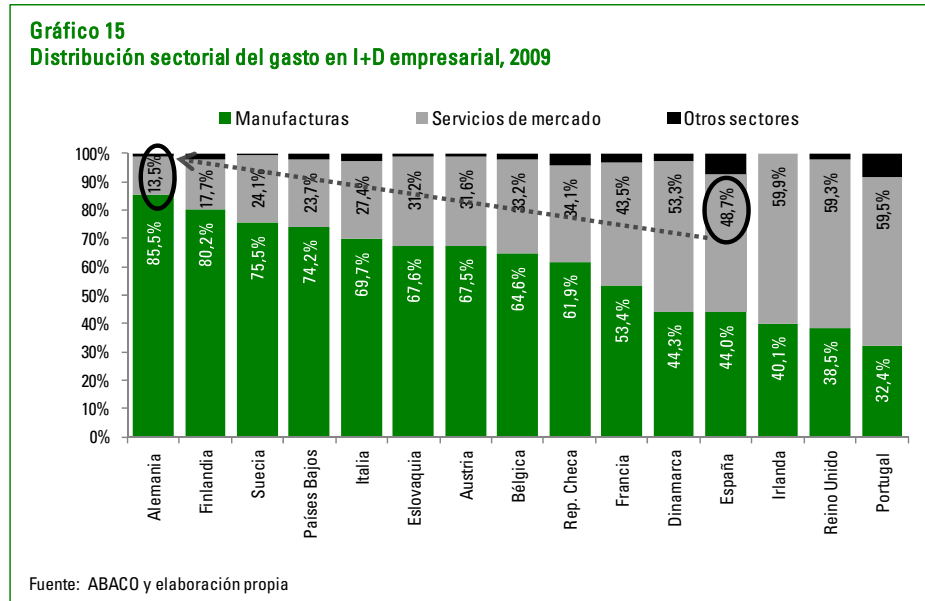
Algunos progresos son en cualquier caso reseñables en el campo de la I+D+i:

- España está entre los países europeos que más esfuerzo vienen realizando en I+D, habiendo casi duplicado su peso en términos de PIB en los últimos 15 años. Aún queda un largo camino, pero ya hemos dado el primer paso.

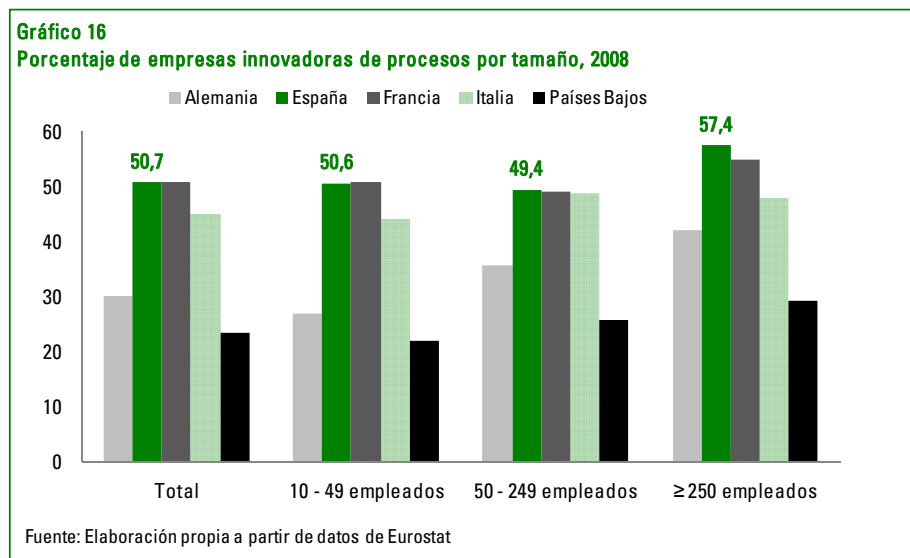


- España tiene una posición aceptable en la I+D destinada al sector servicios (49% de la I+D empresarial, frente al 14% de Alemania o 27% de Italia) aunque ello sea en detrimento de la I+D destinada a manufacturas, donde el desfase con Europa es mayor.

El proceso innovador está saliendo del laboratorio, para centrarse más en los modelos de negocios que en el producto. Esto es positivo para España, que centra más del 70% de su economía en el sector servicios (hoy en día dos de las empresas más innovadoras de España, Santander o Inditex, lo son en su modelo de negocio).



- España tiene una posición aceptable en innovación de procesos (entendida como mejora o renovación de procesos introducidos por una compañía en el mercado) así como en retorno económico de la innovación. En 2008 en España el 51% de las compañías innovadoras españolas realizó innovación de procesos (30% Alemania, 45% Italia) y aproximadamente 10% de la facturación de las empresas innovadoras provino de nuevos productos resultado de innovación (frente a media europea en el 6%). En definitiva, la capacidad creativa española permite suplir parcialmente la falta de tradición en investigación.



**¿Qué vías existen para mejorar?** Básicamente, compartir el conocimiento y suplir en su caso la falta de tamaño de la empresa con centros de I+D comunes y con alianzas con la investigación universitaria.

Ello pone de manifiesto la importancia de la **colaboración en innovación**: colaboración en el seno de la Unión Europea<sup>3</sup>, colaboración público-privada, colaboración universidad-empresa y colaboración multisectorial (la mayoría de grandes retos del futuro como las “ciudades inteligentes” o los problemas sociales son multidisciplinares y requieren un acercamiento multisectorial).

Una forma particular de fomentar la transferencia de conocimientos podrían ser los **centros de I+D de gran tamaño y especializados pero comunes** y accesibles a distintas empresas, que suplan su falta de masa crítica para acometerla individualmente. Es el caso de los Fraunhofer en Alemania, los ITRI en Taiwan, ETRI de Corea del Sur o TNO en Holanda<sup>4</sup>.

**En resumen**, España tiene aún un déficit relativo en el contexto internacional en I+D+i, en parte explicable por razones históricas y de tamaño empresarial (desarrollo industrial posterior al de potencias europeas, escasez de multinacionales industriales y tecnológicas), sin embargo es de justicia constatar el progreso registrado en esta convergencia. A modo de ejemplo España se está posicionando de manera favorable en innovación de procesos, en buena parte auspiciada por las multinacionales españolas líderes en el sector servicios (financiero, telecomunicaciones, energía, distribución textil...). España no está probablemente llamada a ser un gran jugador mundial en I+D+i pero puede dar tres saltos importantes si: elige un área concreta en que concentrarse, lo que permite moverse deprisa (por ej., el espectacular avance en telecomunicaciones en los últimos siete años), mira el sistema paneuropeo (empezando por que las universidades colaboren en proyectos comunes) y apoya que la I+D+i salga del laboratorio (innovación centrada en procesos). Además, es necesario incentivar al personal investigador para que su labor se transforme en productos demandados por el mercado.

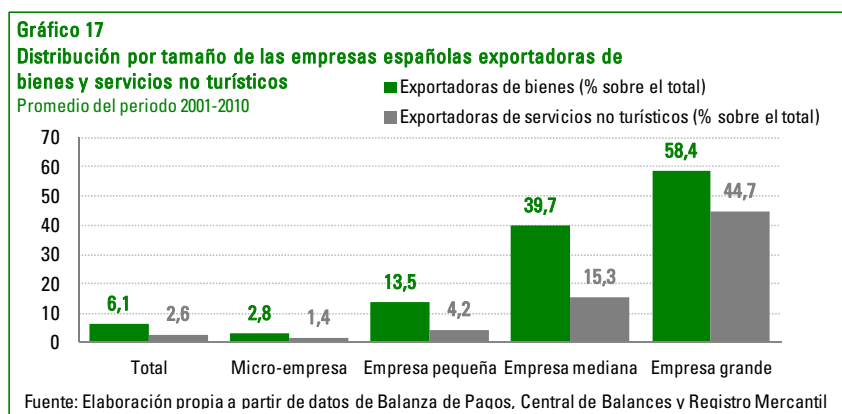
<sup>3</sup> Un ejemplo de los esfuerzos de colaboración europea es la estrategia común en materia de tecnologías facilitadoras esenciales (TFE o KET, en sus siglas en inglés) diseñada por la Comisión Europea (COM 2012, 341 final, de 26/06/2012). Las TFE (nanotecnología, microelectrónica y nanoelectrónica, fotónica, materiales avanzados y biotecnología) son consideradas un elemento clave para lograr los objetivos de la Estrategia Europa 2020 de la UE (para el desarrollo inteligente, sostenible y global).

<sup>4</sup> Referencias tomadas de Correa-López, M. y R. Domenech (Octubre 2012), *La Internacionalización de las Empresas Españolas*.



### Tamaño empresarial

Aunque el tamaño empresarial óptimo dependa del sector, es necesaria para la exportación una masa crítica mínima, generalmente coincidente con la empresa mediana. Como muestra el gráfico 17, un 58% de las empresas grandes y un 40% de las empresas medianas españolas exportaron bienes en el periodo 2001-2010. En el sector servicios el porcentaje se redujo al 45% y 15% respectivamente.



Si realizamos una comparación internacional (sobre la base de datos EU-EFIGE) y, para reducir la heterogeneidad empresarial, tomamos exclusivamente empresas manufactureras, el esquema se repite (a mayor tamaño, más exportadoras) y la proporción de exportadoras aumenta para todos los tamaños. En España un 88% de las empresas manufactureras grandes incluidas en la base de datos internacional exporta, un 76% de las medianas y un 58% de las pequeñas (según las estadísticas nacionales españolas, el resultado es similar aunque la proporción de exportadoras entre grandes y pequeñas es superior, no así en las pequeñas). La comparación de España con los países de nuestro entorno arroja la siguiente conclusión: una vez alcanzada la condición de empresa mediana, la empresa española manufacturera no exporta menos que las de países comparables (proporción de exportadoras similar y proporción de exportación sobre ventas también en línea). La capacidad de competir de España parece por tanto similar a la de otros países. Sin embargo, entre las empresas pequeñas España está algo rezagada en internacionalización.

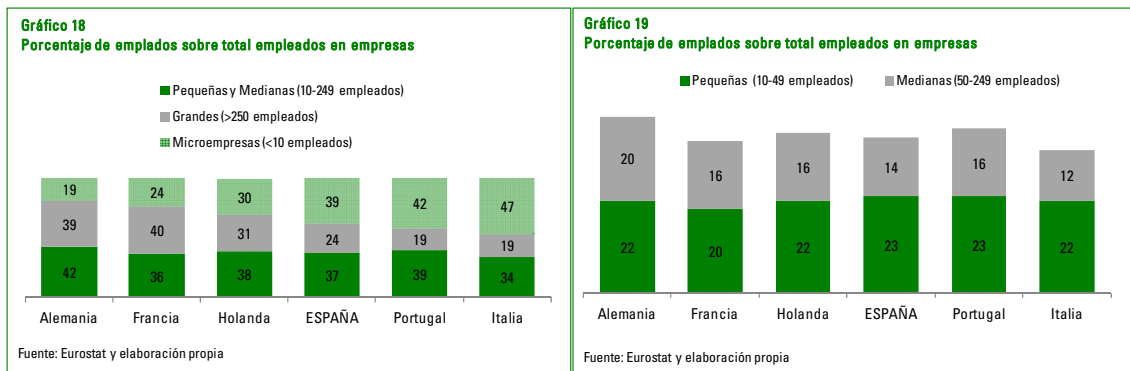
**Cuadro 4**  
**Margen extensivo de exportaciones**  
 (% de empresas exportadoras)

	Pequeñas Entre 10 y 49 empleados		Medianas Entre 50 y 249 empleados		Grandes Más de 249 empleados	
	EFIGE	Fuente nacional	EFIGE	Fuente nacional	EFIGE	Fuente nacional
Francia	59,9	66,7	75,0	83,9	87,9	93,5
Alemania	59,4	60,6	77,8	78,6	80,0	90,6
Hungría	61,7	61,6	79,3	85,1	97,4	96,0
Italia	69,9	65,4	86,6	86,5	92,6	96,7
<b>ESPAÑA</b>	<b>57,9</b>	<b>45,2</b>	<b>76,2</b>	<b>80,8</b>	<b>88,0</b>	<b>92,2</b>
Reino Unido	59,6	39,5	77,1	66,2	81,1	77,6

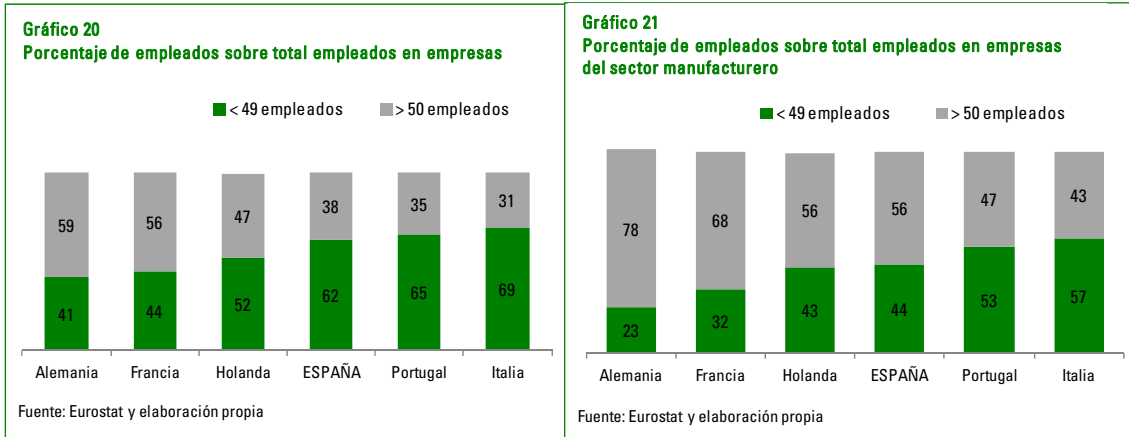
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Bruegel Working Paper 2012/13

Esto sugiere que la capacidad de España de fomentar sus exportaciones está condicionada por su capacidad de aumentar su tamaño empresarial, de transformar las empresas pequeñas en medianas y las medianas en grandes. Ello es más necesario aún cuando nuestro punto de partida es un tamaño empresarial en media sensiblemente inferior al de países comparables europeos salvo Italia.

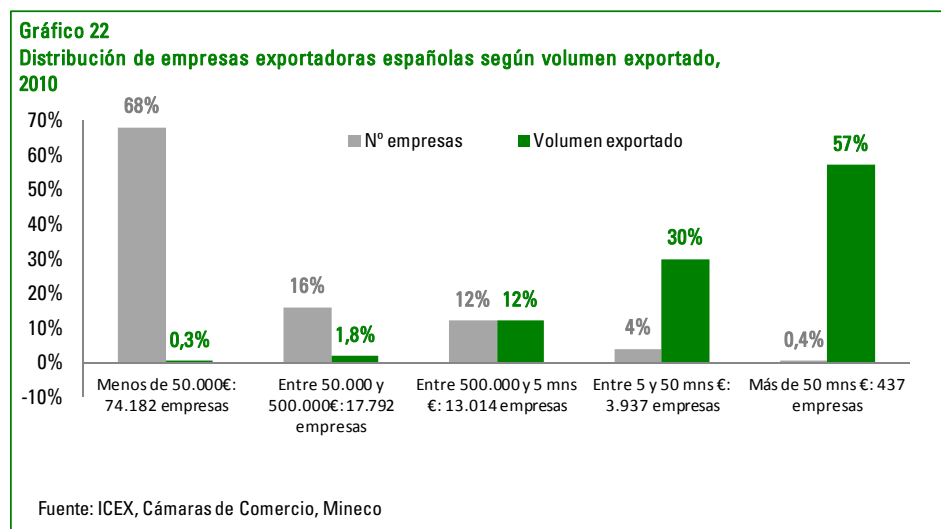
En España la proporción de empleados que trabaja en microempresas es próxima al 40%, porcentaje que duplica el de Alemania, mientras que la proporción de empleados en empresas grandes es del 24%, poco más de la mitad que en Alemania. En empresas pequeñas y medianas el peso del empleo que representan conjuntamente es más similar (37% del empleo en España, 42% en Alemania) pero, según revela el gráfico 19, ello refleja un similar peso de la empresa pequeña española pero muy inferior de la mediana (14% de los empleados totales en España están en empresas medianas, 20% en Alemania). El contraste con Francia y Holanda arroja resultados similares, aunque con diferencias menos acusadas, mientras que el contraste con Portugal presenta una situación cercana a la de España y el contraste con Italia refleja un mayor tamaño medio de la empresa española frente a la italiana.



A la hora de comparar el tamaño empresarial, es necesario no obstante reconocer que las diferencias en tamaño empresarial entre los distintos países reflejan en parte los distintos tejidos productivos (en España fuerte peso de ciertos servicios, por ej. turísticos y de restauración, donde predomina la empresa pequeña). Así, si comparamos exclusivamente empresas manufactureras (gráfico 21 en contraste con el 20), el tamaño medio de la empresa aumenta en todos los países pero las diferencias se tienden a reducir salvo en el caso de Alemania, que amplía su brecha frente al resto. En el sector manufacturero alemán un 78% de los empleados corresponden a empresas de más de 50 empleados, frente a en torno a un 45% en Portugal e Italia, un 56% en España y Holanda y un 68% en Francia.

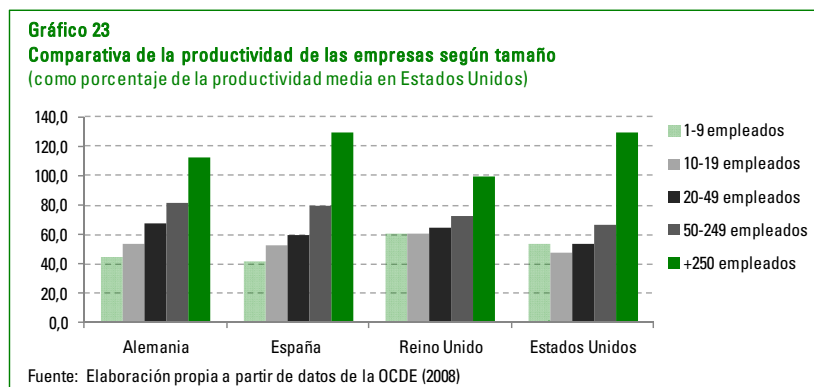


A pesar del déficit en tamaño, las empresas españolas muestran una iniciativa exportadora notable, manifiesta en la existencia de unas 100.000 empresas exportadoras, de las que unas 40.000 son exportadoras regulares (que exportan 4 años seguidos), mientras que el número de empresas con más de 50 empleados no alcanza las 25.000. No obstante, la importancia del tamaño vuelve a ponerse de manifiesto en la altísima concentración de exportaciones: en 2010 entre 4.400 empresas (las que exportan más de 5 millones de euros) concentraron el 87% de las exportaciones, mientras que las restantes empresas exportadoras (más de 100.000) sólo supusieron un 13% de las exportaciones (casi 75.000 empresas exportaron menos de 50.000 euros, representando conjuntamente un 0,3% de las exportaciones totales).



**En resumen:**

- Hay una clara **relación entre tamaño empresarial y exportación**, tanto en España como en el resto de países europeos. Aunque el tamaño empresarial óptimo dependa del sector, es **necesaria para la exportación una masa crítica mínima, generalmente coincidente con la empresa mediana**.
- **España**, donde más del 60% del empleo corresponde a empresas que no alcanzan ese tamaño (y casi el 40% a empresas por debajo de 10 empleados), presenta un claro **déficit en tamaño empresarial frente a los grandes exportadores europeos** (en Alemania en concreto las proporciones están invertidas, con 60% del empleo en empresas que superan el listón de mediana y casi 40% en grandes).
- La **exportación española** sigue registrando una **altísima concentración**, ya que 4.400 empresas concentran casi el 90% de las exportaciones. Ello no es óbice por el contrario para que se registren más de 40.000 empresas que exportan regularmente, es decir, al menos durante cuatro años seguidos. Si se tiene en cuenta que en España el número de empresas con más de 50 empleados no supera las 25.000, se llega a la conclusión de que existe una fuerte tendencia exportadora también en las empresas de reducido tamaño.
- El **tamaño** es relevante porque **condiciona** otros factores relevantes para la internacionalización (reparto de los costes fijos derivados de la exportación, inversión en I+D, en definitiva eficiencia y **productividad** -gráfico 23-), aunque no sea determinante.
- En cualquier caso, ganar **tamaño empresarial** (que las empresas pequeñas se transformen en medianas y las medianas en grandes) es **necesario para fomentar la productividad y competitividad** de las empresas españolas y la **exportación**. Para ello, la simplificación y unificación de la regulación (unidad de mercado) y el acceso a la financiación son factores clave.

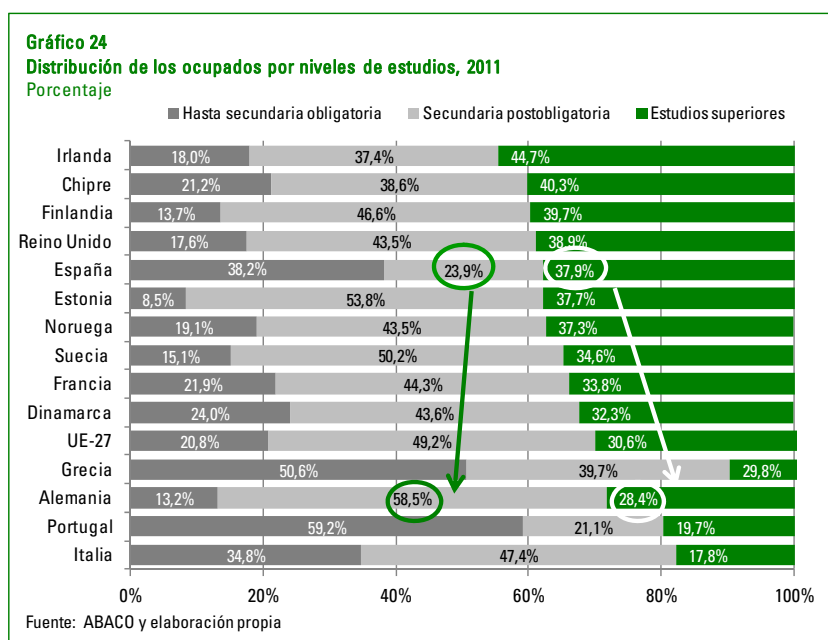


## Educación

Varios documentos recientes<sup>5</sup> reflejan la opinión del Círculo en el plano educativo. Aquí queremos centrarnos en las diferencias en el nivel de educación existentes entre España y los países europeos exportadores (principalmente Alemania) y en cómo capitalizar en aras a la internacionalización la gran población universitaria existente en España.

- **Diferencias en nivel de educación** entre España y otros exportadores europeos.

El gráfico siguiente pone de manifiesto sensibles diferencias entre los ocupados de España y los demás países europeos.



En España hay, frente a los países de nuestro entorno y en particular frente a Alemania:

- Más ocupados con baja educación (hasta secundaria obligatoria, 16 años).
- Menos ocupados con educación media (secundaria postobligatoria, hasta 18 años; equivalente a FP-I o Bachillerato).

<sup>5</sup> Ver Documentos del Círculo de Empresarios sobre educación: "Hacia un nuevo sistema educativo. Bases para la mejora de la enseñanza obligatoria" (julio 2006); "Formación Profesional: una necesidad para la empresa" (marzo 2007); "Una universidad al servicio de la sociedad" (diciembre 2007).

- Más ocupados con educación superior (universitaria o FP-II).

Si en la categoría de educación superior estudiamos los flujos actuales, comprobamos que el porcentaje de universitarios que se generan en Alemania (con respecto a la población correspondiente) es la mitad que en España, mientras que el porcentaje de estudiantes que se decanta por la Formación Profesional es el doble.

### **¿Qué hacer para acercarse a los estándares educativos de los grandes exportadores como Alemania?**

Parece necesario un sistema educativo más dirigido a satisfacer las demandas reales del sistema productivo, que requiere mayor especialización de carácter medio y menos especialización universitaria.

- **Cómo capitalizar para la exportación nuestra población universitaria**

Reflexionemos sobre unas cifras. En España 200.000 universitarios terminan anualmente la carrera (unos 35.000 un máster). Estudiando una carrera en la Universidad de Oxford hay ahora mismo 23 españoles (a una media de 4 años de carrera, no llega a 6 por año), frente a 217 alemanes, 78 polacos, 59 coreanos, 47 rumanos, 42 suecos o 39 holandeses. Y no es cuestión de dinero. Cualquier universidad privada española es más cara, y los estudiantes españoles, en tanto que miembros de la Unión Europea, tienen acceso a la misma financiación que los británicos, que les permite pagar la carrera una vez la han terminado. Es una cuestión de mentalidad.

Ponemos este ejemplo porque la universidad de Oxford es una de las mejores del mundo y da datos por nacionalidades. Un objetivo nacional razonable sería tener al 1% de los jóvenes españoles graduándose en las mejores universidades del mundo, un 10% del 10% de nuestros mejores estudiantes, unos 2.000 al año, 20.000 en 10 años. Ello crearía los mejores embajadores comerciales posibles (con sede en España o en los países donde estudiaron) que iban a generar un beneficio impagable para el pequeño coste que habría supuesto ayudarles en el intento. La financiación o becas que se empleara para este propósito sería enormemente rentable. Mucho más que cientos de miles de becas sin objetivo concreto o los por otro lado convenientes programas Erasmus. Se trata de fomentar la excelencia, primar la calidad sobre la cantidad. Y valoremos los positivos resultados en este campo de algunas de nuestras escuelas de negocio de prestigio internacional.

### Otros aspectos

Finalmente, la política de impulso a la exportación debería, además de fomentar la competitividad del tejido productivo, mirar en perspectiva global y de largo plazo. Ello a nuestro juicio requiere:

- Potenciar la competitividad a nivel macroeconómico, reduciendo costes: financieros (conseguir credibilidad para facilitar el crédito y rebajar la prima de riesgo), fiscales (proceder a la demandada sustitución de cotizaciones sociales por imposición indirecta), regulatorios (unidad de mercado), inmobiliarios (la adaptación de precios a niveles de mercado ayudará a corregir la elevada imputación de costes inmobiliarios entre los costes productivos que presenta España frente a países del entorno).
- Fomentar los sectores industriales nacionales, los que cuentan con empresas de mayor tamaño, realizan más I+D y más exportan.
- Tener en cuenta las tendencias globales (demográficas, económicas, sociales) y los productos y servicios derivados de ellas.
- Hacer a España atractiva para la inversión exterior. Ello supone otorgar facilidades administrativas y un tratamiento fiscal competitivo para suplir la escasez de capital nacional, pero también como forma de incorporar los sectores productivos españoles a las cadenas mundiales de producción y, por tanto, facilitar su proceso de internacionalización.
- Utilizar internet y todas las nuevas herramientas de la economía digital para impulsar la productividad y el crecimiento, a través de un enfoque transversal que permita aprovechar las posibilidades que ofrecen para modernizar las PYMEs, la Administración y la educación.

### 7.3 Síntesis de las diferencias entre España y Alemania

Resumiendo todo lo dicho anteriormente, las diferencias entre España y la principal referencia para la exportación en Europa, Alemania, podrían esquematizarse en el siguiente cuadro:

España	Alemania
+ microempresa	+ empresa mediana
+ empresa pequeña	+ empresa grande
- idiomas	+ idiomas
+ educación obligatoria sólo	- educación obligatoria sólo
- FP	+ FP
+ universitarios	- universitarios
-I+D+i	+ I+D+i





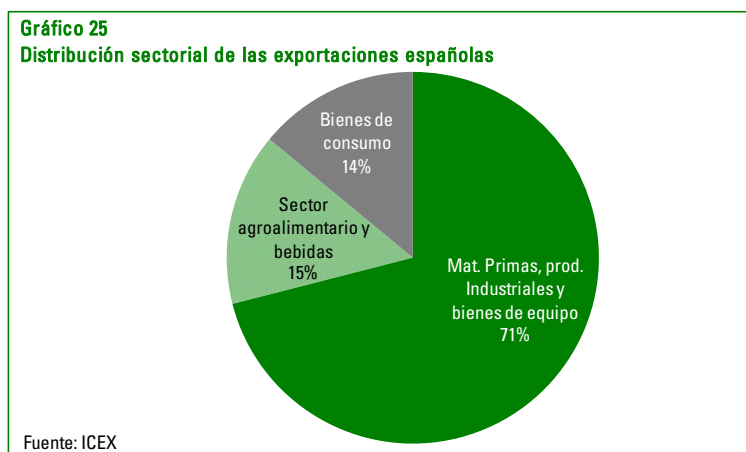
## 8. Propuestas del Círculo de Empresarios

Creceer requiere producir más y a una relación calidad-precio competitiva para vender esa producción, fuera y dentro de España. Quien es competitivo fuera es también competitivo dentro. Se trata por tanto de acercarnos a las características que muestra el tejido empresarial de los grandes exportadores europeos y, por excelencia, de Alemania.

Debemos avanzar hacia la exportación de bienes y servicios, con una Administración orientada también hacia ese fin. Para ello consideramos necesario:

### 8.1 Impulsar los sectores industriales

La industria cuenta con empresas de mayor tamaño y es la principal fuente de I+D y de exportación (frente a un peso en el PIB español estimado en el 15%, su peso en la exportación es del 60%). Mientras que España es un país predominantemente de servicios, en las principales economías del mundo el sector industrial tiene un peso más equilibrado, como en España lo tuvo en el pasado. Pero nuestro país tiene sectores de actividad industrial competitivos a nivel global, como son los sectores de: automoción (prueba de la competitividad son las recientes apuestas de varias firmas por nuevos modelos a fabricar en España), componentes de automoción (que, además de exportaciones, tiene instalaciones productivas en varios países), sector agroalimentario (nuestro segundo capítulo en exportaciones), sector de bienes de equipo (en general gestionado por pequeñas y medianas empresas que compiten a nivel global).





Para potenciar el desarrollo de la industria, en general será preciso:

- **Impulsar el tamaño empresarial.** Favorecer que las pequeñas empresas se transformen en medianas y las medianas en grandes. Ello requiere una condición previa, eliminar el exceso de regulación: reducción de trabas burocráticas y duplicidades, **uniformidad y simplicidad en la regulación entre distintos entes territoriales.** Ello para que el mercado objetivo inicial tenga una dimensión, como mínimo, de alcance nacional.
- **Reducir los costes operativos.** Que nuestras empresas no operen en términos de inferioridad con nuestros competidores más directos. En este sentido, tenemos varios campos de mejora potencial:
  - Reducir el **coste energético**, que, para la empresa española, en general, es superior al que soportan muchos de sus competidores. La necesidad actual de corregir el problema del déficit tarifario debe ser también la oportunidad de optimizar el mix energético a largo plazo para lograr un coste energético más competitivo de la empresa española y una menor dependencia del exterior.
  - Reducir los **costes logísticos**, cada vez más estratégicos y que no son eficaces. El ferrocarril, con miles de km de vías fuera de servicio (efecto AVE), sólo transporta el 4% de nuestras mercancías, cuando en Alemania supera el 20%. Esto es consecuencia de que el esfuerzo inversor en España ha estado más centrado en el transporte de viajeros por alta velocidad que en el de mercancías.

- Flexibilizar los **costes laborales**. El objetivo de la reforma laboral es crear un mercado más flexible, no sólo un menor coste de despido. Tenemos ya una regulación que permite gestionar con mayor eficacia variaciones en la demanda ajustando la capacidad productiva sin tener que recurrir al despido sino a una modulación del número de horas trabajadas y su coste. Pero, además de flexibilidad en la regulación (trabajo a tiempo parcial, reducción de jornada), requerimos un cambio de mentalidad, que permita prácticas como las que se dan en otros países (Alemania): si a una empresa le sobra el 25% de horas trabajadas, debe ser asumible por la empresa y por los empleados el que éstos no vayan a trabajar una semana de cada cuatro en lugar de que se tenga que despedir al 25%. La fórmula para incrementar productividad y competitividad es poder ajustar el coste laboral sin perder la inversión realizada en capital humano (y un ejemplo de los efectos de la flexibilidad lo tenemos en los recientes acuerdos en el sector del automóvil).

Por otro lado, siendo las cotizaciones sociales parte relevante del coste laboral, su flexibilidad (sustitución parcial de las cotizaciones a la Seguridad Social por imposición indirecta, al estilo de los países nórdicos) contribuiría a la de los anteriores.

## 8.2 Fomentar la I+D+i

El fomento consiste en disponer de más recursos (que España siga reduciendo la distancia que la separa de Europa), pero también en utilizar mejor los que tenemos. Es preciso un menor número de centros y más especializados en función de los requerimientos reales de la industria y de los campos en que tenemos ventaja competitiva. Y es preciso que los incentivos a la investigación (por ej., trabajos de doctorado y otras publicaciones) favorezcan la obtención de logros para la empresa y la sociedad, más que objetivos profesionales y personales fomentados bajo el modelo actual. Lo que la industria precisa es de la “i” de innovación aplicada (la investigación básica parecería que corresponde más a otros perfiles de sociedad) y dirigida a sectores en los que España pueda tener una ventaja comparativa (biología, salud, aeroespacial...). Falta que la Empresa sea el “cliente” del investigador (modelo vasco), y que la empresa cuente más con los centros de investigación. Los Fraunhofer, instalados en Alemania hace ya más de medio siglo, son un ejemplo a considerar (ver anexo).

En definitiva, son necesarios modos tanto para generar conocimiento como para compartir el conocimiento y aplicarlo, mediante una colaboración eficaz público-privada, colaboración universidad-empresa (Israel puede servir de ejemplo), colaboración multisectorial y colaboración en el seno europeo.

### 8.3 Educación

**Planificar la educación** para que se adapte a las necesidades productivas del país.

- **Primera etapa** (hasta secundaria obligatoria -16 años). Necesidad de que el "aprendizaje de idiomas" y en particular del inglés se transforme en conocimiento eficaz, en dominio del idioma. En esta primera fase del proceso educativo en el que también habría que dar más importancia a las **materias básicas: matemáticas y manejo del lenguaje**; e introducir programas que fomenten las **actitudes emprendedoras**.
- **Segunda etapa** (FP y Bachillerato -hasta 18 años). Fomentar una más temprana **separación de itinerarios** entre los escolares: impulsar entre los más dotados para trabajos técnicos la **formación profesional especializada**, que debería tener un peso muy superior al actual si queremos fomentar el tejido industrial (en Alemania hay aproximadamente la mitad de población que aquí respecto de su población respectiva cursando estudios universitarios y el doble cursando Formación Profesional); y motivar a los escolares más dotados para el estudio universitario. La formación profesional especializada debería pasar por el fomento de la **figura del "Aprendiz"** que trabaja -incluso a tiempo parcial- y estudia -incluso, como se hacía en su día, en la propia empresa.
- **Educación superior universitaria más selectiva y exigente**. Por un lado, seleccionar a los mejores para que con una financiación asequible o con becas puedan cursar sus estudios universitarios en las mejores universidades del mundo (evitar así la existencia de gran número de universitarios sin títulos de prestigio y sobre-capacitados para las tareas que realizan). Con que sólo tuviéramos un 10% del 10% de nuestros mejores estudiantes (unos 2.000 al año) en las mejores universidades del mundo acumularíamos en 10 años 20.000 graduados que serían los mejores embajadores comerciales posibles. Por otro lado, reforzar la orientación hacia carreras técnicas y promover la experiencia internacional de los universitarios.

Por último, un ejemplo de éxito de la educación española es el alcanzado en la enseñanza de posgrado. España es el segundo país del mundo con más escuelas de negocios en el top 25 mundial después de EEUU, incluyendo el IE, el IESE en Madrid y ESADE en Barcelona. El elevado grado de éxito internacional de estos centros queda plasmado en el hecho de que el 90% de sus estudiantes de MBA en 2012 fueron extranjeros.

## 8.4 Financiación

**Facilitar la financiación** en condiciones razonables.

- Por un lado, recuperar la credibilidad para que se reduzca la prima de riesgo de España. Y la **disciplina fiscal del Estado** es el principal mecanismo para ello.
- Por otro lado, **facilitar la financiación del circulante**. No podemos permitirnos que se estén perdiendo operaciones de exportación por falta de la misma, particularmente en empresas medianas y pequeñas. El crédito a la exportación puede ser buen mecanismo para ello.
- Finalmente, **desarrollar mercados financieros alternativos a la financiación bancaria: para empresas cotizadas y no cotizadas**. En este ámbito dependemos de los avances que en la materia se lleven a cabo en la Europa Continental en línea con lo existente en los países anglosajones. Empezando por el mercado de bonos corporativos (sólo las muy grandes del Ibex emiten bonos mientras que todas las cotizadas cumplen con los criterios de transparencia contable y rigor informativo necesario; en Reino Unido y EE.UU., la generalidad de cotizadas emiten bonos corporativos). El mecanismo establecido para las cotizadas podría luego ampliarse a las no cotizadas, limitando sus emisiones al mercado institucional en tanto en cuanto sus requisitos de transparencia son menos exigentes.

Este tema requiere un avance conjunto en toda la Europa continental, siguiendo el ejemplo del mundo anglosajón.

## 8.5 Reducir otros costes

- **Costes regulatorios.** Debemos eliminar las barreras regulatorias. No puede haber 17 comunidades autónomas, y en ocasiones provincias y hasta ayuntamientos, legislando de manera diferente, y hasta triplicada, sobre un mismo tema, en un afán de diferenciación que genera distorsiones a la empresa y a la sociedad en general.
- **Costes fiscales.** La carga fiscal que se soporta en España para mantener una Administración hipertrofiada es excesiva. Con una Administración más eficiente, menos politizada, más profesionalizada y mejor pagada se lograría una reducción importante de los costes (ello no quiere decir que no haya excelentes cuerpos en la Administración, que permanecen al margen de las decisiones políticas). Ello precisa de una revisión del estatuto de funcionario y empleado público.<sup>6</sup>
- **Costes inmobiliarios.** La adaptación de los precios inmobiliarios a niveles de mercado, ya en curso, ayudará a reducir la repercusión del coste inmobiliario en el coste productivo, superior en España al de países de nuestro entorno.

## 8.6 Mejorar el entorno socio-económico

Distintos campos de actuación, entre los que cabe destacar:

- **Política de inmigración.** España ha tenido en el periodo 1999-2008 la afluencia inmigratoria más intensiva en menos tiempo entre los países comparables, atraída por el empleo artificial creado por la burbuja inmobiliaria (6 millones de inmigrantes y 800.000 nacidos de madres inmigrantes); y ello se ha traducido en una grave carga social, a la cual se suma nuestro particular sistema de acceso a los servicios públicos (somos el único país del mundo en que un ciudadano sin permiso de residencia tiene derecho a atención sanitaria y educación gratuitas).
- **Demografía.** España es uno de los países más afectados de Europa por la baja natalidad (alrededor de 1,3 hijos por mujer, muy por debajo de la tasa de reposición) y por el envejecimiento de la población (cerca de un 40% de la

<sup>6</sup> Ver Documento del Círculo de Empresarios: "PGE-13: la hora de las Administraciones Territoriales" (octubre 2012).

población será mayor de 60 años en 2050). El envejecimiento de la población es un fenómeno inexorable, y uno de los que plantea mayores retos a medio plazo. El fomento de la natalidad, en España y en general en los países desarrollados, parece una cuestión insoslayable.

- **Cultura del subsidio y la subvención.** Sustituir la cultura del subsidio y la subvención por la de la competitividad y el trabajo. Ello implica reducir los subsidios desincentivadores del empleo y eliminar las subvenciones que sostienen empresas ineficientes.
- **Fraude fiscal y corrupción.** Ambos conllevan costes inasumibles para España, y son el peor incentivo para las empresas que actúan según la legalidad. Y ambos se encuentran ligados a la existencia de una Administración excesivamente politizada, no profesionalizada y mal pagada, así como al exceso de regulación y la falta de transparencia (es reseñable algún ejemplo europeo de transparencia como el holandés, en el que se publican las cuentas en detalle de cualquier organismo público). Se hace por tanto necesario mejorar la profesionalización de la Administración y primar la transparencia en su funcionamiento.
- **Calidad institucional** Las instituciones deben ser de calidad, entendida ésta como su capacidad para establecer incentivos adecuados y reducir los costes de transacción. Elemento clave de la calidad institucional son la **seguridad jurídica**, la **transparencia** y la **justicia**.
- **Fomento del espíritu empresarial.** Es necesario crear un entorno favorable al emprendimiento, empezar a valorar la figura del empresario desde las primeras etapas educativas y aceptar que una trayectoria empresarial incluye éxitos y fracasos, siendo los segundos posible fuente de nuevos éxitos si se persiste con tenacidad y reflexión.
- **Utilizar internet y todas las nuevas herramientas de la economía digital para impulsar la productividad y el crecimiento**, a través de un enfoque transversal que permita aprovechar las posibilidades que ofrecen para modernizar las PYMEs, la Administración y la educación.

Más allá de los contenidos de mejora del entorno socio-económico que se citan más arriba es fundamental un cambio profundo de actitud colectiva. España, más que nunca, necesita de un **nuevo proyecto ilusionante de país cohesionado** con futuro para las jóvenes generaciones y en el que los ciudadanos se sientan identificados y orgullosos con las instituciones de su país, sus empresas y su cultura.

## 8.7 Avanzar con Europa

Las actuaciones para el aumento de la competitividad en España no pueden ser algo aislado. España no puede entenderse sino integrada en un proyecto europeo común que debe ir a más tanto en el aspecto económico como político: más Europa, menos barreras y trabas, regulador único, unión bancaria y unión fiscal.

## 8.8 Atracción de inversión, talento y consumo

**Aprovechar la calidad de vida, clima, idioma, posición geoestratégica y excelentes infraestructuras existentes en España** (sanitarias, educativas, de transporte y telecomunicaciones, de ocio y cultura...), que, unidas a la existencia de una población formada y a coste razonable, deben servir de vehículo para atraer inversión, talento y consumo exterior. No en vano España es hoy en día el país que recibe más estudiantes de intercambio y de Erasmus, el país en que más de la mitad de los directivos extranjeros que vienen a trabajar acaba quedándose, y el destino extranjero preferente de residencia invernal para un número creciente de jubilados europeos. **España debe ser la Florida de Europa, sin renunciar a ser también su California.**

Varios de estos temas serán tratados en detalle en el futuro, como parte de un ciclo de informes destinados a que España sea, en el horizonte de 2020, un país competitivo y atractivo para la inversión.

Las medidas propuestas son de distinta profundidad, complejidad y alcance, si bien cabría pensar en el siguiente horizonte temporal para percibir sus efectos:

- Corto plazo: reformas laboral, financiera y regulatoria (incluyendo la unidad de mercado).
- Medio plazo: fomento del tejido industrial, reforma fiscal.
- Largo plazo: reformas educativa y del entorno socio-cultural.



## 9. Anexo

### Centros comunes de I+D. Experiencia internacional

A la hora de explotar las economías de escala en I+D existen algunas experiencias de grandes institutos de investigación especializados en proporcionar transferencia de conocimientos, tecnología e innovaciones: la Fraunhofer Society alemana (el centro pionero, 1949), el Inter-University Micro Electronics Centre (IMEC) belga, el HOLST Centre holandés, el Industrial Technology Research Institute (ITRI) de Taiwan, o el Electronics and Telecommunications Research Institute (ETRI) de Corea del Sur.

Estos organismos intentan cerrar la distancia entre los centros de investigación, que desarrollan innovaciones, soluciones tecnológicas o nuevos productos, y las empresas. Son organismos autónomos e independientes de la universidad que cuentan con financiación tanto pública como privada. Entre las funciones que desempeñan destacan las actividades de I+D+i y las relacionadas directamente con el proceso de comercialización de la tecnología, incluyendo la protección de la propiedad intelectual.

La Fraunhofer Society se ha convertido en un centro de I+D de referencia en Alemania y en Europa. A día de hoy comprende más de 80 unidades de investigación (entre ellas 60 institutos dedicados a áreas concretas) y cerca de 20.000 empleados. Cuenta con centros de investigación y oficinas de representación en Europa, EEUU, Asia y Oriente Medio. Dos tercios de su financiación son fundamentalmente privados. El tercio restante se obtiene de la contribución directa del sector público.

A medio camino entre la investigación básica y el desarrollo de tecnología comercial desarrolla su actividad en las siguientes áreas técnicas: tecnologías de la información y la comunicación, ciencias de la vida, microelectrónica, materiales y componentes, producción, tecnologías de superficie y aplicaciones técnicas de los fotones, y defensa y seguridad. Se apropia del nuevo conocimiento a través de patentes. En 2011 se lograron 494 nuevas patentes (el 3,6% de las patentes concedidas a Alemania y el 18% de las de España), alcanzando el total de derechos activos el montante de 6.131.

Las relaciones con los clientes se instrumentan básicamente a través de contratos de investigación por proyectos (en los que los clientes se apropian de los resultados),

aunque también cada vez más vía colaboraciones horizontales y alianzas estratégicas, que generan derechos no exclusivos sobre la innovación, con el establecimiento de royalties en caso de que las patentes alcancen desarrollos comerciales.

Entre las críticas a su modelo de investigación destaca que, dado que un sistema basado en contratos tiende a centrarse en las necesidades existentes en el mercado y reaccionar ante los cambios tecnológicos más que a anticiparlos, este instituto se centra en sectores tradicionalmente fuertes de la economía alemana, dejando de lado otros sectores emergentes (biotecnología, por ejemplo).

## 10. Bibliografía

Altomonte, Carlo (2012) *The EU-EFIGE/Bruegel-unicredit dataset*. Bruegel Working Paper 2012/13.

Bernard, A.B.; Jensen, J.B.; Redding, S.J. y Schott, P.K. (2007) *Firms in International Trade*. CEPR Discussion Papers 6277.

Círculo de Empresarios (2012) *Síntesis España 1999-2012*.

Círculo de Empresarios (2012) *PGE-13: la hora de las Administraciones Territoriales*.

Círculo de Empresarios (2012) *Un sistema sanitario sostenible II*.

Círculo de Empresarios (2007) *Una universidad al servicio de la sociedad*.

Círculo de Empresarios (2007) *Formación Profesional: una necesidad para la empresa*.

Círculo de Empresarios (2006) *Hacia un nuevo sistema educativo. Bases para la mejora de la enseñanza obligatoria*.

Comisión Europea (2012) *Estrategia europea para las tecnologías facilitadoras esenciales: un puente al crecimiento y el empleo*. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo, y al Comité de las Regiones (Bruselas, 26/6/2012, COM(2012) 341 final).

Comisión Europea (2011) *Key figures on European Business with a special feature on SMEs*. Eurostat Pocketbooks.

Comisión Europea (2011) *Europe in figures. Eurostat yearbook 2011*.

Comisión Europea (2006) *Eurobarometer Europeans and their languages*.

Consejo Económico y Social de España (2012) *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*. Colección informes nº 02/2012.

Consejo Superior de Cámaras de Comercio, ICEX y Secretaría de Estado de Comercio (2012) *La empresa exportadora española 2007-2010*.

Correa, M. y Doménech R. (2012) *La internacionalización de las empresas españolas*.

Credit Suisse (2012) *Global Wealth Data Book*.

Fraunhofer Institute (2012) *Fraunhofer Annual Report 2011. Making the world a better place to live*.

González, R. (2011) *Diferentes teorías del comercio internacional*, Tendencias y nuevos desarrollos de la Teoría Económica, Revistas ICE, nº 858, enero-febrero 2011, pp. 103-117.

Melitz, M. J. (2003) *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, *Econometrica*, 71 (6), pp. 1695-1725.

Ministerio de Economía y Competitividad (2011) *Comercio internacional, empresa y competitividad*. Cuadernos Económicos ICE, nº82.

Observatorio ABACO (2012) *Informe ABACO*.

OCDE (2002) *La economía mundial. Una perspectiva milenaria*.

Oficina Europea de Patentes (2011) *European Patent Office Press Conference on Patent statistics 2010 "Back to growth"*.

PriceWaterhouseCoopers (2012) *Paying taxes 2013*.

Redding, S.J. (2011) *Theories of Heterogeneous Firms and Trade*, *Annual Review of Economics*, nº 3, pp. 77-105.

Robinson J.A. y D. Acemoglu (2012) *Why nations fail*.

Universidad de Cambridge (2009) *Models of technology development in intermediate research organization*. Centre for Business Research University of Cambridge.

World Economic Forum (2012) *Global Competitiveness Report*.

## 11. Publicaciones recientes del Círculo de Empresarios

*Síntesis España 1999-2012*, diciembre 2012.

Anuario 2012 *Internacionalización de la empresa española*, Wharton School y Círculo de Empresarios, diciembre 2012.

Documentos Círculo de Empresarios, *PGE-2013: la hora de las Administraciones Territoriales*, septiembre/octubre 2012.

Documentos Círculo de Empresarios, *Un sistema sanitario sostenible (II)*, junio/julio 2012.

XXVIII Edición del Libro Marrón, *El futuro del euro*, julio 2012.

*Ante la crisis de España y del euro*, junio 2012.

*Así está la empresa...* publicación mensual desde junio 2012 hasta enero 2013.

*Así está la economía...* publicación mensual desde febrero 2011 hasta enero 2013.

Documentos Círculo de Empresarios, *PGE-2012: consolidación de emergencia como un primer paso*, marzo/abril 2012.

Documento conjunto Círculo de Empresarios-Cepyme sobre *las PYME como clave para recuperar el crecimiento y el empleo*, febrero 2012.

Anuario 2011 *Internacionalización de la empresa española*, Wharton School y Círculo de Empresarios, enero 2012.

Documentos Círculo de Empresarios, *Un programa de ajuste y crecimiento para la próxima legislatura*, octubre/noviembre 2011.