
El problema de la productividad española

José Emilio Villena Peña*

Resumen: En este artículo se analiza el papel de la productividad como fuente de crecimiento económico a largo plazo y su evolución en el caso España, señalando las causas que han determinado su comportamiento. Se finaliza apuntando una serie de recomendaciones para restablecer su senda de crecimiento.

Palabras clave: Productividad; economía española.

Códigos JEL: J24; E23; O47.

« Una depresión, una inflación galopante o una guerra civil puede empobrecer a un país, pero solo el crecimiento de la productividad puede enriquecerlo... »

Paul Krugman (Vendiendo prosperidad, 1994)

1. La importancia de la productividad queda reflejada en la frase lapidaria de Krugman, ya que es una variable fundamental para comprender la evolución del crecimiento económico en el largo plazo. En los inicios de la Ciencia Económica, la mayor parte de los autores clásicos tenían una visión negativa sobre las posibilidades de un crecimiento económico continuo. Las mayores tasas de crecimiento nos acercarían al estado estacionario, que John Stuart Mill veía —incluso— como deseable, pues acabaría con esa carrera ilimitada por producir más y más bienes y servicios con unos recursos escasos. Sin embargo, habría que esperar al trabajo seminal del Nobel Robert Solow para comprender mejor la enorme importancia que el progreso técnico tiene sobre la función de producción de una economía y cómo esta puede escapar de la fatalidad de ese estado estacionario. Esto es así, porque el progreso técnico permite elevar los rendimientos de todos factores productivos y muy especialmente los del trabajo. Por ello, la capacidad de crecimiento de una economía depende esencialmente del progreso técnico, y este se refleja en la tasa de crecimiento de la productividad.

Siguiendo a Krugman (1994), desde finales del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial, la productividad de los Estados Unidos creció a un promedio anual de 1,8%, con lo que se duplicaba el nivel de vida medio de la población cada 40 años.

Desde esa fecha hasta la primera crisis del petróleo iniciada en 1973, la productividad había ascendido a una tasa promedio de 2,8 por cien anual, lo que permitía duplicar el nivel de vida cada 25 años. Pero, entonces, de repente, la tasa de productividad cayó de forma drástica, tendiendo a cero y sin que se encontrara una explicación clara a lo que estaba ocurriendo: el tema central del debate económico era qué había acaecido, y qué consecuencias negativas tendría para un país, en aquel entonces algo acomplejado por el dinamismo de la economía japonesa.

¡Qué curioso! Hoy, el problema está situado en las economías europeas, y esa preocupación aparece cuando comparamos nuestros pobres resultados —especialmente en España— con las altas tasas de crecimiento de la productividad norteamericana en las dos últimas décadas. ¿Qué ocurrió en la economía de EE.UU.? Hoy, también, sabemos que, a mediados de los setenta, el dinamismo de los sectores económicos que habían sustentado el fuerte crecimiento económico anterior estaba agotado y se iniciaba un cambio estructural que iba a ser largo pero provechoso, aunque iba a ocasionar mayores desequilibrios sociales.

A finales de los cincuenta, España era un país atrasado, pobre y con graves problemas económicos. La aprobación del plan de estabilización de 1959 permitió la apertura exterior de la economía española y el comienzo de un largo periodo de crecimiento económico que se ha extendido hasta nuestros días. Los malos augurios que aparecían en la prensa de la época sobre la imposibilidad de competir con las empresas extranjeras, no solo no se cumplieron, sino que nuestro país transformó su economía y consiguió acercarse al club de los países más ricos. En 2009, nuestro PIB era nueve veces el existente al inicio de este periodo y en términos 'per cápita' se

* El autor quiere agradecer a Salvador Pérez Moreno sus amables comentarios a una primera versión de este texto.

había multiplicado por seis. Este despegue en el desarrollo económico y social se ha basado en los mismos factores que los llevados a cabo en otras economías de nuestro entorno: acumulación de capital y creación de empleo; un uso creciente del conocimiento técnico; grandes cambios en la estructura productiva (un proceso de industrialización importante y la consolidación de un potente sector turístico); y un conjunto de reformas institucionales, que han permitido una mejora en la distribución de las rentas¹.

La evolución de la «productividad total de los factores» (PTF), que sería la variable realmente significativa², y la productividad aparente del trabajo o productividad laboral³, han seguido en España un comportamiento similar al de otras economías, hasta aproximadamente 1993. Desde entonces ese comportamiento es divergente y algunos economistas han comenzado a plantearse qué ha ocurrido para que la característica sea —ahora— la ausencia de crecimiento e —incluso— tasas negativas en dichas variables.

Algunos trabajos recientes han intentado desvelar las causas del misterio de la productividad perdida⁴. Los resultados son reveladores y, en algunos casos, dada la diferencia de enfoques, complementarios.

2. La larga etapa expansiva de la economía española, con intervalos recesivos durante los setenta, crisis del petróleo, y principio de los noventa, con una crisis inmobiliaria, ha terminado con una brusca caída de las tasas de la productividad laboral, como se puede comprobar en el cuadro 1, donde se realiza una comparación con países de nuestro entorno.

Cuadro 1: Crecimiento de la productividad laboral por países. 1980-2011. Tasas de variación anual, en porcentaje. Productividad por hora trabajada

	1980-1995	1996-2006	2007-2011
Austria	2,44	2,32	1,02
Bélgica	2,24	1,44	-0,16
Dinamarca	2,28	1,16	0,12
Finlandia	3,05	2,52	0,24
Francia	2,55	1,88	0,22
Alemania	2,6	1,69	0,5
Grecia	0,93	2,58	-0,94
Irlanda	3,84	4,28	3,4
Italia	2,03	0,44	-0,02
Luxemburgo	2,6	1,95	-1,78
Holanda	1,56	1,55	0,62
Portugal	2,24	1,73	1,72
España	3,28	-0,23	1,58
Suecia	1,34	2,52	0,18
Reino Unido	2,62	2,07	0,68
EEUU	1,31	2,31	1,4
UE-15	2,05	1,43	
Área euro			0,64

FUENTE: Los datos del periodo 1980-2006 proceden del Groningen Growth and Development Center. Elaborados por Maroto & Cuadrado (2006). Los datos del periodo 2007-2011 proceden de OCDE (2013).

A lo largo de los sesenta y primeros setenta, la economía española fue mejorando sus niveles de productividad, como consecuencia del cambio estructural que permitió pasar de una economía agrícola tradicional (con bajos niveles de productividad laboral) a una economía con un cierto nivel de industrialización (con altas tasas de productividad laboral), y —sobre todo— con un amplio sector de servicios muy ligado al turismo. Ese cambio estructural permitió elevar los niveles medios de nuestra PTF. Los datos disponibles, que permiten comparaciones internacionales, expuestos en el cuadro adjunto, nos muestran que la fuerza de ese proceso aún perduró durante la década de los ochenta y primeros noventa, con una tasa media de la productividad por hora trabajada de 3,28, tan solo superada por Irlanda, el llamado —entonces— tigre celta: era superior a la media de la zona EU-15 (2,05) y más aún que la escasa tasa media estadounidense (1,31).

Sin embargo, desde mediados de los noventa, esa alta tasa de crecimiento de la productividad desapareció, obteniéndose un valor medio negativo (-0,23)⁵ durante el periodo 1996-2006; precisamente, en la etapa de mayor crecimiento económico desde la instauración de la democracia. Esta caída de las tasas de productividad puede observarse en todos los países de la UE-15, salvo en Grecia, Holanda y Suecia. Por lo tanto, la caída de la

¹ Véase Fundación BBVA (2010, pág. 1).

² Pero más difícil de medir, pues se obtendría como un residuo de lo no explicado por los factores capital y trabajo. Esto es así, por las dificultades de su estimación, dadas las múltiples variables que inciden en la misma, relacionadas con la forma de medición del producto y de los bienes intermedios utilizados en el proceso productivo, las variaciones en la calidad de los productos, las valoraciones de las actividades de no mercado (como las del Sector Público, las instituciones sin fines de lucro...), la economía sumergida, etc.; e —incluso— las diferencias de criterio que dificultan las comparaciones internacionales. Véase estos planteamientos metodológicos en OCDE (2001).

³ Que se utiliza con mayor frecuencia, por su fácil medición y, porque —como señala Krugman (1994, pág. 64)— «a largo plazo, exceptuando una catástrofe, la tasa de crecimiento del nivel de vida de un país es casi exactamente igual al aumento anual de la cantidad que un trabajador medio puede producir en una hora».

⁴ Segura (2006), Maroto y Cuadrado (2006 y 2008) y Fundación BBVA (2008), entre otros.

⁵ El dato es aún peor si consideramos la productividad por trabajador (-0,44).

productividad es un problema bastante generalizado en la UE, pero, el caso español, ha sido mucho más grave.

Para comprender el cambio estructural que se ha producido en la economía española es fundamental un análisis sectorial. En este sentido, Maroto y Cuadrado (2006) han realizado un importante estudio donde se pone de manifiesto que, incluso, en el periodo en el que las tasas de productividad globales han sido negativas, aquellos sectores relacionados con las TIC obtenían tasas muy elevadas, mientras que en la construcción y en las actividades de servicios relacionadas con la hostelería eran negativas. El resultado final ha dependido, por tanto, del peso que tiene cada sector en el conjunto de la producción y el empleo en España. Sin embargo, en el caso de los Estados Unidos, los incrementos de las tasas de productividad han sido generalizados desde 1996, salvo en el sector de la construcción, probablemente debido a su burbuja inmobiliaria. Siguiendo a Maroto y Cuadrado (2008, págs. 27 y ss.), en el periodo 1996-2006, únicamente el sector energético, los servicios no destinados a la venta (Administraciones Públicas, educación e investigación, sanidad y servicios sociales y otros servicios no destinados a la venta) y los servicios financieros presentan mejoras en materia de productividad, con respecto al periodo anterior⁶. El resto de los sectores económicos muestran una importante caída en las tasas de crecimiento de la productividad, incluso en aquellos como la agricultura y las manufacturas que tradicionalmente tienen altas tasas de productividad. Pero es importante distinguir los sectores que incrementan las tasas de productividad en un sentido positivo, es decir, aumentando el empleo⁷ frente a aquellos que lo hacen mediante reducciones en el empleo⁸. En el caso español, tan sólo las comunicaciones, las actividades energéticas y la rama de la industria del papel, edición y publicidad mejoran su productividad sin reducir empleo, en el primer periodo analizado; y los transportes, los servicios financieros y la sanidad, en el segundo periodo.

En la mayoría de los países desarrollados, las actividades relacionadas con las manufacturas y la agricultura obtienen altas tasas de la productividad, mientras que las actividades de servicios, especialmente las relacionadas con la hostelería obtienen tasas muy

⁶ El sector energético pasa de una tasa de crecimiento media de 4,61 en el primer periodo analizado a 6,30 en el segundo. Los servicios financieros de 1,01 a 2,43. Y los servicios no destinados a la venta de 0,25 a 0,70.

⁷ Son los denominados sectores dinámicos, según la metodología establecida por Camagni y Capellin (1985).

⁸ Son sectores en reestructuración, según los autores citados con anterioridad.

bajas. No es de extrañar —por tanto— que la hipertrofia producida en estos sectores de la economía española, durante la etapa 1996-2006, haya hecho caer la productividad laboral media y la PTF de forma tan importante⁹.

Como se puede observar en el cuadro 1, con la aparición de la crisis económica la tasa de crecimiento de la productividad española ha retornado a valores positivos: 1,58 de media para el periodo 2007-2011, pero ha sido como consecuencia de la altísima destrucción de empleo ocurrida en la economía española desde entonces, especialmente, en los sectores ligados a actividades de baja productividad (construcción y actividades conexas) y a la gran destrucción de empleo temporal.

3. Una reflexión sobre las causas del comportamiento de la productividad española en el sentido indicado¹⁰, nos llevaría a la necesidad de un análisis más amplio del modelo de crecimiento de la economía española tradicionalmente poco creador de empleo. La emigración española ha sido una variable histórica durante casi todo el siglo XX, y nuestra etapa industrializadora en los sesenta y setenta se lleva a cabo con la salida de 1,5 millones de trabajadores hacia distintos países europeos, que —al contrario que España— tenían una demanda de mano de obra superior a su oferta. Posteriormente, en la etapa 1996-2006 de fuerte crecimiento del PIB (tasa media del 3,8%), como consecuencia de la burbuja inmobiliaria, se da el curioso fenómeno de una entrada masiva de emigrantes manteniendo una tasa de desempleo estructural cercana al 8%, cifra que, actualmente, sería considerada excesiva —incluso— en periodos de recesión en la economía estadounidense. Pero, a pesar de todo, el saldo global fue muy positivo, pues un tercio del empleo total creado en la UE correspondió a España¹¹.

Desde la incorporación de España a la Unión Europea, como señala Pérez (2010), la convergencia en renta se ha llevado a cabo por medio de la aportación de factores

⁹ Sobre el impacto en la productividad que tienen las políticas que inciden en el mercado laboral puede verse a Bassanini (2008).

¹⁰ Según Gutiérrez y Jiménez (2011, pág. 43), no es totalmente «explicable ni en término de errores de medida en las variables ni de efectos de cambio en la composición sectorial del empleo o del valor añadido, sino que refleja una 'genuina escasa eficacia' en la utilización de los factores productivos».

¹¹ Eso sí, se partía —al inicio de este periodo— de una gran tasa de desempleo que rozaba el 25%. Según la Encuesta de Población Activa durante esta larga fase expansiva la población activa pasó de 16.300.000 a 22.404.400 personas y el número de ocupados de 12.590.000 a 20.476.900.

productivos capital y trabajo. El incremento paulatino de la participación de la mano de obra femenina y la llegada de emigrantes durante la etapa de la burbuja inmobiliaria ha sido muy notable en cuanto al factor trabajo¹². Sin embargo, la productividad ha mantenido —desde entonces— una senda de crecimiento divergente con la de los principales países de la UE-15. La causa principal ha sido el cambio estructural. Los factores que posibilitaron el crecimiento anterior, basados en bajos salarios relativos y una moneda débil que se depreciaba continuamente, lo que nos proporcionaba ganancias de competitividad, estaban agotados. La debilidad relativa de la estructura económica española y la mayor tasa media de inflación debida a la falta de competencia de nuestros mercados interiores se resolvían con la depreciación monetaria, pero desde nuestra incorporación al euro esto ya no iba ser posible. En ausencia de crecimientos de la productividad, nuestra economía entró en una senda de pérdidas de competitividad. Sin embargo, un hecho iba a retrasar el necesario ajuste estructural: nuestra incorporación al euro, en unos momentos de recesión de la economía alemana, lo que trajo consigo una etapa de política monetaria expansiva y bajos tipos de interés. Esa abundancia de capital proporcionó unas enormes facilidades crediticias que permitieron el nacimiento de la burbuja inmobiliaria. Los distintos gobiernos vieron más rentable electoralmente fomentar dicha burbuja, que permitía altas tasas de crecimiento del PIB y una fuerte creación de empleo en el corto plazo, que planificar el cambio estructural necesario que permitiera un crecimiento sano en el futuro. El proceso conllevaba una hipertrofia de sectores como la construcción y la hostelería, muy demandantes de empleo, pero de muy baja productividad.

Pero, a pesar de todo, esto no explica totalmente la pérdida ocurrida en la productividad laboral o en la PTF. Había algo más. Las modernas teorías sobre el crecimiento económico¹³ le conceden al capital humano una gran importancia en las ganancias de productividad y en el aumento de lo que los economistas llamamos frontera de posibilidades de la producción¹⁴. En este

¹² La mano de obra femenina creció en 15 puntos porcentuales durante el periodo 1995-2007. Véase Pérez (2011, pág. 129).

¹³ Un buen planteamiento de las mismas puede encontrarse en Aghion y Howitt (1999).

¹⁴ Las estimaciones recientes de la OCDE, el FMI y la Comisión Europea señalan que el producto potencial se está reduciendo de forma significativa en la zona euro desde la aparición de la crisis económica. El Banco Central Europeo (2011, págs. 82-83) señala que las causas hay que buscarlas en el ajuste del exceso de capacidad acumulado en el periodo que precedió a la crisis, especialmente en el sector financiero y de la construcción, y a la depreciación de las cualificaciones laborales de los

sentido, España parecía haber realizado un gran esfuerzo: la educación obligatoria estaba generalizada, el analfabetismo casi erradicado, y las Universidades se extendían por todo el territorio del país. Y, sin embargo, el crecimiento de la productividad había desaparecido. Una reflexión profunda sobre este hecho nos lleva a pensar en lo siguiente: la economía española, que desde mediados de los noventa, pero, especialmente, desde nuestro ingreso en el euro, había tenido una sobreinversión en sectores de muy baja productividad demandaba empleo no cualificado que se cubrió —en gran medida— con la entrada de emigrantes. El problema fue que la economía española no generaba puestos de trabajo acordes con esa mayor cualificación profesional, por lo tanto, se incrementaba la competencia por el puesto de trabajo, y es lógico pensar que un titulado universitario que finalmente trabaja de celador en un hospital o un filólogo ruso que viene a poner ladrillos en España, no incrementan la productividad laboral. También hay que señalar que ese esfuerzo inversor en formación no se ha planificado adecuadamente, pues no se correspondía con la demanda del tejido empresarial, ni se ha perseguido el incremento de la calidad en los segmentos del mercado laboral que sí la exigían.

4. Las recomendaciones para volver a una senda de crecimiento de la productividad en la economía española deberían tener en cuenta las siguientes cuestiones:

La *puesta en marcha de una política tecnológica* que incentive el aumento de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC) en el tejido productivo del país. Porque —como señala Segura (2006, pág. 194)— «las actividades tecnológicas constituyen el determinante fundamental del crecimiento de la PTF bajo cualquier método de análisis y, muy especialmente, en los sectores TIC; las empresas que han conseguido innovaciones de proceso o de producto experimentan crecimientos de la productividad muy superiores a sus competidoras; el mero inicio de actividades de I+D está asociado a crecimientos rápidos de la productividad y aunque las empresas grandes presentan ciertas ventajas para la realización de actividades tecnológicas, las pymes que logran alguna innovación de proceso experimentan un comportamiento de la productividad más dinámico que las grandes». Para Gutiérrez y Jiménez (2011), la causa más determinante en la caída de la productividad en España se debe al «escaso esfuerzo tecnológico realizado

desempleados de larga duración. Este problema es lógicamente más grave en el caso español.

por las empresas españolas: un reducido porcentaje de empresas realizan actividades de I+D y su capacidad para convertir este esfuerzo en innovaciones es modesta». En esto llevamos un cierto atraso con respecto a otros países de nuestro entorno, pero es un factor fundamental para mejorar los niveles de productividad en nuestras empresas, mayoritariamente pymes y pertenecientes a ramas de actividad de servicios muy intensivos en factor trabajo, donde tan sólo el 36% de los trabajadores utilizan estas tecnologías¹⁵.

Una segunda línea de actuación debe ir dirigida a mejorar la *calidad* en la *formación del capital humano*. En España se ha realizado un importante esfuerzo en inversión en educación y formación en las últimas décadas, pero los datos demuestran que ese proceso ha tenido fallos. El fracaso escolar es importante en la ESO y los últimos *Informes PISA* ofrecen malos resultados respecto a nuestros alumnos de 15 años, y ponen en evidencia la baja calidad de nuestro sistema educativo en edades que son muy importantes para la formación. Por otra parte, hay que seguir insistiendo en ofrecer una formación profesional de calidad y adaptada a los puestos de trabajo que demandan las empresas, así como incentivar la formación interna en las mismas. En esto hay que fijarse en los modelos que funcionan —como es el caso de Alemania— y que, sin embargo, parece tan difícil ponerlos en marcha en España. Finalmente, también deberíamos mejorar la calidad de la enseñanza universitaria, que tiene un gasto por alumno muy inferior al resto de los países relevantes de la Unión Europea. Los continuos cambios en los planes de estudio —cada ministro quiere hacer el suyo— y la implantación de los acuerdos de Bolonia, en unos momentos de fuertes recortes en educación, no hacen más que empeorar los niveles de la calidad en la educación.

Un factor fundamental es el denominado *cambio estructural*, que solo se puede llevar a cabo mediante reformas a largo plazo. El modelo de crecimiento que nos ha permitido converger en renta con los países europeos más ricos está agotado, la crisis económica ha sido la espoleta que ha desencadenado nuestros propios problemas. Los países que mejor están evolucionando desde el inicio de la denominada «gran recesión» son aquellos que tienen una base industrial importante, y España necesita más inversión en bienes de equipo y maquinaria (sectores que incrementan la productividad

laboral y la PTF) y menos cemento y ladrillo (sectores de baja productividad que reducen los niveles medios de ambas variables). Los economistas liberales creen que el papel que debe desempeñar el Estado es el de garantizar un clima favorable para que los agentes económicos inviertan donde crean oportuno, pero las modernas teorías sobre el crecimiento económico conceden al Estado un papel más activo¹⁶. En los países donde las inversiones no se han canalizado hacia los sectores productivos y estratégicos de forma espontánea, como es el caso de España, los gobiernos deben crear los incentivos para que esto ocurra. Este proceso requiere un horizonte temporal muy largo, pero es necesario empezar en el corto plazo y solo algunas de nuestras empresas multinacionales han comenzado —en este sentido— externalizando una parte de la producción de menor valor añadido.

Es necesaria una *reforma del mercado laboral* —una más— que permita acabar con la dualidad entre trabajadores fijos altamente protegidos y trabajadores con contratos temporales sin protección. Esta dualidad ha permitido que casi la totalidad de los nuevos contratos que se han llevado a cabo en nuestro país en las dos últimas décadas hayan sido temporales, y está demostrado que ni los trabajadores, ni las empresas, tienen interés en la formación profesional de personas que se encuentran en estas circunstancias¹⁷. Esta dualidad favorece la «*sobrecualificación*» de los candidatos a entrar en un mercado laboral primario, el de los buenos empleos, donde es costoso despedir, y en los mercados laborales secundarios, el de los malos empleos, principalmente temporales, dadas las dificultades que los empresarios tienen de conocer la calidad de los candidatos al puesto de trabajo.

Hay que llevar a cabo *reformas estructurales* que permitan una mayor liberalización y flexibilización de los mercados de bienes y servicios. El Estado debe garantizar la creación de actividades productivas eliminando las barreras de entrada y garantizando unos mayores niveles de competencia en los mercados. En este sentido, hay que reformar las Administraciones Públicas para reducir el exceso de burocracia que existe en España, que dificulta la creación de nuevo tejido productivo.

Finalmente es necesario volver a mantener un clima de estabilidad macroeconómica, imprescindible para la generación de nuevas inversiones.

¹⁵ Según INEM (2004): «Incidencia de la Sociedad de la Información en el mercado de trabajo. Ocupaciones afectadas por las nuevas formas de trabajo». Recogido por Maroto y Cuadrado (2006, pág. 307).

¹⁶ Véase Rodrik (2005, págs. 51 y ss.).

¹⁷ Véase Pérez (2010, pág. 14).

Pero, sobre todo, los gobernantes tienen la obligación de plantear medidas de política económica a largo plazo, que posibiliten ese *cambio estructural* en el modelo de crecimiento económico español: que permitan reducir el peso de las actividades productivas muy intensivas en empleo y de bajo nivel de productividad, hacia otras de mayor valor añadido. Ese paso lo realizó —de forma natural— la economía estadounidense en los setenta y posteriormente —de forma dirigida— otras economías europeas, por ejemplo, la alemana en los noventa: ese proceso «schumpeteriano» de destrucción creativa, que es necesario para sentar las bases del crecimiento futuro y garantizar el nivel de renta de las familias; porque —como señala Pagès (2010, pág. 5)— «la baja productividad suele ser el resultado no intencionado de una gran cantidad de fallos del mercado y del Estado que distorsionan los incentivos para innovar, impiden la expansión de las compañías eficientes y promueven la supervivencia y el crecimiento de empresas ineficientes». La miopía e inacción actual sobre este problema solo puede conducir a la búsqueda de incrementos de competitividad vía reducciones de salarios y a menores niveles de renta.

Referencias bibliográficas

- AGHION, P. y HOWITT, P. (1999): *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge MA.
- BASSANINI, Andrea (2008): «The Impact of Labour Market Policies on Productivity in OECD Countries», *International Productivity Monitor*, OECD, París.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (2011): «Tendencias del producto potencial», *Boletín mensual*, enero.
- CAMAGNI, R. y CAPELLIN, R. (1985): *La productivité sectorielle et la politique régionale*, Comisión Europea, Bruselas.
- GUTIÉRREZ, T. y JIMÉNEZ, C. (2011): «Un análisis sobre la evolución reciente de la productividad en España», *Boletín Económico de ICE*, marzo.
- KRUGMAN, P. (1994): *Vendiendo prosperidad*, Ariel, Barcelona.
- MAROTO, A. y CUADRADO, J.R. (2006): *La productividad en la economía española*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- MAROTO, A. y CUADRADO, J. R. (2008): «Evolución de la productividad en España. Un análisis sectorial, 1980-2006», *Economía Industrial*, nº 367, págs. 15-34.
- OCDE (2001): *Measuring Productivity*, OECD, París.
- PAGÈS SERRA, C. (2011): *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- PÉREZ, F., et al. (2010): «Fuentes de crecimiento y productividad en España», *Cuadernos de capital y crecimiento nº7*, Fundación BBVA, Madrid.
- PÉREZ, F.; MAS, M.; MAUDOS, J.; QUESADA, J.; SERRANO, L.; CHORÉN, P.; CUCARELLA, V. HERNÁNDEZ, L.; ROBLEDO, J.C.; SOLAZ, M. y SOLER, A. (2011): *Crecimiento y competitividad. Trayectoria y perspectivas de la economía española*, Fundación BBVA-IVIE, Madrid.
- RODRÍK, D. (2005): «Growth Strategies», en AGHION, P. y DURLAUF, S.: *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, Amsterdam.
- SEGURA, J. (dir.) JIMENO, J.F.; SÁNCHEZ, R.; HUERGO, E. y MORENO, L. (2006): *La productividad en la economía española*, Fundación Ramón Areces.