



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
ICADE

**Trabajo Final de Curso**

**Método Growth Diagnosis en España:**

**Un Análisis de Restricciones y**

**Oportunidades**

Autor: Alejandro Rubio Rodríguez- Priego

Director: Jorge Díaz Lanchas

MADRID | Marzo 2025

## Índice

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| Resumen .....                                   | 3  |
| Introducción .....                              | 4  |
| Marco Teórico y Revisión de la Literatura ..... | 5  |
| Contexto sociopolítico y económico.....         | 5  |
| Crecimiento económico.....                      | 6  |
| Método .....                                    | 9  |
| Datos .....                                     | 12 |
| Indicadores Principales Seleccionados.....      | 13 |
| Herramientas de Análisis .....                  | 13 |
| Resultados .....                                | 14 |
| Análisis de crecimiento del PIB.....            | 14 |
| Retornos a las actividades económicas.....      | 15 |
| Retornos sociales .....                         | 15 |
| Geografía .....                                 | 15 |
| Capital humano .....                            | 16 |
| Apropiabilidad de las inversiones .....         | 20 |
| Fallas de gobierno.....                         | 20 |
| Fallas de mercado: .....                        | 27 |
| Coste de financiamiento .....                   | 31 |
| Internacional .....                             | 31 |
| IED .....                                       | 33 |
| Financiamiento interno .....                    | 35 |
| Resultados .....                                | 39 |
| Recomendaciones de Políticas Económicas .....   | 41 |
| Conclusión .....                                | 45 |
| Referencias .....                               | 47 |
| Trabajos escritos .....                         | 47 |
| Bases de datos consultadas .....                | 48 |
| Fuentes periodísticas.....                      | 49 |
| Anexos.....                                     | 50 |

## Resumen

El crecimiento económico de España ha sido un proceso marcado por avances y retrocesos, con periodos de fuerte expansión seguidos de crisis que han afectado su estabilidad. A pesar de ser una de las principales economías de la eurozona, el país sigue enfrentando desafíos estructurales que limitan su desarrollo, como el alto desempleo, la baja productividad, la escasa inversión en innovación y una excesiva dependencia del turismo y los servicios.

El objetivo de este estudio es ofrecer una visión clara y fundamentada sobre las barreras económicas de España y plantear estrategias para lograr un crecimiento más estable, sostenible y competitivo en el contexto global.

Este trabajo utiliza el método Growth Diagnostics para identificar las principales restricciones que frenan el crecimiento económico en España, comparando su desempeño con economías avanzadas como Alemania, Francia, Italia y Estados Unidos. A través del análisis de indicadores clave como el PIB per cápita, la inversión en I+D, la deuda pública y la percepción de la corrupción, se estudian los factores que afectan la competitividad del país y se proponen soluciones realistas.

Entre las recomendaciones destacan la reforma del mercado laboral para reducir la temporalidad y fomentar el empleo juvenil, incentivos para atraer inversión extranjera, una mayor apuesta por la educación y la digitalización, y una política fiscal más eficiente que equilibre la carga tributaria sin desincentivar la inversión. También se plantea la necesidad de mejorar la transparencia institucional y reducir la burocracia para facilitar el desarrollo empresarial.

# Introducción

El crecimiento económico de un país es un proceso complejo que depende de múltiples factores, como la inversión, la productividad, el mercado laboral y la estabilidad institucional. España, como una de las principales economías de la eurozona, ha experimentado tanto periodos de expansión como de crisis profundas, lo que la convierte en un caso de estudio interesante para analizar qué barreras limitan su desarrollo. A pesar de su capacidad de recuperación tras crisis económicas, el país sigue enfrentando desafíos estructurales como el alto desempleo juvenil, la baja inversión en innovación y la dependencia de sectores como el turismo y los servicios.

Este trabajo tiene como objetivo identificar los principales obstáculos que frenan el crecimiento económico de España y proponer soluciones basadas en datos y análisis comparativos con economías avanzadas como Alemania, Francia, Italia y Estados Unidos. Para ello, se utilizará el método Growth Diagnostics, desarrollado por Hausmann, Rodrik y Velasco en 2008, el cual permite determinar qué restricciones son más críticas y deben abordarse con prioridad.

Los resultados obtenidos con este método revelan que España enfrenta principalmente barreras en la baja productividad, la rigidez del mercado laboral y la falta de inversión en I+D. Además, la alta carga fiscal y la burocracia dificultan la atracción de inversión extranjera, mientras que el sistema educativo presenta desigualdades que afectan la formación del capital humano. Para hacer frente a estos problemas, este estudio propone diversas estrategias, como la reducción de la temporalidad laboral, incentivos fiscales para la inversión en tecnología e innovación, y reformas en la educación para alinearla mejor con las necesidades del mercado. También se recomienda simplificar los procesos administrativos para atraer más inversión y mejorar la transparencia institucional para fortalecer la confianza en la economía.

España es un país clave dentro de la eurozona, y cualquier mejora en su desempeño económico puede tener un impacto significativo en la estabilidad del bloque europeo. Por esta razón, resulta fundamental entender qué factores están impidiendo un crecimiento

más sólido y qué medidas pueden tomarse para mejorar la competitividad del país. En un contexto global en constante cambio, con desafíos como la digitalización y la transición energética, es crucial que España adopte estrategias adecuadas para impulsar su desarrollo de manera sostenible.

El estudio está organizado en varias secciones. Primero, se presenta el marco teórico y la metodología utilizada, explicando en detalle el método Growth Diagnostics y su aplicación en este análisis. Luego, se examinan los principales indicadores económicos y se comparan con los de otros países para identificar fortalezas y debilidades. A partir de los resultados obtenidos, se plantean recomendaciones de políticas económicas enfocadas en mejorar la inversión, reducir el desempleo y fortalecer el sector productivo. Finalmente, se presentan las conclusiones y una reflexión sobre las implicaciones del estudio.

Con este trabajo se espera contribuir al debate sobre cómo España puede mejorar su modelo económico y garantizar un crecimiento más estable en el futuro. No solo se trata de identificar problemas, sino también de proponer soluciones prácticas y realistas que ayuden a fortalecer la economía del país en el largo plazo.

## Marco Teórico y Revisión de la Literatura

El análisis del crecimiento económico y las restricciones que lo limitan ha sido un tema central en la economía del desarrollo. Diversas metodologías han surgido para identificar y abordar estos obstáculos, siendo el método de Growth Diagnostics (Serra & Stiglitz, 2008) uno de los enfoques más destacados en las últimas décadas.

### Contexto sociopolítico y económico

Antes de aplicar el método Growth Diagnostics, es esencial entender el contexto sociopolítico y económico de España. España es una economía desarrollada integrada en la Unión Europea desde 1986, lo que le ha permitido beneficiarse de los fondos estructurales europeos y el acceso al mercado común. Sin embargo, el país ha

experimentado varias crisis económicas significativas, como la recesión de 2008 y el impacto económico de la pandemia de COVID-19 en 2020, a lo que se suma la crisis energética de 2022 derivada de la guerra en Ucrania.

En términos sociopolíticos, España enfrenta tensiones territoriales, especialmente en Cataluña, que afectan la estabilidad política y la percepción de riesgo para los inversores. Además, el mercado laboral se caracteriza por una alta temporalidad y un desempleo estructural elevado, especialmente entre los jóvenes.

Este contexto condiciona las políticas económicas, los flujos de inversión y la implementación de reformas estructurales, y debe tenerse en cuenta al analizar las restricciones al crecimiento que identifica el método Growth Diagnostics.

## Crecimiento económico

Parece que, de antemano, la economía española sigue su cauce y que, de momento, no se ha estancado. Sin embargo, para confirmarlo, es necesario analizar las posibles fallas económicas, políticas e incluso sociales dentro del país. Esto permitirá determinar si realmente España sigue creciendo en su máximo nivel o si existen limitaciones que impiden su desarrollo. Antes de abordar este análisis, es esencial definir el concepto de crecimiento económico y sus principales características, basándonos en la literatura económica.

El crecimiento económico es un elemento fundamental para medir el progreso de una economía y su potencial para convertirse en una potencia global. Existen diversas formas de medirlo, siendo la más común el incremento del Producto Interior Bruto (PIB) real. Este indicador representa el valor total de los bienes y servicios producidos en un país durante un año, ajustado por inflación. Para que se considere crecimiento económico, el PIB real debe aumentar en comparación con el año anterior.

No obstante, evaluar el crecimiento económico no se limita únicamente a observar el aumento del PIB de un año a otro. Se trata de un concepto relativo, ya que es necesario compararlo con el crecimiento de otros países para determinar si realmente es

significativo. Si un país crece a menor ritmo que sus pares, podría interpretarse como un estancamiento en términos globales.

El estudio del crecimiento económico se remonta a diversas teorías, comenzando con la obra de Arthur Lewis, quien en su libro *Teoría del Crecimiento Económico* en 1954 analiza la dinámica del desarrollo y sus implicaciones a nivel mundial.

Dentro de las distintas visiones sobre el crecimiento económico, destaca la teoría de Adam Smith, considerado el padre de la economía moderna. En su obra *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776), Smith establece los principios fundamentales del liberalismo económico, resaltando la importancia del mercado y la división del trabajo como motores del crecimiento (Pfefferkorn, 2005, p. 41).

Smith argumenta que la especialización en la producción aumenta la productividad y eficiencia, lo que permite un crecimiento económico sostenido. Un ejemplo clásico de esto es su descripción de la fabricación de alfileres, donde cada trabajador se especializa en una tarea específica, lo que multiplica la producción (Pfefferkorn, 2005, p. 233).

Además, introduce la metáfora de la "mano invisible", que describe cómo los individuos, al buscar su propio beneficio, contribuyen indirectamente al bienestar general de la economía. No obstante, esta idea no implica un mercado sin regulación absoluta, sino la existencia de reglas que guíen el comportamiento económico (Pfefferkorn, 2005, p. 238). También rechaza el mercantilismo, que sostenía que la riqueza de una nación dependía de la acumulación de metales preciosos. En su lugar, argumenta que el verdadero crecimiento económico proviene del trabajo y la producción de bienes y servicios (Pfefferkorn, 2005, p. 233). Su pensamiento sigue siendo relevante en la actualidad, ya que introdujo la idea del libre mercado y demostró cómo la especialización y la competencia generan desarrollo económico.

El análisis del crecimiento económico y las restricciones que lo limitan ha sido un tema central en la economía del desarrollo. Diversas metodologías han surgido para identificar y abordar estos obstáculos, siendo el método de Growth Diagnostics (Hausmann, Klinger, & Wagner, 2008) uno de los enfoques más destacados en las últimas décadas.

El crecimiento económico se refiere al aumento sostenido de la capacidad productiva de una economía, medido generalmente a través del PIB real per cápita. Este indicador refleja la cantidad de bienes y servicios finales producidos en un país, ajustado por inflación y dividido por la población total, proporcionando una medida del bienestar económico promedio de sus habitantes (Mankiw, 2019).

Sin embargo, el PIB per cápita no captura todas las dimensiones del desarrollo económico. Factores como la distribución del ingreso, la calidad de las instituciones, la sostenibilidad ambiental y el capital humano son esenciales para evaluar el progreso económico de manera integral (Stiglitz, Sen, & Fitoussi, 2009).

El crecimiento económico está influenciado por múltiples factores interrelacionados, entre ellos:

- **Capital físico:** Infraestructura, tecnología y maquinaria que incrementan la capacidad productiva.
- **Capital humano:** Educación, habilidades y salud de la fuerza laboral, que determinan la productividad.
- **Innovación y tecnología:** Desarrollo y adopción de nuevas tecnologías que impulsan la eficiencia.
- **Instituciones:** Calidad de las estructuras políticas, legales y económicas que establecen las reglas del juego.
- **Estabilidad macroeconómica:** Control de la inflación, sostenibilidad fiscal y ausencia de crisis económicas abruptas.

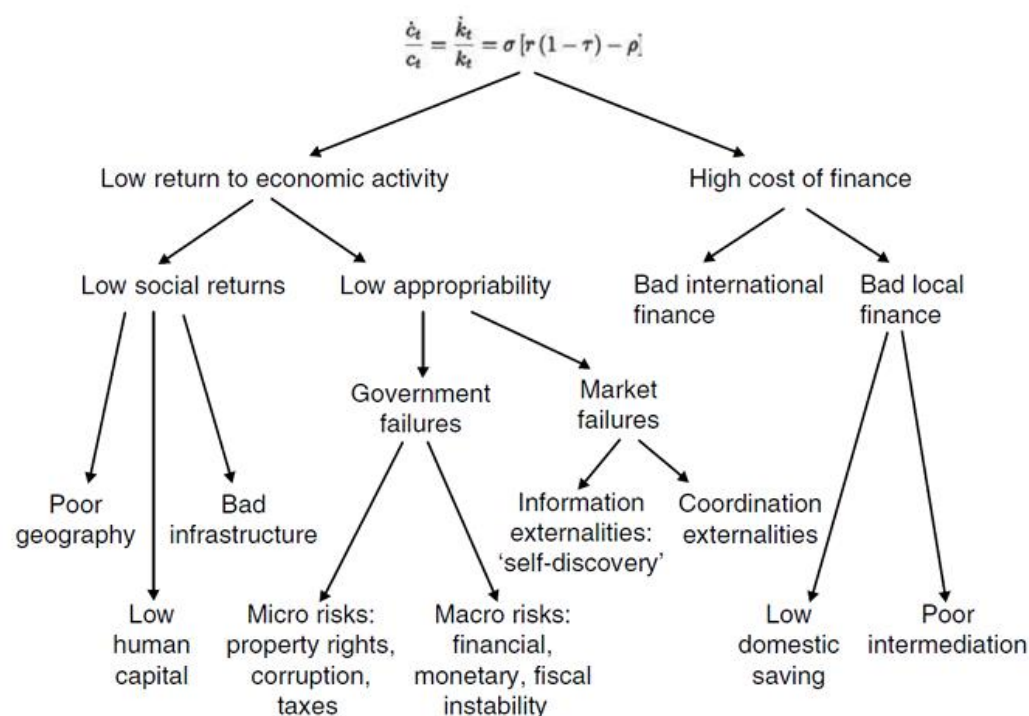
Estos factores no solo afectan la producción actual, sino también la capacidad de una economía para sostener su crecimiento en el futuro (Barro & Sala-i-Martin, 2004).

## Método

El método Growth Diagnostics, desarrollado por Hausmann, Rodrik y Velasco en 2008, es una herramienta diseñada para identificar cuál es la restricción más importante que impide que un país crezca de forma sostenida. En vez de proponer reformas generales en múltiples áreas, el objetivo es encontrar el cuello de botella principal, es decir, el factor específico que más frena la inversión y el crecimiento económico. Al identificar esta restricción clave, las políticas económicas pueden ser más efectivas porque se enfocan directamente en resolver el problema que más impacto tiene en el desarrollo.

El proceso parte de una pregunta central: ¿por qué el país no crece más rápido? En teoría, si un país tiene acceso a capital, tecnología y mercados internacionales, debería poder crecer a tasas similares a las de otros países comparables. Si esto no sucede, es porque hay una o varias restricciones que lo impiden. El Growth Diagnostics busca identificar cuál de esas restricciones es la más importante para poder atacarla primero.

Para llevar a cabo este diagnóstico, el método utiliza un árbol de decisión, que organiza de forma lógica las posibles causas del bajo crecimiento. El árbol se divide en dos grandes ramas: una relacionada con los bajos retornos a la actividad económica y otra con los altos costes de financiación. A su vez, cada una de estas ramas se subdivide en causas más específicas, lo que permite profundizar progresivamente hasta llegar al origen del problema.



La primera gran rama es la de bajos retornos a la actividad económica. Dentro de esta rama, una posibilidad es que el país tenga bajos retornos sociales, es decir, que invertir no sea rentable porque el entorno general no es favorable. Esto puede deberse a factores como una mala geografía que limita el acceso a mercados o recursos, una fuerza laboral poco cualificada o una infraestructura deficiente que encarece los procesos productivos. Otra posibilidad dentro de esta misma rama es que el problema sea de baja apropiabilidad, es decir, que los inversores no puedan capturar los beneficios de sus inversiones porque existen fallos de gobierno o de mercado. En el caso de los fallos de gobierno, las inversiones se ven amenazadas por riesgos microeconómicos como la falta de protección de los derechos de propiedad, la corrupción o impuestos excesivos. También puede haber riesgos macroeconómicos, como la inestabilidad financiera, monetaria o fiscal. En el caso de los fallos de mercado, pueden existir problemas de externalidades de información, donde los inversores no saben qué sectores son más rentables (el proceso conocido como "self-discovery"), o externalidades de coordinación, en las que las inversiones necesarias para que un sector prospere dependen de que otros sectores inviertan al mismo tiempo.

La segunda gran rama es la de los altos costes de financiación. En este caso, el problema no es que los proyectos no sean rentables, sino que obtener el dinero para financiarlos es

demasiado caro o directamente imposible. Esta restricción puede provenir de problemas en el financiamiento internacional, cuando los inversores extranjeros desconfían de la estabilidad o solvencia del país. También puede provenir de un sistema financiero local ineficaz, donde existen problemas de poca intermediación financiera (es decir, los bancos no canalizan bien el ahorro hacia la inversión productiva) o de bajo ahorro doméstico, lo que deja pocas fuentes de financiamiento interno disponibles.

El Growth Diagnostics es más que una simple lista de posibles problemas. Es un proceso lógico-deductivo. Funciona como un razonamiento paso a paso: primero se plantea una de las ramas o hipótesis principales como la causa más probable, se analizan las pruebas y datos disponibles para confirmarla o descartarla, y solo si se descarta, se avanza a la siguiente hipótesis. De esta forma, se evita perder tiempo en explicaciones superficiales y se garantiza que el diagnóstico final esté respaldado por evidencia sólida.

Este enfoque es especialmente útil para un país como España, que combina fortalezas importantes, como su integración en la Unión Europea, con debilidades estructurales persistentes, como la baja productividad, la elevada tasa de paro estructural y la dependencia de sectores de bajo valor añadido. Además, las diferencias regionales dentro del país hacen que las restricciones al crecimiento puedan variar según la comunidad autónoma. Identificar cuál es la restricción más vinculante a nivel nacional es clave para diseñar políticas económicas eficaces que impulsen el crecimiento sostenible.

Para contextualizar el análisis de las restricciones al crecimiento en España, es útil compararla con otras economías avanzadas como Estados Unidos, Alemania, Francia e Italia. Estas comparaciones pueden revelar fortalezas y debilidades relativas, así como lecciones de políticas económicas aplicables.

- **Estados Unidos:** Conocido por su alta productividad, innovación y dinamismo empresarial, Estados Unidos ofrece un contraste en términos de flexibilidad del mercado laboral y cultura emprendedora.
- **Alemania:** Se caracteriza por ser la locomotora europea y por tener un modelo económico basado en la alta especialización industrial, fuerte inversión en

formación técnica y un sistema de relaciones laborales que equilibra flexibilidad y estabilidad. Su enfoque en la innovación y el comercio exterior ha permitido mantener un crecimiento sostenido y una baja tasa de desempleo.

- **Francia:** Comparte con España una estructura económica diversificada y un fuerte sector público, pero presenta diferencias en términos de políticas industriales y educación técnica.
- **Italia:** Con similitudes en sectores como el turismo y la manufactura, Italia enfrenta desafíos comparables en términos de deuda pública y crecimiento de la productividad.

En resumen, el Growth Diagnostics ofrece un marco claro y ordenado para entender por qué España no crece más rápido. En vez de repartir esfuerzos en múltiples reformas generales, permite identificar y atacar directamente la causa raíz que más limita el crecimiento. En las siguientes secciones de este trabajo se aplicará este método al caso español, siguiendo el árbol de decisión y el proceso lógico-deductivo, para descubrir cuáles son las barreras específicas que España debe superar para acelerar su desarrollo económico.

## Datos

Para llevar a cabo un análisis exhaustivo de las restricciones al crecimiento económico en España, es esencial recopilar y examinar datos relevantes que permitan una comparación efectiva con Estados Unidos, Francia e Italia. A continuación, se detallan las principales fuentes de datos y los indicadores clave seleccionados para este estudio.

Fuentes de Datos Propuestas:

- **Banco Mundial:** Ofrece una amplia gama de indicadores económicos, sociales y ambientales para la mayoría de los países del mundo. Es una fuente confiable para obtener datos comparativos entre España, Estados Unidos, Francia e Italia.
- **Fondo Monetario Internacional (FMI):** Proporciona estadísticas macroeconómicas detalladas, incluyendo proyecciones de crecimiento

económico, inflación y balanza de pagos. Es útil para obtener perspectivas actuales y futuras de las economías en estudio.

- **Eurostat:** La oficina de estadísticas de la Unión Europea ofrece datos detallados sobre los países miembros, incluyendo España, Francia e Italia. Es especialmente útil para comparaciones intraeuropeas.
- **Instituto Nacional de Estadística (INE) de España:** Proporciona datos detallados sobre diversos aspectos de la economía española, incluyendo empleo, inflación y producción industrial.

## Indicadores Principales Seleccionados

Para el análisis comparativo, se han seleccionado los siguientes indicadores clave:

- Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita
- Tasa de Desempleo
- Productividad Total de los Factores (PTF)
- Tasa de finalización de la escuela secundaria
- Índice de Percepción a la Corrupción (CPI)
- Inversión Total y extranjera
- Presión Fiscal e Inversión Pública
- Inversión en I+D
- Evolución de la Deuda Pública
- Ingresos y gastos del Estado español
- Préstamos/endeudamiento neto primario del gobierno
- Tipos de interés

## Herramientas de Análisis

Para el procesamiento y análisis de los datos recopilados, se utilizarán las siguientes herramientas:

- **Microsoft Excel:** Para la organización de datos, cálculos estadísticos básicos y creación de gráficos.
- **R –studio:** Para la creación de gráficos a partir de unos datos.

## Resultados

En esta sección aplicamos el método de Growth Diagnostics para identificar las principales restricciones al crecimiento económico de España. Este enfoque nos permite descomponer el problema del bajo crecimiento en sus causas fundamentales y priorizar las intervenciones necesarias para fortalecer la economía del país. Una vez presentados los datos y resultados, extraeremos conclusiones sobre la hipótesis planteada, identificando las principales fallas estructurales que limitan el desarrollo económico.

### Análisis de crecimiento del PIB

El análisis del PIB per cápita, representado en la Figura 1, nos permite observar la evolución económica de España en comparación con Francia, Alemania, Italia y Estados Unidos entre 1980 y 2028. A lo largo de este período, España ha reducido parcialmente la brecha con sus vecinos europeos, aunque con una trayectoria más volátil que economías como Alemania y Francia. Las crisis económicas, como la de 2008 y la del COVID-19 en 2020, han afectado de manera más pronunciada a España, lo que sugiere una mayor vulnerabilidad a los choques externos. En cambio, Alemania y Francia han mantenido un crecimiento más estable, mientras que Estados Unidos ha seguido ampliando la distancia con Europa.

Gracias a la Figura 1, podemos ver distintas fases dentro de la evolución española:

1. Fase 1 (1980-1986): España tenía un PIB per cápita significativamente más bajo que las economías avanzadas. Sin embargo, su integración en la Unión Europea en 1986 impulsó un crecimiento sostenido.
2. Fase 2 (1990-2007): Se experimentó una fuerte expansión económica gracias a la inversión extranjera, la liberalización económica y el boom inmobiliario, alcanzando niveles similares a los de Italia.

3. Fase 3 (2008-2013): La crisis financiera global impactó gravemente a España, disparando el desempleo y frenando el crecimiento económico.
4. Fase 4 (2014-2019): La economía mostró signos de recuperación debido a reformas estructurales y una mejora en la competitividad, impulsada por el turismo y las exportaciones.
5. Fase 5 (2020-2028, proyección): Tras la crisis del COVID-19, el PIB per cápita se recupera, pero a un ritmo más moderado. Factores como la deuda pública, la inflación y la baja productividad siguen siendo desafíos estructurales.

A pesar de la recuperación, el crecimiento proyectado es más lento, lo que indica la necesidad de reformas para mejorar la estabilidad económica y reducir la volatilidad del país ante futuras crisis.

## Retornos a las actividades económicas

### Retornos sociales

### Geografía

La geografía de un país juega un papel clave en su economía porque afecta qué productos y servicios puede ofrecer y cómo accede a mercados internacionales. En España, algunas características geográficas presentan retos para el desarrollo económico.

Uno de los principales problemas es que la economía está muy concentrada en pocas regiones. La mayor parte de la actividad económica se encuentra en Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana. Madrid aporta el 19,44% del PIB, seguida por Cataluña con un 19,01%, Andalucía con un 13,32% y la Comunidad Valenciana con un 9,33% (Martínez Martínez, 2023). En cambio, las demás comunidades aportan menos del

5% al PIB. Esto significa que el desarrollo económico no está bien repartido, y aprovechar mejor los recursos de las regiones con menor actividad podría ayudar a equilibrar la economía del país.

Otro aspecto importante es que España tiene muchas zonas rurales dedicadas a la agricultura, pero estas áreas enfrentan un problema de pérdida de población joven. Muchas personas prefieren mudarse a las grandes ciudades en busca de mejores oportunidades laborales, dejando el campo con menos trabajadores. Esto provoca que la producción agrícola se reduzca y que los precios de los alimentos suban. Además, la falta de mano de obra en estas zonas agrava las diferencias económicas entre regiones.

Por otro lado, España tiene una gran ventaja en el sector turístico gracias a su clima y su cultura, lo que la convierte en un destino atractivo para visitantes de todo el mundo. Sin embargo, depender demasiado del turismo puede ser un riesgo. Un claro ejemplo fue la pandemia del COVID-19, cuando las restricciones de viaje hicieron que los ingresos del sector cayeran drásticamente. Para evitar depender solo del turismo, España debería diversificar su economía e invertir más en sectores como la tecnología y la innovación, que están creciendo en todo el mundo y pueden ofrecer estabilidad económica a largo plazo.

## Capital humano

### Desempleados

Según la Figura 2, España ha mantenido una de las tasas de desempleo más altas de Europa desde los años 90. Aunque a finales de los 90 y principios de los 2000 la tasa comenzó a descender, la crisis de 2008 provocó un aumento drástico del desempleo, alcanzando un pico del 25% en 2013.

Desde 2014, la tasa ha disminuido progresivamente, aunque sigue siendo más alta que la de sus pares europeos. En 2020, la crisis del COVID-19 provocó un nuevo repunte, pero la recuperación ha sido más rápida en comparación con crisis anteriores. Sin embargo, la

persistencia del desempleo por encima del 10% sugiere problemas estructurales en el mercado laboral español, como la alta temporalidad, la dependencia de sectores volátiles (turismo y construcción) y políticas laborales ineficientes.

### Productividad total de los factores

La Figura 3 muestra que España ha registrado una caída del -7,3% en la Productividad Total de Factores (PTF), el peor resultado entre los países analizados. Estados Unidos lidera el ranking con un aumento del 15,5%, gracias a su fuerte inversión en tecnología e innovación. Francia mantiene una ligera mejora del 0,8%, mientras que Italia también muestra un retroceso del -5,1%, aunque menos severo que España.

La baja productividad española responde a múltiples factores, como el desajuste entre la formación de los trabajadores y las necesidades del mercado, la rigidez laboral y la dependencia de sectores de bajo valor añadido. Para cerrar esta brecha con economías más avanzadas, es fundamental invertir en tecnología, digitalización y formación del capital humano.

En la Figura 4 se muestra la evolución de la Productividad Total de Factores en España desde 1960 hasta 2010 en términos logarítmicos. Comparada con la media de la UE, España ha mantenido un nivel de productividad inferior en casi todas las décadas analizadas, con una brecha del -19% respecto a la UE8. Esto sugiere que la economía española no ha logrado converger en términos de eficiencia productiva con el resto de Europa.

### Educación

Según el informe Panorama de la Educación 2022 de la OCDE, la tasa de finalización de estudios de grado en España es del 71% tres años después de la duración teórica del programa, una cifra superior al promedio de la OCDE (65%). Aun así, países como Reino Unido alcanzan un 79%, mientras que en Italia y Francia las tasas no llegan al 55% (Ministerio de Educación y Formación Profesional, 2022).

Este dato es positivo para España, ya que demuestra un rendimiento superior al de varios países. Sin embargo, sigue habiendo margen de mejora, especialmente si se quiere cerrar la brecha con naciones como el Reino Unido. Contar con una mayor tasa de graduados implica una población más formada y, por lo tanto, mejor preparada para el mercado laboral.

Ahora bien, dentro de España existen grandes diferencias entre comunidades autónomas, lo que hace que el acceso a la educación y su calidad no sean homogéneos. Factores como la distribución territorial del país, con amplias zonas rurales afectadas por el éxodo de población, contribuyen a esta desigualdad. Si se lograra un sistema más equilibrado, donde todas las regiones ofrecieran oportunidades educativas similares, España podría mejorar significativamente su posicionamiento a nivel global.

De hecho, el análisis histórico de las comunidades autónomas entre 1969 y 2019 (Figura 5 del Anexo) muestra una evolución positiva en términos generales, pero también deja en evidencia las marcadas diferencias entre regiones. Si bien las políticas públicas han favorecido un crecimiento sostenido, no todas las comunidades han avanzado al mismo ritmo.

Madrid, País Vasco, Navarra y Cataluña han mantenido los niveles más altos de desarrollo, lo que se debe en gran parte a una mayor inversión en infraestructura educativa y social, además de políticas públicas más efectivas que han aprovechado sus recursos económicos. En contraste, regiones como Ceuta, Melilla, Canarias y Andalucía han tenido un desempeño más bajo, lo que sugiere la necesidad de estrategias específicas para reducir las desigualdades y mejorar las oportunidades en estas zonas.

Uno de los factores clave detrás de estas diferencias es la dificultad que enfrentan algunas comunidades para formar y retener talento. Las regiones más rezagadas suelen tener menos recursos y oportunidades, lo que limita su crecimiento y dificulta la inserción

laboral de sus habitantes. Además, aunque las políticas educativas han sido en general beneficiosas, no han logrado el mismo impacto en todas las zonas del país, lo que refuerza la necesidad de adaptar las estrategias según las particularidades de cada comunidad.

Otro gran desafío en España es el abandono escolar temprano. En 2024, el 35,8% de los adultos españoles tenía como máximo la Educación Secundaria Obligatoria (ESO), el doble de la media de la Unión Europea (16,4%) y por encima del promedio de la OCDE (19,4%). En comparación, países como Estados Unidos (8%), Finlandia (11%) y Francia (16%) presentan cifras significativamente más bajas (El Economista, 2024). Este déficit educativo tiene consecuencias directas en la empleabilidad y la productividad, ya que una población con menor nivel de formación enfrenta más dificultades para acceder a empleos cualificados y bien remunerados, lo que perpetúa la precariedad laboral y la baja productividad en el país.

El problema se refleja en la inserción laboral de los recién graduados. En 2023, solo el 78,7% de quienes habían terminado sus estudios entre uno y tres años antes estaban empleados en España, un porcentaje inferior al promedio europeo del 83,5%. Esto sitúa al país en la posición 27 de 33 países analizados, solo por delante de seis naciones con menor desarrollo económico (El País, 2024).

Esta situación responde a varios factores. Por un lado, la desconexión entre la educación y el mercado laboral hace que muchos graduados no cuenten con las habilidades que realmente demandan las empresas. Además, la alta temporalidad y precariedad del empleo en España dificultan la estabilidad laboral de los jóvenes. A esto se suma la estructura económica del país, muy dependiente de sectores de baja productividad como el turismo y los servicios, que ofrecen menos oportunidades para profesionales altamente cualificados en comparación con economías más industrializadas como Alemania o Francia.

En definitiva, aunque España ha mostrado avances en la educación superior, persisten desafíos importantes, especialmente en términos de equidad regional, abandono escolar

y vinculación entre la educación y el empleo. Resolver estos problemas será clave para mejorar la competitividad del país y garantizar un futuro laboral más estable para sus ciudadanos.

## Apropiabilidad de las inversiones

### Fallas de gobierno

#### Riesgos Micro

#### Corrupción

Vamos a analizar la corrupción que ha habido en España en los últimos años con respecto a otras potencias europeas, para comprobar si la corrupción pudiera ser una restricción para que el país crezca. Para este gráfico hemos empleado el CPI, que quiere decir que cuanto más se acerque al 100, más limpio de corrupción estará el país y viceversa, cuanto más se acerque al 0, más corrupto será.

En la Figura 6 del Anexo podemos ver que Alemania presenta los valores más altos de CPI a lo largo de todo el período, lo que indica que es el país con menor percepción de corrupción entre los analizados. A pesar de mantener una tendencia estable entre 80 y 82 puntos durante gran parte del período, se observa un leve descenso en los últimos años, situándose en aproximadamente 75 en 2024.

Estados Unidos también muestra un CPI alto, pero con una tendencia decreciente. Durante los primeros años del período analizado, el país se mantenía en torno a 72-76 puntos, pero desde 2019 se nota una caída progresiva, llegando a aproximadamente 65 en 2024. Francia ha seguido una tendencia relativamente estable, moviéndose entre 69 y 72 puntos a lo largo de los años. Sin embargo, al igual que Estados Unidos y Alemania, se observa una ligera disminución en la percepción de transparencia en los últimos años, lo que indica posibles preocupaciones sobre la gobernanza y el control de la corrupción. En contraste, Italia parte de una posición mucho más baja en 2012, con un CPI cercano a 40 puntos, lo que indica una mayor percepción de corrupción en comparación con Alemania, Francia y Estados Unidos. A lo largo del tiempo, Italia muestra una mejora gradual en su

índice, alcanzando su punto más alto en 2022 con alrededor de 55 puntos. Sin embargo, en 2024 se percibe una leve caída, lo que podría reflejar dificultades en la lucha contra la corrupción o nuevos escándalos que han afectado la percepción pública.

Por último, España destaca por su tendencia descendente en la primera mitad del período analizado. En 2012, el CPI de España era de aproximadamente 66 puntos, pero sufrió una caída significativa en los años posteriores, alcanzando su punto más bajo alrededor de 2017 con 56 puntos. Desde entonces, hubo cierta recuperación, pero nunca llegó a los niveles de 2012, manteniéndose por debajo de países como Francia y Alemania. En los últimos años, España sigue presentando niveles de corrupción percibida más altos que la media europea, con un CPI que ronda los 57 puntos en 2024. A pesar de ciertos esfuerzos de mejora, no ha logrado cerrar la brecha con otros países europeos, lo que podría suponer una falla ya que los inversores podrían no fiarse del país y por lo tanto bajaría la inversión extranjera.

### Impuestos para la inversión extranjera

Los impuestos suponen una gran barrera a la hora de traer inversión extranjera. Para ello, vamos a identificar los distintos tipos de impuestos que hay para estos inversores y vamos a compararlos directamente con Estados Unidos, donde la inversión es mucho mayor que en España.

España y Estados Unidos cuentan con marcos fiscales diseñados para atraer la inversión extranjera, pero sus estructuras impositivas e incentivos presentan diferencias significativas. Ambos países priorizan la captación de capital extranjero mediante tasas competitivas y beneficios específicos adaptados a sus economías y legislaciones.

En cuanto al Impuesto sobre Sociedades (IS), España aplica un tipo general del 25%, que está en la media de la zona euro. Por su parte, Estados Unidos, tras su reforma fiscal de 2017, redujo su tipo federal al 21%. Sin embargo, en el caso estadounidense, los impuestos estatales pueden incrementar este porcentaje dependiendo de la jurisdicción

(Invest in Spain, 2024; IRS, 2024). Con un tipo general del 25%, España está en la media de la zona euro, pero es menos competitivo frente a Estados Unidos, que tiene un 21% a nivel federal. Esto podría desincentivar a empresas multinacionales que buscan maximizar sus márgenes de beneficio al establecer sus operaciones en países con tasas más bajas.

Un aspecto relevante para fomentar la competitividad es el tratamiento fiscal de las actividades de investigación y desarrollo (I+D). En España, se ofrecen deducciones de hasta el 42% en el IS para estas actividades, junto con un régimen de 'Patent Box', que exime hasta el 60% de las rentas netas generadas por la cesión de determinados activos intangibles, como patentes. En Estados Unidos, se utiliza el crédito fiscal conocido como Research & Experimentation Tax Credit, que permite deducir un porcentaje de los gastos en I+D, además de una tasa impositiva reducida bajo el régimen Ingreso Global Intangible de Bajos Impuestos (GILTI) (Invest in Spain, 2024; IRS, 2024). Aunque España ofrece incentivos como el Régimen de Exención de Participaciones y las deducciones por I+D, la burocracia en la implementación de estos beneficios sigue siendo una barrera. Los inversores extranjeros pueden enfrentar dificultades para comprender y acceder a los incentivos fiscales debido a la falta de transparencia y claridad en el sistema tributario.

En lo que respecta a los dividendos y ganancias de capital, España aplica el Régimen de Exención de Participaciones, que permite eximir del 100% estos ingresos obtenidos de filiales no residentes, siempre que se cumplan ciertos requisitos como una participación mínima del 5% y un periodo de tenencia de al menos un año. Por otro lado, en Estados Unidos, los dividendos están sujetos a una retención del 30% para no residentes, aunque esta tasa puede reducirse o eliminarse mediante tratados fiscales. En cuanto a las ganancias de capital, los no residentes suelen estar exentos de impuestos por la venta de activos, salvo que tengan relación con un negocio en el país (Invest in Spain, 2024; IRS, 2024).

El Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR) también refleja diferencias importantes. En España, los no residentes tributan al 24% por las rentas obtenidas en el

país, con una reducción al 19% para ciudadanos de la Unión Europea. En Estados Unidos, los ingresos obtenidos por no residentes están sujetos a una retención fija del 30%, aunque los tratados fiscales pueden reducir o eliminar esta tasa en algunos casos (Invest in Spain, 2024; IRS, 2024). En comparación, Estados Unidos ofrece tratados fiscales más amplios que permiten reducciones significativas en las tasas aplicadas a los ingresos de no residentes, dependiendo del país de origen.

En cuanto a los impuestos indirectos, España utiliza el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), con una tasa general del 21%, mientras que Estados Unidos no tiene un IVA federal. En su lugar, los estados aplican impuestos sobre ventas que oscilan entre el 2.9% y el 7.25%. A diferencia del IVA, el impuesto sobre ventas en Estados Unidos no es deducible para las empresas, lo que puede aumentar los costos indirectos (Invest in Spain, 2024; IRS, 2024). El IVA del 21% y los impuestos sobre transmisiones patrimoniales son cargas que, aunque neutralizadas en algunos casos, pueden percibirse como altos para ciertos sectores y reducir la competitividad frente a países como Estados Unidos, donde no existe un IVA federal.

El tratamiento de las inversiones inmobiliarias también varía entre los dos países. En España, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD) grava las transmisiones de bienes con tasas que van del 1% al 10%, dependiendo de la región y la naturaleza de la operación. En Estados Unidos, la venta de bienes inmuebles por parte de inversores extranjeros está regulada por la Ley de Impuestos sobre Inversiones Extranjeras en Bienes Raíces (FIRPTA), que requiere una retención del 15% sobre el precio de venta, aunque existen exenciones dependiendo del caso (Invest in Spain, 2024; IRS, 2024).

En términos de competitividad, España destaca por sus incentivos fiscales en actividades de I+D y su régimen especial para holdings internacionales (Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros o ETVE). Estados Unidos, por su parte, sobresale por su tasa de impuesto corporativo más baja y el atractivo fiscal derivado de sus tratados internacionales. Sin embargo, el sistema tributario estadounidense, con la coexistencia de

impuestos federales y estatales, puede ser más complejo que el español para los inversores extranjeros.

Por lo que países ofrecen ventajas fiscales significativas para la inversión extranjera, pero con enfoques diferentes. España proporciona beneficios fiscales directos a sectores estratégicos como la I+D y simplifica el tratamiento de dividendos y ganancias de capital mediante exenciones. Estados Unidos, aunque tiene una menor tasa corporativa federal, combina impuestos estatales y un régimen fiscal robusto que se apoya en tratados internacionales para atraer capital extranjero. Los inversores deben evaluar detenidamente el marco fiscal de cada país y considerar factores adicionales como la estabilidad normativa, los incentivos sectoriales y la estructura impositiva en función de sus objetivos de negocio.

## Riesgos Macro

### Estabilidad financiera

Uno de los aspectos más relevantes es la evolución de la inversión total como porcentaje del PIB. La inversión es un factor clave en el crecimiento económico, ya que permite la acumulación de capital productivo, la mejora de infraestructuras y la innovación tecnológica.

En el caso de España, en la Figura 9 del Anexo se observa que durante la primera década de los 2000 la inversión se mantuvo relativamente alta, alcanzando niveles superiores a los de Alemania e Italia. Sin embargo, tras la crisis financiera de 2008, la inversión en España experimentó un colapso significativo, cayendo por debajo del 20 % del PIB. Esta caída fue más pronunciada que en otros países europeos, lo que sugiere que la crisis financiera y la burbuja inmobiliaria afectaron particularmente la capacidad de inversión en la economía española. Aunque en los últimos años ha habido una recuperación, la inversión sigue estando por debajo de los niveles previos a la crisis, lo que podría indicar restricciones estructurales al acceso al crédito, incertidumbre regulatoria o falta de incentivos para la inversión privada.

Para ver si realmente lo está causando, miraremos más adelante el crédito en España, a ver si es una restricción de crecimiento o no. Por el momento, vamos a analizar inversión privada.

La inversión privada es un motor clave del desarrollo, pues impulsa la productividad, la generación de empleo y la modernización del núcleo empresarial.

La Figura 10 del Anexo muestra la distribución de la inversión en España en relación con el PIB, diferenciando entre inversión pública (2,75%), inversión privada (12,66%) e inversión de los hogares (4,36%). Esta composición tiene importantes implicaciones para la economía española, tanto en términos de crecimiento como de estabilidad financiera y competitividad.

La baja inversión pública en España puede representar un obstáculo para el crecimiento a largo plazo, ya que afecta la capacidad del Estado para mejorar infraestructuras, educación, innovación y digitalización. Sin una inversión adecuada, España podría enfrentar deficiencias en transporte, telecomunicaciones y energía, lo que reduciría la eficiencia del sector privado y limitaría su competitividad global. Asimismo, la falta de inversión pública en educación y formación restringe la mejora del capital humano, afectando la productividad laboral y dificultando la transición hacia sectores de mayor valor añadido. Además, con bajos niveles de inversión estatal, las desigualdades entre regiones pueden persistir, impidiendo el desarrollo equilibrado.

La economía española muestra una fuerte dependencia de la inversión privada, lo que es positivo para la generación de empleo y el dinamismo económico. Sin embargo, esta situación también implica vulnerabilidad, ya que, en períodos de crisis o incertidumbre económica, la inversión privada tiende a reducirse drásticamente, como ocurrió en 2008 (visto arriba). La falta de un sector público fuerte que pueda compensar estas fluctuaciones puede agravar las recesiones y ralentizar la recuperación económica. Además, España ha dependido tradicionalmente de sectores como la construcción y el turismo, que no siempre generan aumentos sostenidos en productividad. Sin incentivos

adecuados, la inversión privada podría no dirigirse a sectores estratégicos como la tecnología o la industria avanzada, reduciendo el potencial de crecimiento económico a largo plazo.

El nivel de inversión de los hogares en España es relativamente bajo, lo que puede reflejar incertidumbre económica, bajos niveles de ahorro o acceso limitado al crédito. Una menor inversión por parte de los hogares puede traducirse en una reducción del consumo de bienes duraderos, como viviendas o automóviles, lo que impacta negativamente en sectores clave para la economía. Asimismo, un bajo nivel de inversión dificulta la acumulación de activos y aumenta la vulnerabilidad financiera de los hogares en momentos de crisis, generando efectos adversos en la estabilidad económica general.

Por otro lado, los principales inversores en España serían Estados Unidos, Reino Unido y Alemania.

En la Figura 11 del Anexo, podemos ver que Estados Unidos sigue siendo el principal inversor en España, con 8.146 millones de euros en 2023, aunque presenta una caída del -14,4% respecto a 2022. A pesar de ello, su inversión es un 25,7% superior a la media de los últimos cinco años, lo que sugiere un interés sostenido en el mercado español. En contraste, Reino Unido y Alemania han experimentado caídas significativas en su inversión en 2023, con variaciones del -39,8% y -37,4% respecto a 2022, respectivamente. Este descenso puede reflejar factores como incertidumbre económica, cambios en regulaciones o menor atractivo del mercado español para estos países.

Francia también ha reducido su inversión en España, con una caída del -24,6% respecto a 2022 y un -37,8% en comparación con la media de 2019-2023, lo que indica una tendencia decreciente en el interés inversor francés. Por el contrario, Suiza y México han mostrado un crecimiento notable en su inversión, con aumentos del 134,3% y 315,0% respecto a 2022, respectivamente. Este comportamiento puede estar ligado a estrategias de diversificación de inversiones o ventajas específicas en sectores clave dentro de España.

En cuanto a la inversión de España en sí misma, se observa un descenso significativo del -43,3% respecto a 2022 y un -16,2% respecto a la media de los últimos cinco años. Este dato podría indicar una menor reinversión de empresas españolas a través de filiales en el extranjero, lo que puede estar relacionado con una estrategia más conservadora en el contexto de incertidumbre económica global.

## Fallas de mercado:

### *Desarrollo e innovación*

España ha mostrado un crecimiento notable en su inversión en I+D en los últimos años. En 2023, la inversión total alcanzó los 19.325 millones de euros, lo que representa un incremento del 12% respecto al año anterior y el mayor registro en la serie histórica. Este aumento ha sido impulsado tanto por el sector público como por el empresarial, reflejando un esfuerzo conjunto para fortalecer la capacidad investigadora del país (Fundación Cotec para la Innovación, 2023).

A pesar de estos avances, España aún se encuentra por debajo de la media europea en términos de inversión en I+D como porcentaje del PIB. La Estrategia Española de Ciencia, Tecnología e Innovación establece como objetivo alcanzar una inversión del 2,12% del PIB en I+D para 2027, lo que requeriría mantener tasas de crecimiento anual superiores al 12% en los próximos años (Fundación Cotec para la Innovación, 2023). Además, España gracias a la Figura 12 del Anexo, podemos comprobar que España está por debajo de la media europea en inversión en I+D, a una distancia actual de 0.76 pp, habiendo llegado a estar a 0.52 pp en 2008.

La Figura 13 que se encuentra en el Anexo nos muestra la diferencia en inversión en I+D entre España y países como Alemania y Francia se traduce en una menor capacidad competitiva en sectores tecnológicos y de alta innovación. Mientras que Alemania y Francia superan la media europea, España e Italia se sitúan por debajo, lo que indica la necesidad de políticas más agresivas en fomento de la investigación y desarrollo para cerrar esta brecha.

Aunque España ha realizado avances significativos en la inversión en I+D, aún enfrenta desafíos para alcanzar y superar la media europea.

### *Externalidades de coordinación*

En España, la transferencia de conocimiento y la colaboración entre el ámbito académico y empresarial han sido identificadas como áreas con margen de mejora. Según un informe de la OCDE (2022), el sistema español de innovación muestra desafíos en la transferencia de tecnología y en la colaboración efectiva entre ciencia y empresa. El estudio destaca la necesidad de reformas que otorguen mayor autonomía operativa a las universidades y centros públicos de investigación, acompañadas de una rendición de cuentas centrada en resultados. Además, se subraya la importancia de una inversión sostenida en capacidades que faciliten la conexión entre el sector académico y el empresarial (OCDE, 2022).

Un análisis de Aceytuno y Cáceres (2012) compara los modelos de transferencia de tecnología en Europa, clasificando a España dentro del modelo mediterráneo. Este modelo se caracteriza por una menor interacción entre universidades y empresas en comparación con el modelo centroeuropeo, representado por países como Alemania. Las diferencias se atribuyen a factores históricos, culturales y estructurales que influyen en la dinámica de colaboración (Aceytuno & Cáceres, 2012).

Alemania es reconocida por su sólido sistema de colaboración universidad-empresa. El modelo centroeuropeo se distingue por una estrecha relación entre el ámbito académico y el industrial, facilitada por políticas públicas que promueven la transferencia de conocimiento y la innovación conjunta. La estructura federal del país y la tradición de formación dual contribuyen a una integración efectiva entre universidades y empresas (Aceytuno & Cáceres, 2012).

Italia y Francia presentan características intermedias en cuanto a la colaboración entre universidades y empresas. Aunque ambos países han implementado políticas para

fomentar la transferencia de tecnología, enfrentan desafíos relacionados con la burocracia y la fragmentación institucional. No obstante, iniciativas recientes buscan fortalecer estos vínculos mediante reformas legislativas y programas de financiamiento específicos (OCDE, 2022).

Estados Unidos destaca por un ecosistema robusto de colaboración entre universidades y empresas, impulsado por un entorno favorable a la innovación y la comercialización de la investigación académica. La legislación, como la Bayh-Dole Act de 1980, permite a las instituciones académicas patentar y licenciar los resultados de sus investigaciones financiadas con fondos federales, incentivando la creación de spin-offs y la transferencia tecnológica (OCDE, 2022).

Mientras que países como Alemania y Estados Unidos cuentan con sistemas bien establecidos de colaboración entre el ámbito académico y empresarial, España enfrenta desafíos significativos en este ámbito.

## Deuda

Vamos a mirar el nivel de deuda que tiene el país porque puede afectar negativamente al crecimiento si afecta al acceso al financiamiento. Gracias a la Figura 14, podemos comprobar que España no se sitúa en la cúspide de los países europeos en cuanto al nivel de deuda. España ha seguido una tendencia de aumento de deuda similar a la de Francia, aunque con niveles más bajos que Italia y mucho más bajos que Grecia. Portugal ha logrado reducir su deuda más rápido que España, mientras que Alemania ha sido el país más disciplinado en términos de deuda pública. En general, España sigue con una deuda elevada y sin reducciones drásticas, lo que la diferencia de casos como Portugal y Alemania.

Otro elemento clave en el análisis del crecimiento es la capacidad de recaudación del gobierno. Un sistema fiscal eficiente es crucial para garantizar la provisión de bienes públicos y servicios esenciales sin depender excesivamente del endeudamiento. En la Figura 15 del Anexo, podemos comprobar que el caso de España, los ingresos públicos

han sido históricamente menores en comparación con Francia y Alemania, aunque superiores a los de Estados Unidos.

La tendencia muestra un aumento progresivo de los ingresos tras la crisis de 2008, pero sigue existiendo una brecha en comparación con economías que tienen sistemas fiscales más sólidos. Esto puede ser una restricción importante, ya que limita la capacidad del Estado para financiar políticas públicas sin incurrir en déficits elevados. La falta de una base fiscal amplia y eficiente puede llevar a problemas de sostenibilidad fiscal en el largo plazo, especialmente si el gasto público continúa aumentando.

El gasto público total también es un factor determinante en la estabilidad macroeconómica y en el crecimiento y por ello lo hemos analizado en la Figura 16 del Anexo.

Un alto nivel de gasto puede ser beneficioso si se destina a inversiones productivas, educación e infraestructura, pero también puede convertirse en una carga si no está bien administrado. En el caso de España, el gráfico muestra un fuerte aumento del gasto tras las crisis de 2008 y 2020, lo que refleja la necesidad del gobierno de intervenir en momentos de recesión. Sin embargo, el gasto sigue estando por debajo del de Francia y Alemania, lo que indica que, aunque es elevado, aún hay margen para mejorar la eficiencia del uso de los recursos públicos. La clave para España será encontrar un equilibrio entre mantener un nivel de gasto que impulse el crecimiento y evitar que este se traduzca en déficits persistentes que comprometan la estabilidad fiscal.

Por último, la sostenibilidad fiscal (comprobada en la Figura 17 del Anexo) es precisamente una de las mayores preocupaciones en el análisis del crecimiento económico de España. El gráfico sobre el endeudamiento neto del gobierno muestra que España ha experimentado déficits fiscales recurrentes desde la crisis de 2008, con caídas especialmente pronunciadas en los años de crisis. A diferencia de Alemania, que ha logrado mantener superávits en varios períodos, España ha tenido dificultades para equilibrar sus cuentas fiscales. Esto se traduce en un aumento continuo de la deuda

pública, lo que restringe la capacidad del gobierno para responder a futuras crisis y puede generar incertidumbre en los mercados financieros. La persistencia de déficits fiscales sugiere que España necesita reformas estructurales que permitan mejorar la sostenibilidad de las finanzas públicas sin afectar el crecimiento económico.

## Coste de financiamiento

En esta sección voy a analizar el coste de la financiación que tiene el país tanto internacionalmente como a nivel nacional.

### Internacional

A nivel internacional, voy a tratar de a nivel internacional, como se encuentra España frente a los países comparativos a la hora de financiarse y si los demás países lo ven con buenos ojos para prestarle dinero. Para ello, he mirado primero como está el rating del país español.

En la Figura 18 del Anexo comprobamos que España tiene una calificación crediticia de Baa1 por Moody's, A por S&P y A- por Fitch. Esto indica que España todavía mantiene una calificación de grado de inversión, pero con una percepción de riesgo mayor en comparación con economías más sólidas como Alemania y Estados Unidos.

Alemania y Estados Unidos se encuentran en la mejor posición, con calificaciones AAA o equivalentes en las tres agencias. Esto refleja su baja percepción de riesgo crediticio, lo que les permite acceder a financiamiento en condiciones muy favorables. La confianza en su estabilidad macroeconómica y su capacidad de pago hace que estos países puedan endeudarse con tasas de interés más bajas en los mercados internacionales.

Francia presenta una calificación superior a la de España, con Aa3 en Moody's, AA- en S&P y Fitch. Esto implica que los mercados consideran a Francia más confiable en términos de estabilidad financiera y capacidad de pago de la deuda. Aunque su

endeudamiento público es alto, la solidez de su economía y su historial crediticio le otorgan una mejor posición en los mercados de deuda.

Italia, por otro lado, tiene una calificación inferior a la de España, con Baa3 en Moody's y BBB en S&P y Fitch. Esto sugiere que Italia es percibida con un riesgo significativamente mayor, lo que explica por qué su rentabilidad de la deuda a 10 años es más alta que la de España (como se vio en el gráfico anterior). Su elevada deuda pública y la incertidumbre política han contribuido a su menor calificación, acercándola al umbral del grado especulativo.

La calificación crediticia de España indica que, aunque mantiene acceso a financiamiento, lo hace en condiciones menos favorables que Francia, Alemania y EE.UU. La diferencia en la calificación refleja preocupaciones sobre la sostenibilidad fiscal del país, el alto nivel de deuda pública y la capacidad del gobierno para implementar políticas de consolidación fiscal sin afectar el crecimiento económico.

España ha logrado reducir significativamente el coste de su deuda a lo largo de los años (Figura 19 del Anexo). Esto ha sido posible gracias a las políticas de tipos de interés ultra bajos aplicados por el Banco Central Europeo (BCE) y la mejora de las condiciones financieras globales. Sin embargo, a partir de 2022, el coste medio de la deuda ha comenzado a repuntar ligeramente, lo que refleja el impacto del endurecimiento de la política monetaria en respuesta al aumento de la inflación.

Este incremento en el coste de la deuda supone un desafío para la sostenibilidad fiscal, ya que un mayor coste de financiación implica un mayor esfuerzo en el pago de intereses. Esto reduce el margen fiscal disponible para invertir en crecimiento económico o aplicar políticas de estímulo. Si la tendencia alcista continúa, España podría enfrentarse a una restricción al crecimiento, ya que una mayor proporción del presupuesto público se destinaría a intereses en lugar de inversiones productivas.

El riesgo de la refinanciación pública la Figura 20 del Anexo, indica que el porcentaje de deuda que debe refinanciarse ha sido relativamente estable, en torno al 14-15%, lo que indica que el país ha mantenido una estrategia de financiación prudente. No obstante, en 2022, el riesgo de refinanciación de Alemania aumentó significativamente, superando al de España y Francia. Este cambio se debe en gran parte a la política de emisión de deuda a corto plazo de Alemania para hacer frente a la crisis energética y económica derivada de la guerra en Ucrania.

Italia sigue mostrando un mayor riesgo de refinanciación en comparación con España, lo que sugiere que su situación fiscal es más frágil. En términos de diagnóstico del crecimiento, España se encuentra en una posición intermedia, con un nivel de riesgo gestionable, pero debe estar atenta a los aumentos en los costos de refinanciación en los próximos años.

Además, la composición de los Tenedores de Deuda Pública representado en la Figura 21 del Anexo muestra que una elevada participación de no residentes en la tenencia de deuda implica que España es más vulnerable a cambios en la percepción del riesgo por parte de los mercados internacionales. En momentos de incertidumbre, los inversores extranjeros pueden reducir su exposición a la deuda española, lo que podría generar volatilidad en los mercados y aumentar los costos de financiación. Sin embargo, el hecho de que España no tenga un porcentaje excesivamente alto sugiere que aún cuenta con un nivel de diversificación adecuado.

## IED

En esta sección mediremos el nivel de apropiabilidad que tienen los inversores sobre sus retornos en España, con respecto a otros países. Esto quiere decir, que trataremos de identificar si el país analizando hará que los inversores inviertan en él.

Para ello he cogido la inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB), que es un indicador clave para medir la confianza de los inversores extranjeros en un país y su atractivo para la inversión productiva.

España presenta una volatilidad significativamente mayor en la entrada de inversión extranjera en comparación con los otros países analizados. En la Figura 6 del Anexo se observa un fuerte pico alrededor del año 2000, cuando la entrada neta de IED en España superó el 12% del PIB, una cifra extremadamente alta en comparación con el resto de los países. Esta subida puede estar relacionada con la fuerte oleada de privatizaciones y la liberalización económica de finales de los años 90, junto con el atractivo del país para la inversión extranjera en sectores clave como el inmobiliario, el turismo y los servicios financieros.

Sin embargo, después de este pico, la inversión extranjera en España ha mostrado un comportamiento irregular, con períodos de fuerte crecimiento seguidos de caídas. Entre 2005 y 2010, se pueden notar fluctuaciones significativas, probablemente influenciadas por la crisis financiera global de 2008, que impactó especialmente a España debido al estallido de la burbuja inmobiliaria. Posteriormente, la entrada de IED ha seguido mostrando altibajos, aunque en los últimos años ha tendido a estabilizarse con valores cercanos al 2-4% del PIB.

En comparación con España, Alemania, Francia y Estados Unidos presentan tendencias más estables y menos volátiles en la entrada de inversión extranjera. Alemania y Francia han mantenido valores relativamente constantes, sin grandes picos ni caídas abruptas, lo que indica una economía más predecible para los inversores. Estados Unidos, aunque muestra algunas oscilaciones, presenta una trayectoria más uniforme y menos dependiente de flujos especulativos.

La volatilidad de la IED en España podría ser debido a que España es un país que depende del turismo, la construcción y los servicios y al fin y al cabo son sectores que pueden traer grandes inversiones en períodos de alza económica, pero que también sufren caídas drásticas en tiempos de crisis.

España tiene una posición destacada en Europa, pero podría acelerar el crecimiento al mejorar la eficiencia administrativa, reducir incertidumbres regulatorias, y diversificar su atractivo para nuevos sectores como la inteligencia artificial y las tecnologías verdes.

## Financiamiento interno

La presión fiscal es un indicador clave para analizar el peso de los impuestos y cotizaciones sociales en la economía de un país. Representa el porcentaje del Producto Interior Bruto (PIB) que el Estado recauda a través de estos conceptos, reflejando el nivel de intervención pública y el esfuerzo fiscal de empresas y ciudadanos. Este indicador varía significativamente entre países según sus modelos económicos, sistemas tributarios y niveles de gasto público.

En el caso de España, es relevante comparar su presión fiscal con la de otros países para evaluar su posición en el contexto internacional y para ver si podría ser una de las razones por la que los inversores dejarían de invertir su dinero en el país. En este análisis, se observan las cifras de 2023 para España, EE.UU., Francia e Italia, ofreciendo un panorama sobre cómo se estructura la recaudación fiscal en distintos sistemas económicos.

La Figura 8 muestra la presión fiscal normativa total, con la media de la Unión Europea (UE) establecida en 100 como referencia. Al centrarnos en la comparación entre España, Alemania, Francia, Estados Unidos e Italia, se pueden extraer conclusiones clave sobre la competitividad fiscal de cada país y su impacto en el crecimiento económico.

España (117,2) presenta una presión fiscal superior a la de Alemania (101,2) y Estados Unidos (103,6), pero inferior a la de Francia (127,2) e Italia (128,2). Esto significa que la carga impositiva en España es un 17,2% mayor que la media de la UE, mientras que en Francia e Italia la presión es aún más alta, en torno al 27-28% por encima de la media. La presión fiscal elevada puede actuar como un freno para la inversión y la competitividad.

Alemania tiene una presión fiscal más baja que España a pesar de contar con una economía más robusta y un estado de bienestar consolidado. La diferencia en la carga impositiva podría explicar por qué Alemania atrae mayor inversión extranjera y tiene un mercado laboral más estable, con menor desempleo estructural. La menor presión fiscal también permite una mayor flexibilidad en la inversión empresarial y el crecimiento industrial, sectores clave para la economía alemana. Francia tiene una presión fiscal significativamente superior a la de España, lo que indica una mayor carga impositiva sobre empresas y ciudadanos. Sin embargo, Francia cuenta con un tejido industrial más fuerte y un mayor nivel de productividad, lo que le permite sostener este nivel de fiscalidad sin generar tanta volatilidad en el mercado laboral como en España. Aun así, una presión fiscal tan elevada puede generar fuga de empresas y menor dinamismo económico en el largo plazo. Italia, al igual que Francia, tiene una de las presiones fiscales más altas entre los países analizados. Sin embargo, a diferencia de Francia, Italia sufre problemas estructurales similares a los de España, como la baja productividad y alta evasión fiscal, lo que limita la efectividad de su sistema impositivo. Esto refuerza la idea de que una presión fiscal elevada por sí sola no garantiza estabilidad económica, sino que debe ir acompañada de eficiencia en el gasto público y políticas que fomenten la inversión. Estados Unidos tiene la presión fiscal más baja entre los países analizados, lo que sugiere un sistema más orientado a la inversión privada y al crecimiento económico basado en la competitividad empresarial. Esta menor carga impositiva favorece la creación de empleo y la atracción de capital extranjero, aunque también conlleva menores ingresos públicos en proporción al PIB.

También he analizado la presión fiscal normativa sobre el Impuesto sobre Sociedades mediante la Figura 22 en el Anexo, estableciendo la media de la Unión Europea (UE) en 100 como referencia. En este contexto, España tiene un índice de 128,9, lo que indica que la carga fiscal sobre las empresas en el país es un 28,9% superior a la media de la UE.

Francia (131,8) tiene una presión fiscal aún más alta que España, lo que indica que la carga tributaria sobre las empresas francesas es superior. Alemania (125,0) presenta una presión fiscal ligeramente inferior a la de España, aunque sigue estando por encima de la media de la UE. Italia (113,1) tiene una presión fiscal notablemente más baja que España,

lo que sugiere un menor impacto del impuesto sobre sociedades en la competitividad empresarial italiana. Estados Unidos (114,0) también tiene una presión fiscal significativamente inferior a la de España, lo que lo hace más atractivo para la inversión y el establecimiento de empresas.

Este elevado nivel de presión fiscal sobre el Impuesto sobre Sociedades en España podría representar una barrera importante para la inversión y la competitividad empresarial.

Las condiciones de financiamiento interno en España han mostrado una evolución favorable en los últimos tiempos, influenciadas por diversos factores económicos y financieros. A continuación, se detallan los aspectos más relevantes

Durante los últimos meses, se ha observado una ligera disminución en el coste de los nuevos préstamos bancarios a los hogares, especialmente en los destinados a la adquisición de vivienda. Entre octubre de 2023 y mayo de 2024, los tipos de interés para hipotecas han disminuido aproximadamente 40 puntos básicos. Esta tendencia se atribuye a las expectativas de los mercados financieros sobre una reducción gradual de los tipos de interés oficiales en la zona euro, tendencia que comenzó a materializarse con la rebaja de 25 puntos básicos decidida en junio de 2024 por el Banco Central Europeo (Banco de España, 2024).

Las empresas españolas han aprovechado la mejora en las condiciones financieras para extender los vencimientos de su deuda, posponiendo pagos más allá de 2028. Según Moody's, el porcentaje de deuda empresarial con vencimiento en los próximos cuatro años disminuyó al 52% en 2024, desde el 58% registrado el año anterior. Esta estrategia ha fortalecido la posición crediticia de las empresas, situándolas en una posición más sólida en comparación con sus homólogas europeas. Además, el 46% de estas empresas ahora presenta una posición de liquidez buena o muy buena, en contraste con el 19% del año anterior (Cinco Días, 2025).

Se han implementado diversas iniciativas para facilitar el acceso al financiamiento, especialmente para pymes y autónomos. Por ejemplo, el acuerdo entre la Comunidad, el Ayuntamiento de Murcia y Avalam ha establecido una línea de financiación inicial de 750.000 euros, destinada a pymes y emprendedores del Centro de Iniciativas Municipales de Murcia (CIMM). Esta línea ofrece préstamos en condiciones preferentes, con importes que oscilan entre 15.000 y 30.000 euros, eliminando comisiones de apertura y cancelación, y aplicando tipos de interés reducidos (Cadena SER, 2025).

Se anticipa que las condiciones de financiamiento interno en España continúen mejorando, respaldadas por políticas monetarias expansivas y un crecimiento económico sostenido. Las proyecciones indican que el Producto Interior Bruto (PIB) español crecerá un 1,8% en 2025, lo que contribuirá a un entorno financiero más favorable para hogares y empresas (Cinco Días, 2025).

Si las tasas de interés están disminuyendo y las empresas pueden extender los vencimientos de su deuda sin dificultades, esto indica que el costo del capital no es excesivamente alto, lo que reduce la probabilidad de que una restricción crediticia sea el principal obstáculo al crecimiento. La reducción de los tipos de interés hipotecarios también señala una mayor disponibilidad de financiamiento para los hogares, lo que puede impulsar el consumo y la inversión en vivienda, favoreciendo la demanda agregada.

La reestructuración de la deuda empresarial, con vencimientos más largos y un incremento en la liquidez de las empresas, muestra que las firmas españolas tienen acceso a crédito en condiciones favorables. Esto sugiere que el sistema financiero está funcionando adecuadamente para satisfacer la demanda de financiamiento productivo, lo que reduce la probabilidad de que la falta de crédito sea el principal cuello de botella del crecimiento en España.

La reducción de los tipos de interés y la estabilidad de la economía indican que las condiciones macroeconómicas son relativamente favorables, lo que sugiere que la incertidumbre sobre el crecimiento futuro no está impidiendo la inversión.

## Resultados

En esta sección, se sintetizan los principales hallazgos del análisis realizado mediante el método Growth Diagnostics y se identifican las restricciones más relevantes que limitan el crecimiento económico en España. Se han evaluado múltiples factores que afectan la inversión, la productividad y la estabilidad macroeconómica del país, permitiendo establecer un ranking de los problemas más críticos.

1. **Baja Productividad Total de Factores (PTF):** La productividad en España ha mostrado un declive en comparación con otras economías avanzadas, con una caída del -7,3% en los últimos años. Esta deficiencia se debe a la escasa inversión en innovación, la falta de digitalización en sectores clave y la rigidez del mercado laboral.
2. **Desempleo Estructural y Alta Temporalidad:** España sigue presentando una de las tasas de desempleo más altas de Europa, con niveles persistentemente superiores al 10%. La temporalidad en los contratos laborales limita la estabilidad del empleo y afecta la capacidad de los trabajadores para acumular experiencia y mejorar su productividad.
3. **Falta de Inversión en I+D e Innovación:** España se encuentra por debajo de la media europea en inversión en I+D, con una brecha del 0,76% del PIB respecto a los países líderes en este ámbito. La insuficiente colaboración entre el sector privado y las universidades retrasa la transferencia tecnológica y la competitividad empresarial.
4. **Alta Carga Fiscal y Burocracia:** La presión fiscal en España es un 17,2% superior a la media de la UE, lo que desincentiva la inversión privada y extranjera.

Además, la excesiva burocracia complica la creación y operación de empresas, ralentizando el crecimiento económico.

5. **Dependencia del Turismo y Sectores de Bajo Valor Añadido:** La economía española sigue estando excesivamente orientada al turismo y servicios de baja productividad, lo que la hace vulnerable a crisis externas, como la pandemia de COVID-19. Se necesita una mayor diversificación económica hacia sectores tecnológicos e industriales.
6. **Deuda Pública Elevada y Déficits Persistentes:** El nivel de deuda pública en España sigue siendo elevado en comparación con otras economías europeas, limitando el margen de maniobra fiscal del gobierno. La incapacidad de reducir el déficit estructural dificulta la implementación de políticas de estímulo económico.
7. **Problemas de Transparencia y Corrupción:** España ha experimentado una tendencia decreciente en el Índice de Percepción de la Corrupción (CPI), situándose en niveles inferiores a los de Alemania y Francia. La desconfianza institucional reduce la inversión extranjera y afecta la competitividad del país.
8. **Desigualdad Regional en Educación y Oportunidades Económicas:** Existen marcadas diferencias en el acceso y calidad educativa entre comunidades autónomas, lo que limita el desarrollo homogéneo del capital humano. Las regiones con menor inversión en educación tienen dificultades para retener talento y fomentar el emprendimiento.

Este ranking permite visualizar qué problemas requieren atención prioritaria para mejorar el crecimiento económico y la competitividad de España. En la siguiente sección, se detallarán estrategias y recomendaciones de políticas económicas para abordar estas restricciones de manera efectiva.

## Recomendaciones de Políticas Económicas

Tras el análisis de las fallas detectadas en el sistema o fenómeno estudiado, es fundamental plantear soluciones concretas y viables que permitan mejorar la situación. Para ello, se deben proponer políticas basadas en evidencia, asegurando que aborden de manera efectiva los problemas identificados. Además, es importante establecer un criterio de priorización para su implementación, considerando factores como impacto, viabilidad y urgencia. En este sentido, se busca no solo definir propuestas generales, sino también concretarlas en medidas específicas que puedan ser aplicadas en un contexto real. A partir del análisis realizado mediante el método Growth Diagnostics, se han identificado varias restricciones que limitan el crecimiento económico de España. En esta sección se presentan recomendaciones de políticas económicas orientadas a mitigar estas limitaciones y fomentar un desarrollo sostenible y competitivo.

Para mejorar el mercado laboral y la educación, es necesario implementar incentivos fiscales para empresas que contraten a jóvenes y desempleados de larga duración. Esto podría traducirse en reducciones impositivas o bonificaciones en la Seguridad Social para aquellas empresas que generen empleo estable, lo que facilitaría la incorporación de trabajadores al mercado laboral y reduciría la tasa de desempleo estructural. Además, se debe reformar el marco de contratación para reducir la temporalidad laboral y fomentar la estabilidad. Esto permitiría a los trabajadores acceder a empleos con mayor seguridad y posibilidades de desarrollo, lo que incrementaría su productividad y el consumo interno. Una regulación más estricta para la contratación temporal evitaría el abuso de contratos precarios, estabilizando el mercado laboral y generando confianza en la población trabajadora. Es crucial potenciar la formación profesional y el aprendizaje dual, alineando mejor la educación con las demandas del mercado laboral mediante programas de colaboración entre centros educativos y empresas. Esto aseguraría que los jóvenes adquieran habilidades prácticas adaptadas a las necesidades del sector productivo, mejorando su empleabilidad y reduciendo el desajuste entre la oferta y demanda de empleo.

Asimismo, reducir las desigualdades regionales en educación mediante inversiones dirigidas a las comunidades autónomas con peores indicadores garantizará una mayor equidad en las oportunidades de aprendizaje, lo que a largo plazo contribuiría a una economía más equilibrada y con mayor cohesión social.

En cuanto a la inversión y la productividad, es fundamental reducir la burocracia para la inversión extranjera y simplificar los trámites administrativos. La reducción de tiempos de espera y la automatización de procesos pueden hacer que España sea un destino más atractivo para el capital extranjero, facilitando la llegada de nuevas empresas y la creación de empleo. Además, España debe ofrecer incentivos fiscales a empresas extranjeras que inviertan en sectores estratégicos como tecnología, energías renovables y manufactura avanzada. Esto fomentaría la diversificación de la economía y la generación de empleo de alta cualificación, lo que aumentaría la productividad del país y lo haría más competitivo en el mercado global.

Establecer acuerdos de cooperación internacional permitiría fortalecer la seguridad jurídica y la protección de inversores, reduciendo la percepción de riesgo y atrayendo un mayor volumen de inversiones.

Para impulsar la inversión pública y privada, se debe aumentar la inversión en infraestructura, especialmente en transporte y digitalización. Una red de infraestructuras eficiente reduciría los costos logísticos, mejoraría la conectividad empresarial y aumentaría la competitividad de las empresas españolas en el mercado internacional. También es clave fomentar alianzas público-privadas en proyectos de investigación y desarrollo, promoviendo la innovación y el crecimiento tecnológico, lo que aseguraría una transición hacia una economía basada en el conocimiento y con mayor capacidad de adaptación a los cambios globales.

En materia de reforma fiscal y eficiencia del gasto público, es recomendable reducir la carga fiscal sobre las empresas para aumentar la competitividad económica. Esto implicaría una reducción progresiva de los impuestos sobre sociedades, asegurando al mismo tiempo un equilibrio presupuestario para evitar déficits excesivos. Un marco fiscal más competitivo incentivaría la reinversión de beneficios en las empresas, promoviendo la expansión y la contratación. Establecer incentivos tributarios para fomentar la inversión en innovación y tecnología impulsaría la modernización del tejido productivo, permitiendo a las empresas desarrollar productos y servicios de mayor valor agregado.

Para mejorar la eficiencia del gasto público, se deben implementar auditorías periódicas y fortalecer la transparencia en la asignación de recursos. Esto garantizaría que el dinero público se destine a iniciativas con alto retorno económico y social, evitando el despilfarro y la mala gestión.

Para fomentar el desarrollo tecnológico y la innovación, se debe aumentar el presupuesto en investigación y desarrollo hasta alcanzar la media europea. Esto facilitaría la creación de nuevos productos y servicios con alto valor agregado, lo que permitiría a las empresas españolas competir en sectores de alta tecnología y no depender exclusivamente de industrias tradicionales.

Incentivar la colaboración entre universidades, centros de investigación y el sector privado es clave para la transferencia de conocimiento y la aplicación práctica de los avances científicos, asegurando que las innovaciones lleguen al mercado y se traduzcan en mejoras económicas. Crear fondos de inversión públicos-privados para financiar startups tecnológicas y de innovación permitiría el desarrollo de nuevos sectores productivos y el incremento de la competitividad a largo plazo.

En términos de sostenibilidad fiscal y reducción del endeudamiento, es fundamental diseñar una estrategia de consolidación fiscal a medio y largo plazo para reducir el déficit estructural, evitando ajustes bruscos que puedan afectar la recuperación económica. Una consolidación fiscal gradual permitiría estabilizar las cuentas públicas sin perjudicar el

crecimiento. Priorizar el gasto en proyectos de alta rentabilidad económica y social, como infraestructura y educación, contribuirá al crecimiento sostenible y garantizará que el endeudamiento se destine a inversiones productivas. Fortalecer los mecanismos de control y disciplina fiscal evitará desviaciones presupuestarias que puedan generar inestabilidad financiera y afectar la confianza de los inversores en el país.

Para mejorar el clima empresarial y reducir las barreras regulatorias, se debe simplificar la regulación para la creación y operación de empresas, reduciendo tiempos de espera y requisitos excesivos que dificultan la actividad emprendedora. Esto fomentaría la aparición de nuevas empresas, dinamizando el mercado y generando empleo. Implementar una reforma integral para reducir la burocracia y acelerar los permisos de apertura y funcionamiento contribuirá a un ambiente más favorable para la inversión, aumentando el número de emprendimientos y fortaleciendo el tejido empresarial. Garantizar un entorno de competencia justa, evitando monopolios y oligopolios, fomentará la innovación y mejorará la eficiencia económica, asegurando que las empresas operen en igualdad de condiciones y que los consumidores se beneficien de mejores precios y calidad de productos.

En cuanto a la transparencia y lucha contra la corrupción, se recomienda implementar un sistema de auditorías externas periódicas en instituciones públicas para evitar desviaciones de fondos y mejorar la confianza en las instituciones. Reforzar los mecanismos de control para evitar la corrupción en la administración pública reducirá el despilfarro de recursos, asegurando que el dinero público se utilice de manera eficiente. Promover la digitalización en los procesos gubernamentales mejorará la eficiencia y transparencia en la gestión de recursos públicos, facilitando el acceso a la información y reduciendo las oportunidades de prácticas corruptas.

Las políticas recomendadas buscan eliminar las restricciones que limitan el crecimiento económico de España, fomentar la inversión, mejorar la competitividad y fortalecer la estabilidad macroeconómica. La aplicación efectiva de estas medidas permitiría a España

consolidarse como una economía más resiliente, innovadora y sostenible en el contexto global.

## Conclusión

Las conclusiones representan una síntesis del análisis realizado y permiten extraer aprendizajes clave a partir de los resultados obtenidos. En este apartado, se reflexiona sobre la relevancia del estudio y su aporte al conocimiento en el área correspondiente. Asimismo, se identifican posibles líneas de investigación futuras o proyectos derivados que pueden surgir a partir de este trabajo, contribuyendo así al avance del campo de estudio.

Este estudio nos permite comprender que el crecimiento económico no depende de un solo factor, sino de una combinación de variables interconectadas, como la productividad, la inversión, la educación y la calidad institucional. A través del método Growth Diagnostics, hemos identificado que las principales barreras para el desarrollo en España son la baja productividad, el desempleo estructural, la falta de inversión en I+D y las rigideces del mercado laboral. Además, el análisis revela que la excesiva dependencia del turismo y la elevada deuda pública suponen desafíos adicionales para la estabilidad económica del país.

Los resultados también muestran que el crecimiento sostenible requiere una política económica bien estructurada que fomente la inversión, la digitalización y la innovación. Mejorar la eficiencia del gasto público y promover un entorno empresarial competitivo son elementos clave para potenciar el desarrollo a largo plazo.

El análisis presentado en este TFG es relevante porque aporta una visión detallada sobre los factores estructurales que limitan el crecimiento en España, utilizando un enfoque basado en evidencia empírica. Además, la metodología utilizada permite no solo

identificar los problemas, sino también ofrecer soluciones concretas adaptadas a la realidad económica del país.

En el contexto actual, donde las economías globales están en constante transformación y enfrentan desafíos como la digitalización, el cambio climático y la incertidumbre financiera, es fundamental que España implemente estrategias que refuercen su competitividad y resiliencia. Los hallazgos de este trabajo pueden ser útiles tanto para economistas como para responsables de políticas públicas que busquen diseñar medidas efectivas para mejorar el desempeño económico del país.

Este estudio abre la puerta a futuras investigaciones que podrían profundizar en áreas clave identificadas en el análisis. Algunas líneas de trabajo que podrían derivarse en un análisis más detallado del impacto de la digitalización y la automatización en la productividad española, estudios sobre las políticas fiscales óptimas para reducir la deuda pública sin frenar el crecimiento económico o incluso investigaciones sobre el efecto de la inversión en I+D y su relación con la competitividad empresarial en el contexto de la Unión Europea.

En definitiva, este trabajo proporciona una base sólida para futuros estudios que busquen mejorar la comprensión de los factores que influyen en el crecimiento económico y proponer soluciones eficaces para el desarrollo del país.

# Referencias

## Trabajos escritos

- Aceytuno, M. T., & Cáceres, F. R. (2012). Los modelos europeos de transferencia de tecnología universidad-empresa. *Revista de Economía Mundial*, 31, 215-238. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/377453304\\_LOS\\_MODELOS\\_EUROPEOS\\_DE\\_TRANSFERENCIA\\_DE\\_TECNOLOGIA\\_UNIVERSIDAD-EMPRESA](https://www.researchgate.net/publication/377453304_LOS_MODELOS_EUROPEOS_DE_TRANSFERENCIA_DE_TECNOLOGIA_UNIVERSIDAD-EMPRESA)
- Andrés, J., & Doménech, R. (2016). *The Long-run Challenges of the Spanish Economy*. Presentación en CFA Society Spain, Madrid. Recuperado de [https://www.uv.es/deusto/Presentaciones/PPT\\_Long\\_Run\\_Challenges\\_CFA\\_19apr2016.pdf](https://www.uv.es/deusto/Presentaciones/PPT_Long_Run_Challenges_CFA_19apr2016.pdf)
- Arnal, J. (2024, febrero 5). *Más allá de la ratio de deuda pública sobre el PIB: un análisis comparado en la zona euro*. Real Instituto Elcano. Recuperado de <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/mas-alla-de-la-ratio-de-deuda-publica-sobre-el-pib-un-analisis-comparado-en-la-zona-euro/>
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic Growth* (2nd ed.). MIT Press.
- Fundación Cotec para la Innovación. (2023). *Evolución de la I+D*. Recuperado de <https://cotec.es/informes/evolucion-de-la-id-3/>
- Hausmann, R., Klinger, B. & Wagner, R., 2008. *Doing Growth Diagnostics in Practice: A 'Mindbook'*. Copy at <http://www.tinyurl.com/2ytbwasb>
- Mankiw, N. G. (2019). *Principles of Economics* (9th ed.). Cengage Learning.
- Ministerio de Educación y Formación Profesional. (2022). *Panorama de la Educación. Indicadores de la OCDE 2022*. Recuperado de <https://stecyl.net/wp-content/uploads/2022/10/Panorama-de-la-Educacion-OCDE2022-Esp.pdf>
- OCDE. (2022). *Mejorar la transferencia de conocimiento y la colaboración entre ciencia y empresa en España*. Documentos OCDE de Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación. Recuperado de <https://ccsu.es/wp-content/uploads/2022/09/Mejorar-la-transferencia-de-conocimiento-y-la-colaboracion-entre-ciencia-y-empresa-en-Espana.pdf>

- Serra, N., & Stiglitz, J. E. (Eds.). (2008). *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*. Oxford University Press.
- Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (2009). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Recuperado de <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/118025/118123/Fitoussi+Commission+report>
- World Bank. (2006). Bolivia: Toward a New Social Contract – Options for the Constituent Assembly. Washington, D.C.: The World Bank. Recuperado de <https://documents1.worldbank.org/curated/en/570651468743192365/pdf/362990ESW0P0881Final.pdf>

## Bases de datos consultadas

- Banco de España. (2024). *Informe Anual 2023*. Banco de España. Recuperado de [https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/23/Fich/InfAnual\\_2023.pdf](https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/23/Fich/InfAnual_2023.pdf)
- Banco de España. (2024). *Informe de la situación financiera de los hogares y las empresas: Primer semestre de 2024*. Recuperado de [INFORME DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LOS HOGARES Y LAS EMPRESAS. Primer semestre 2024](https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/23/Fich/InfAnual_2023.pdf)
- Banco Mundial. (2022). Tasa de finalización del ciclo inferior de la educación secundaria. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SE.SEC.CMPT.LO.MA.ZS>
- Banco Mundial. (n.d.). Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) - Estados Unidos. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=US>
- Datosmacro. (2024). *Calificaciones crediticias de países*. Expansión. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/ratings>
- Datosmacro. (n.d.). Comparar economía países: Estados Unidos vs España. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/paises/comparar/usa/espana?sc=XE75>
- Datosmacro. (n.d.). Presión Fiscal 2023. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/impuestos/presion-fiscal>

- Eurostat. (2023). Gasto en I+D interna (% PIB) por país. 2013-2023. Recuperado de [https://www.eurostat.eu/eurostat/data/database?lang=en&code=sdg\\_8\\_8\\_1&geo=es&unit=1000000000&decimals=0&table=sdg\\_8\\_8\\_1](https://www.eurostat.eu/eurostat/data/database?lang=en&code=sdg_8_8_1&geo=es&unit=1000000000&decimals=0&table=sdg_8_8_1)
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2024). World Economic Outlook Database, October 2024. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2024/October/weo-report>
- Instituto Nacional de Estadística. (n.d.). INEbase. Recuperado de <https://www.ine.es/inebmenu/>
- Invest in Spain. (2024). Fiscalidad e incentivos para la inversión extranjera en España. Recuperado de <https://www.investinspain.org/es/por-que-espana/fiscalidad-incentivos>
- Invest in Spain. (n.d.). La economía de España. Recuperado de <https://www.investinspain.org/es/la-economia-de-espana>
- Ministerio de Asuntos Exteriores de España. (n.d.). España y la Unión Europea. Recuperado de [España y la Unión Europea](https://www.mae.es/espana-y-la-union-europea)

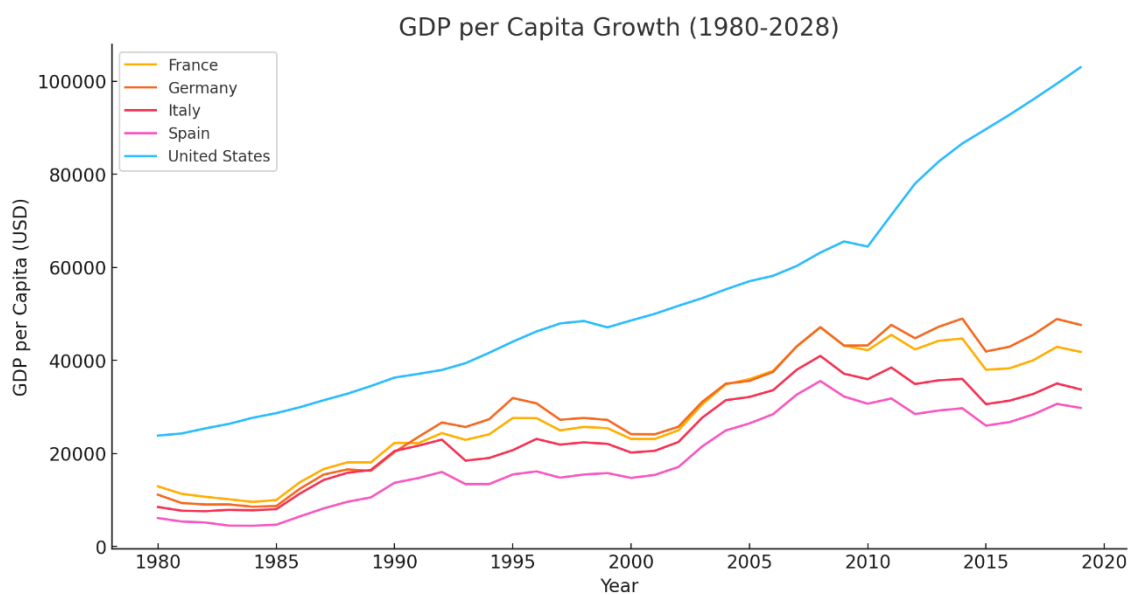
## Fuentes periodísticas

- Cadena SER. (2025, 18 de febrero). Una nueva línea de financiación permitirá a pymes y autónomos del CIMM acceder a préstamos en condiciones preferentes. Recuperado de: [Una nueva línea de financiación permitirá a pymes y autónomos del CIMM acceder a préstamos en condiciones preferentes | Economía y negocios | Cadena SER](https://www.cadena-ser.es/economia-y-negocios/una-nueva-linea-de-financiacion-permitira-a-pymes-y-autonomos-del-cimm-acceder-a-prestamos-en-condiciones-preferentes)
- Cinco Días. (2024). Salarios y productividad: Una combinación desigual. Recuperado de <https://cincodias.elpais.com>
- Cinco Días. (2025, 18 de febrero). Las empresas españolas toman aire y aplazan dos años las refinanciaciones de la deuda. Recuperado de: [Las empresas españolas toman aire y aplazan dos años las refinanciaciones de la deuda | Mercados Financieros | Cinco Días](https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/las-empresas-espanolas-toman-aire-y-aplazan-dos-anos-las-refinanciaciones-de-la-deuda)
- El Economista. (2024, septiembre 24). España, a la cola de Europa: el doble de jóvenes que en la OCDE abandonan los estudios tras la ESO. Recuperado de [España, a la cola de Europa: el doble de jóvenes que en la OCDE abandonan los estudios tras la ESO](https://www.el-economista.es/espana/a-la-cola-de-europa-el-doble-de-jovenes-que-en-la-ocde-abandonan-los-estudios-tras-la-eso)

- El País. (2024, 15 de octubre). Una de cada tres universidades permite cursar en una empresa parte de la carrera. Recuperado de <https://elpais.com/educacion/2024-10-15/una-de-cada-tres-universidades-permite-cursar-en-una-empresa-parte-de-la-carrera.html>
- El País. (2024, septiembre 3). España es uno de los países europeos en los que más cuesta encontrar trabajo a los recién graduados. Recuperado de <https://elpais.com/economia/2024-09-03/espana-es-uno-de-los-paises-europeos-en-los-que-mas-cuesta-encontrar-trabajo-a-los-recien-graduados.html>

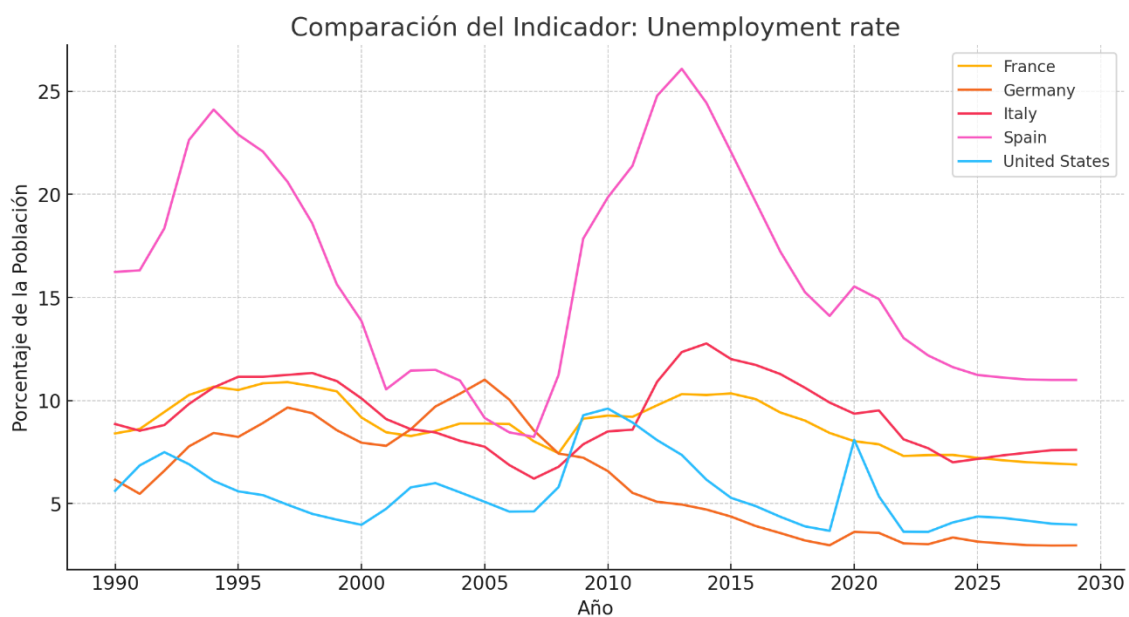
## Anexos

**Figura 1.** PIB per capita. Periodo de 1980 a 2028. Términos absolutos.



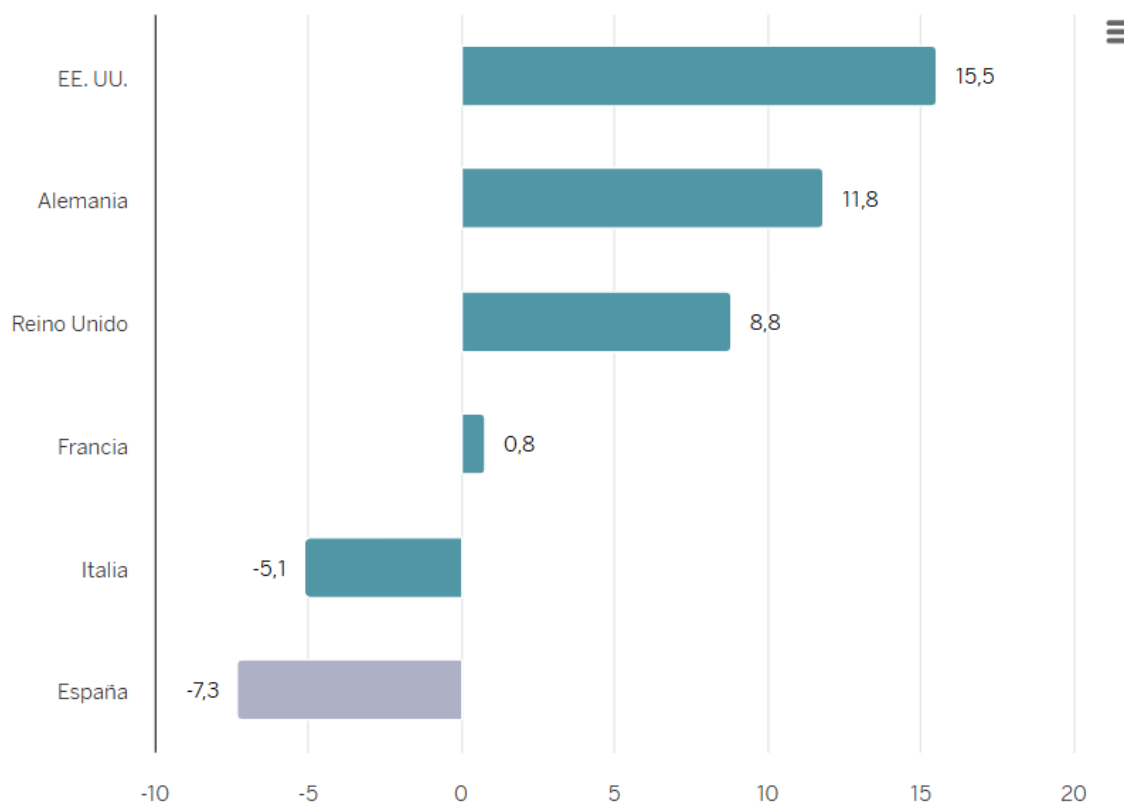
*Fuente: Fondo Monetario Internacional (2024), World Economic Outlook Database, Octubre 2024.*

**Figura 2.** Tasa de desempleados. Periodo de 1990 a 2028. Términos porcentuales respecto a la población total.



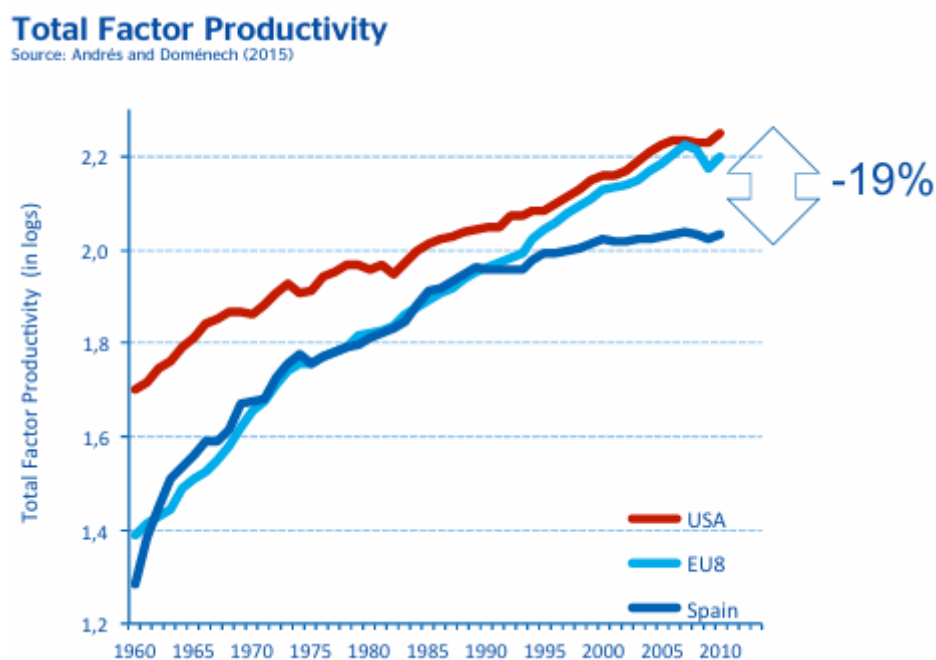
*Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional (2024), World Economic Outlook Database, Octubre 2024.*

**Figura 3.** Cambio en la Productividad Total de Factores. Periodo de 2019 a 2023. Términos porcentuales respecto a 2019.



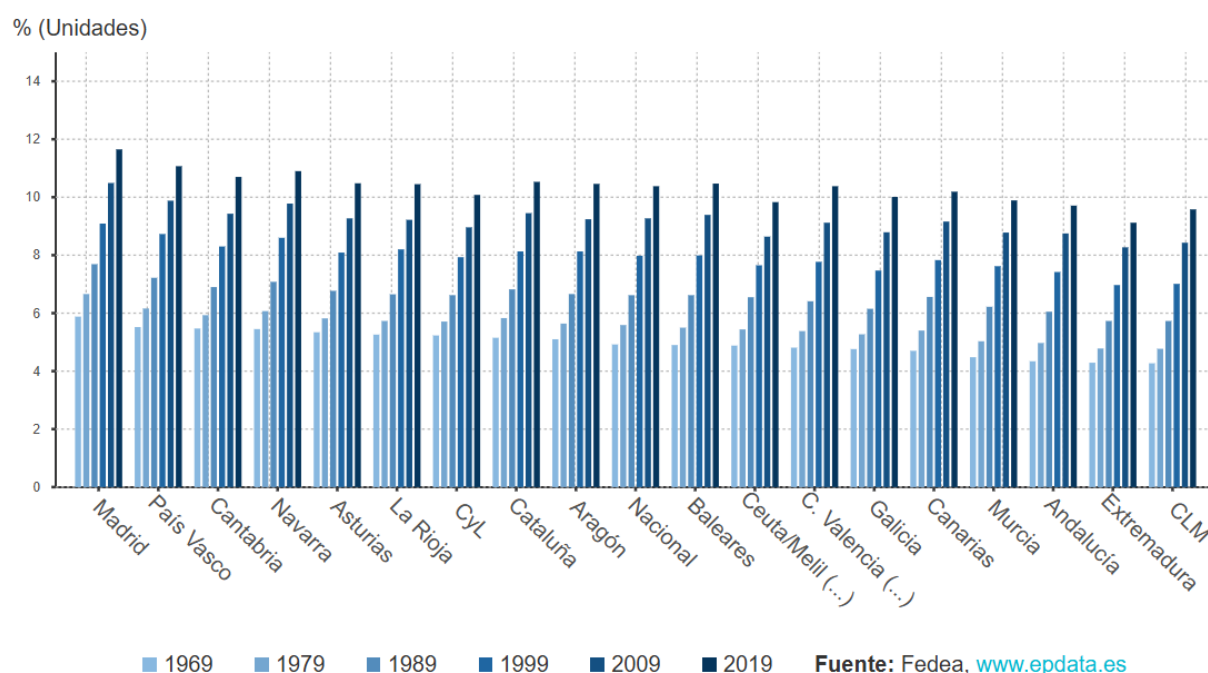
Fuente: OCDE (2023), Fundación BBVA-Ivie (2023), INE (CNE, CNTR, EES, EPA) y elaboración propia.

**Figura 4.** Productividad Total de Factores. Periodo de 1960 a 2010. Términos logarítmicos.

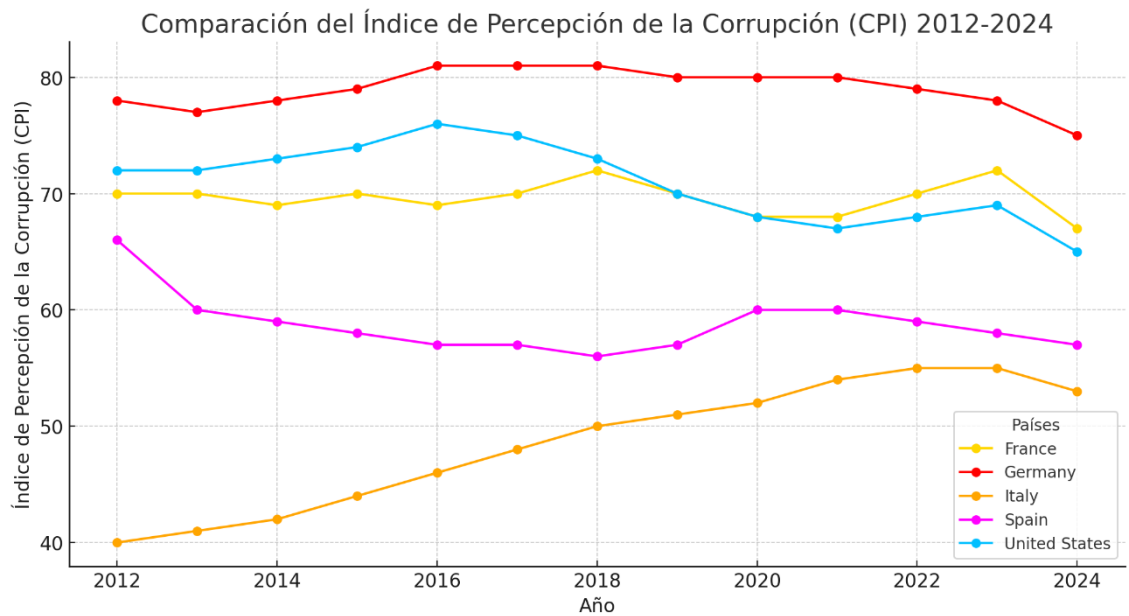


Fuente: Universidad de Valencia. (2016). Long Run Challenges CFA [Presentación, p. 15]. Universidad de Valencia. Disponible en: [https://www.uv.es/deusto/Presentaciones/PPT\\_Long\\_Run\\_Challenges\\_CFA\\_19apr2016.pdf](https://www.uv.es/deusto/Presentaciones/PPT_Long_Run_Challenges_CFA_19apr2016.pdf)

**Figura 5.** Evolución histórica de la finalización de la educación secundaria en España. Periodo de 1969 a 2019. Términos porcentuales de acuerdo a la población de cada Ciudad Autónoma.

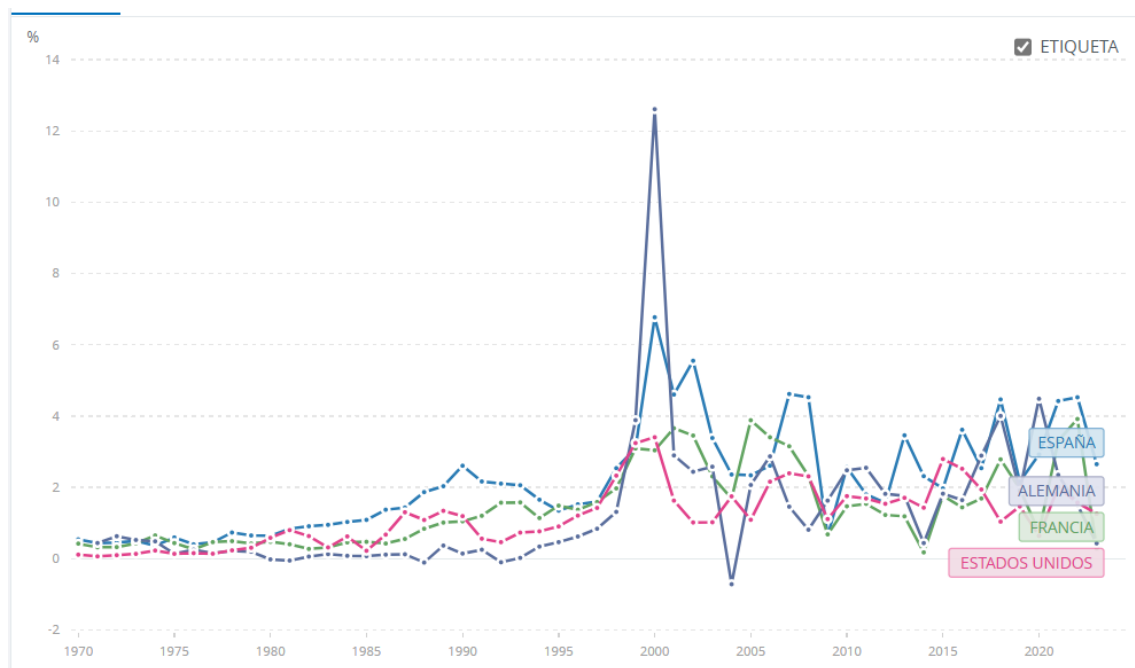


**Figura 6.** Comparación del Índice de Percepción de la Corrupción. Periodo de 2012 a 2024. Términos en puntos de mínimo 0 y máximo 100.



*Elaboración propia con R studio, Fuente: Transparencia Internacional. (2023). Índice de Percepción de la Corrupción 2023. Recuperado de <https://www.transparency.org>*

**Figura 7.** Inversión Extranjera Directa (IDE). Periodo de 1970 a 2025. Términos porcentuales con respecto al GDP de cada país.



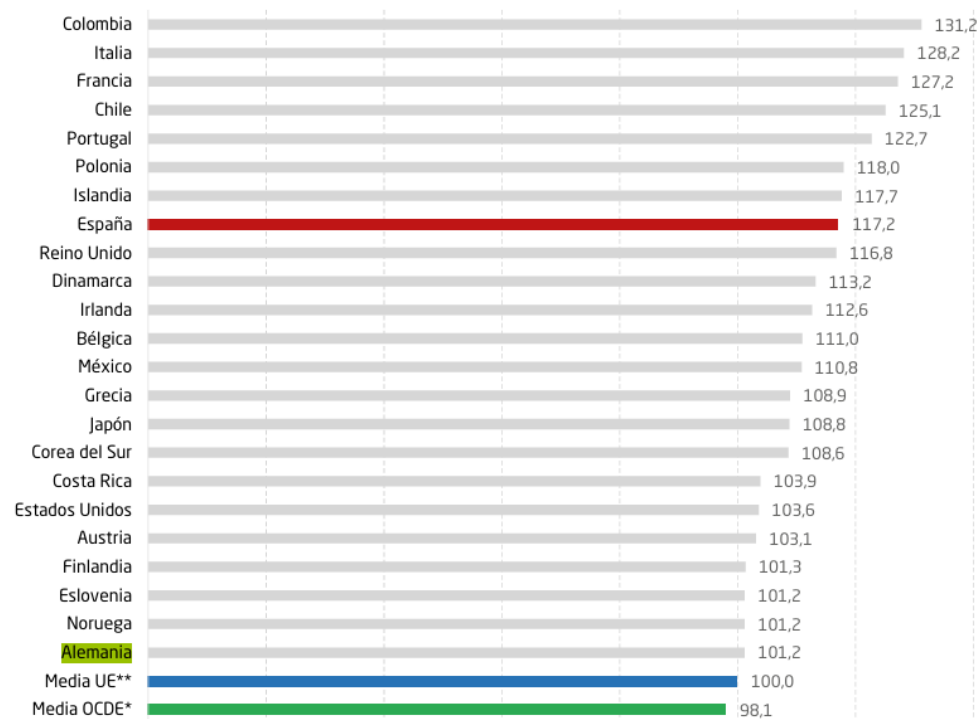
Fuente: Banco Mundial (s.f.). Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) - Spain, France, Germany, United States. <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?locations=ES-FR-DE-US>

**Figura 8.** Presión Fiscal Normativa. Periodo 2024. Términos comparativos respecto a la UE (100).

GRÁFICO 2

### Presión fiscal normativa. Total

Media UE = 100



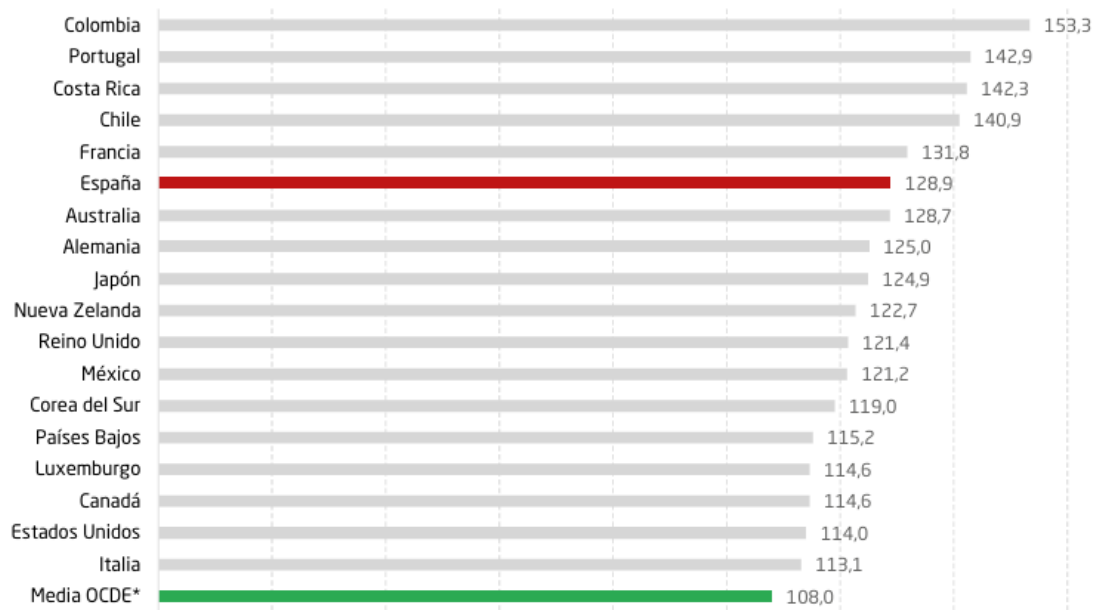
Fuente: Instituto de Estudios Económicos (2024, abril, p. 16).

**Figura 9.** Presión Fiscal Normativa sobre impuesto de sociedades. Periodo 2024. Términos comparativos respecto a la UE (100).

GRÁFICO 4

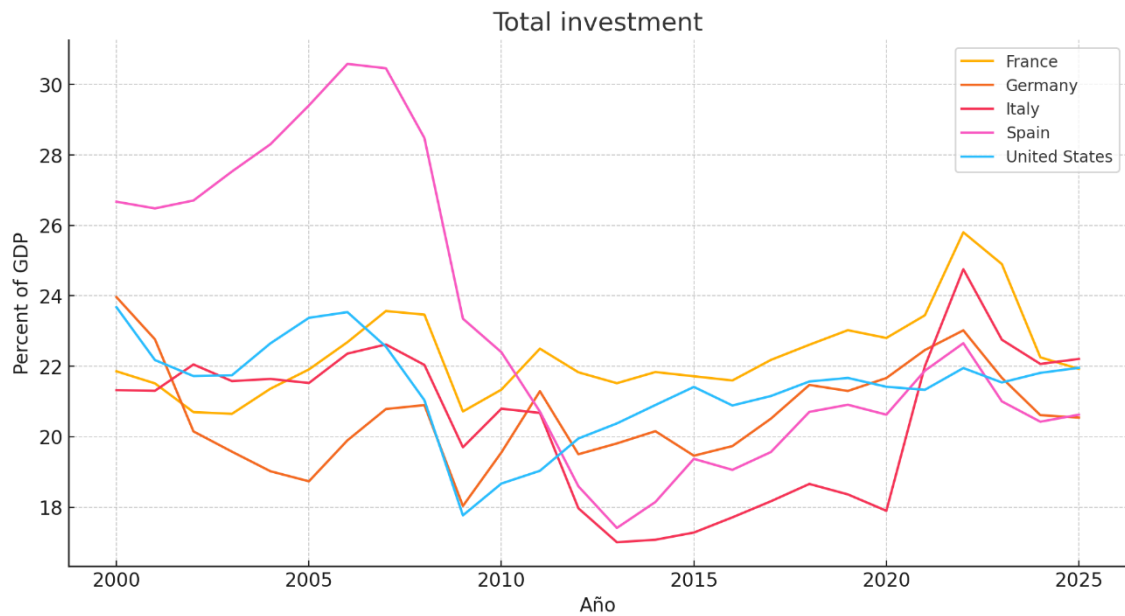
### Presión fiscal normativa sobre el Impuesto sobre Sociedades

UE = 100



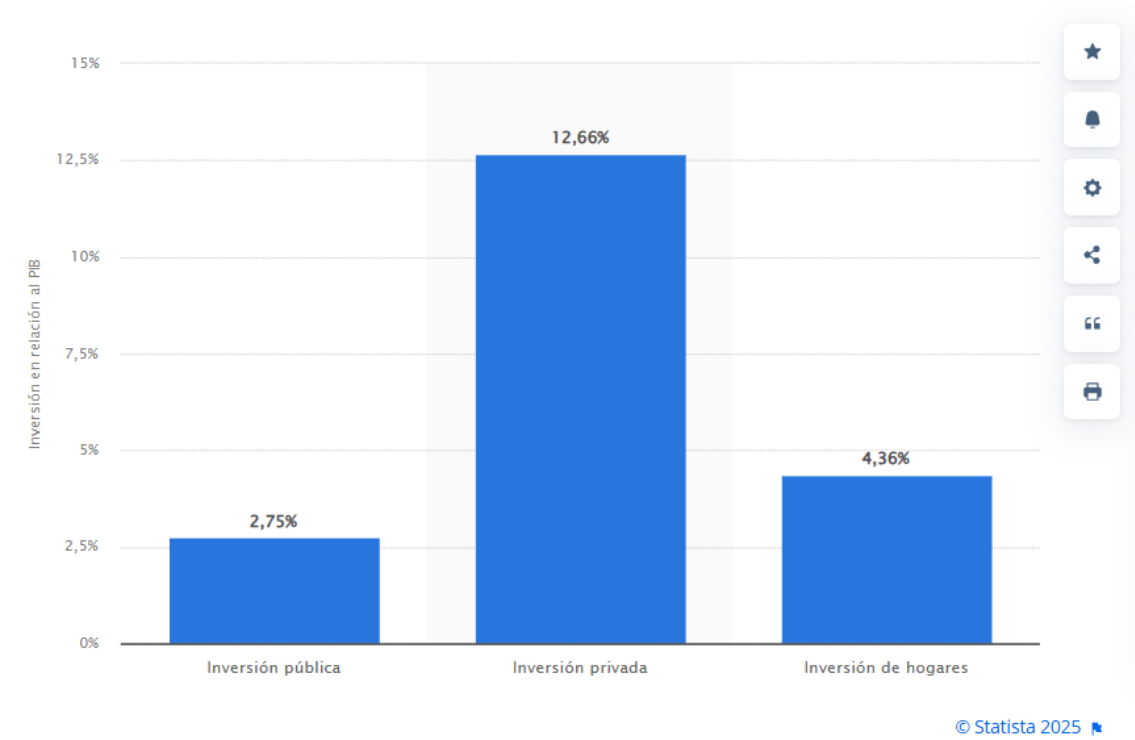
Fuente: Instituto de Estudios Económicos (2024, abril, p. 16).

**Figura 10.** Inversión Total. Periodo de 2000 al 2025. Términos porcentuales con respecto al PIB.



Elaboración propia con R Studio, Fuente: Fondo Monetario Internacional (2024), World Economic Outlook Database, Octubre 2024.

**Figura 11.** Tipo de inversiones en España. Periodo 2025. Términos porcentuales con respecto al PIB.



Fuente: Statista 2025

**Figura 12.** Inversión Extranjera Bruta en España por País de Origen. Periodo de 2019 a 2023. Millones de euros y porcentaje del total.

A.2.a. Inversión Extranjera bruta no ETVE. País de origen último.

(Millones de euros)

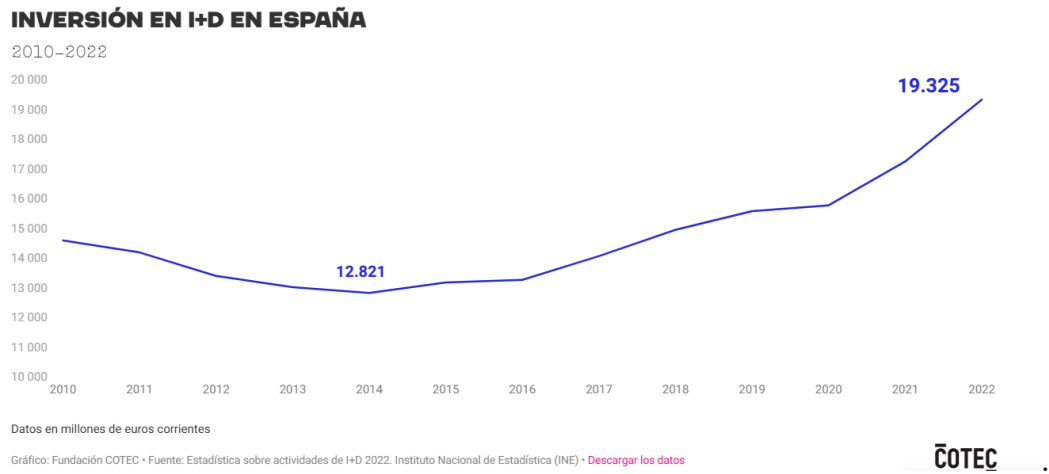
| PAÍS                | 2023       |          | 2022       |          |                   | Media 2019-2023 |          |                      |
|---------------------|------------|----------|------------|----------|-------------------|-----------------|----------|----------------------|
|                     | Inv. Bruta | %/ total | Inv. Bruta | %/ total | % Variación 23/22 | Inv. Bruta      | %/ total | % Variación 23/Media |
| ESTADOS UNIDOS      | 8.146      | 28,9     | 9.521      | 27,5     | -14,4             | 6.481           | 22,3     | 25,7                 |
| REINO UNIDO         | 3.693      | 13,1     | 6.138      | 17,7     | -39,8             | 4.304           | 14,8     | -14,2                |
| ALEMANIA            | 3.000      | 10,6     | 4.793      | 13,8     | -37,4             | 2.389           | 8,2      | 25,6                 |
| FRANCIA             | 2.583      | 9,2      | 3.424      | 9,9      | -24,6             | 4.153           | 14,3     | -37,8                |
| AUSTRALIA           | 1.210      | 4,3      | 1.354      | 3,9      | -10,6             | 1.068           | 3,7      | 13,3                 |
| SUIZA               | 1.184      | 4,2      | 505        | 1,5      | 134,3             | 1.260           | 4,3      | -6,0                 |
| CANADA              | 1.147      | 4,1      | 747        | 2,2      | 53,6              | 647             | 2,2      | 77,4                 |
| MÉXICO              | 1.061      | 3,8      | 256        | 0,7      | 315,0             | 864             | 3,0      | 22,8                 |
| AUSTRIA             | 650        | 2,3      | 697        | 2,0      | -6,7              | 298             | 1,0      | 118,3                |
| ESPAÑA <sup>1</sup> | 581        | 2,1      | 1.024      | 3,0      | -43,3             | 692             | 2,4      | -16,1                |
| RESTO               | 4.961      | 17,6     | 6.156      | 17,8     | -19,4             | 6.868           | 23,7     | -27,8                |
| TOTAL               | 28.215     | 100,0    | 34.614     | 100,0    | -18,5             | 29.022          | 100,0    | -2,8                 |

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores

<sup>1</sup> Inversión de empresas españolas desde filiales fuera de España (round trip)

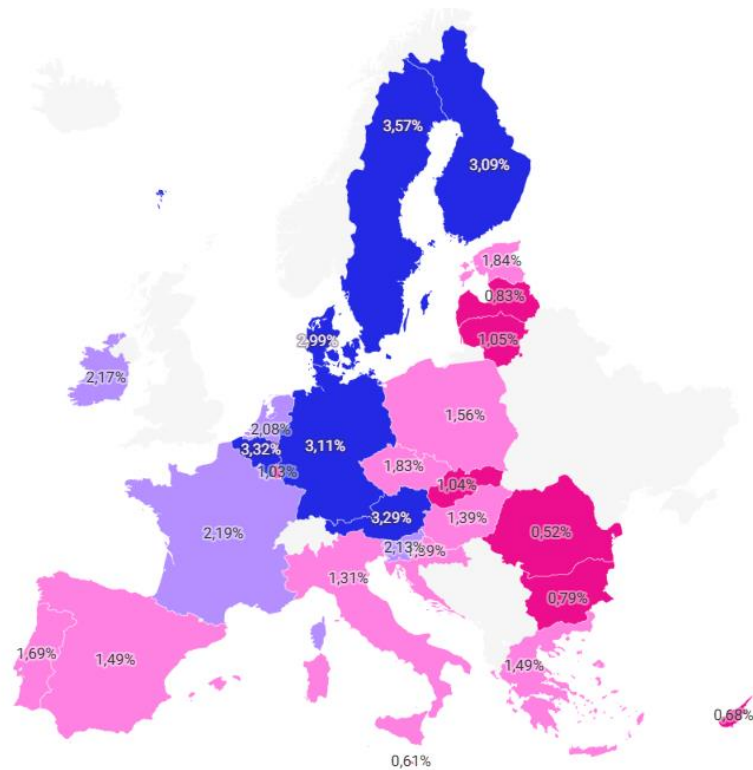
Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España (2023, p. 12).

**Figura 13.** Inversión en I+D en España. Periodo de 2010 a 2022. Millones de euros corrientes.



*Fuente: Fundación Cotec para la Innovación (2023).*

**Figura 14.** Inversión en I+D sobre el PIB de la UE-27. Periodo 2023. Términos porcentuales sobre el PIB



Fuente: Fundación Cotec para la Innovación (2023).

**Figura 15.** Evolución de la ratio de deuda pública en Europa. Periodo 2006- 2023. Términos porcentuales sobre el PIB.

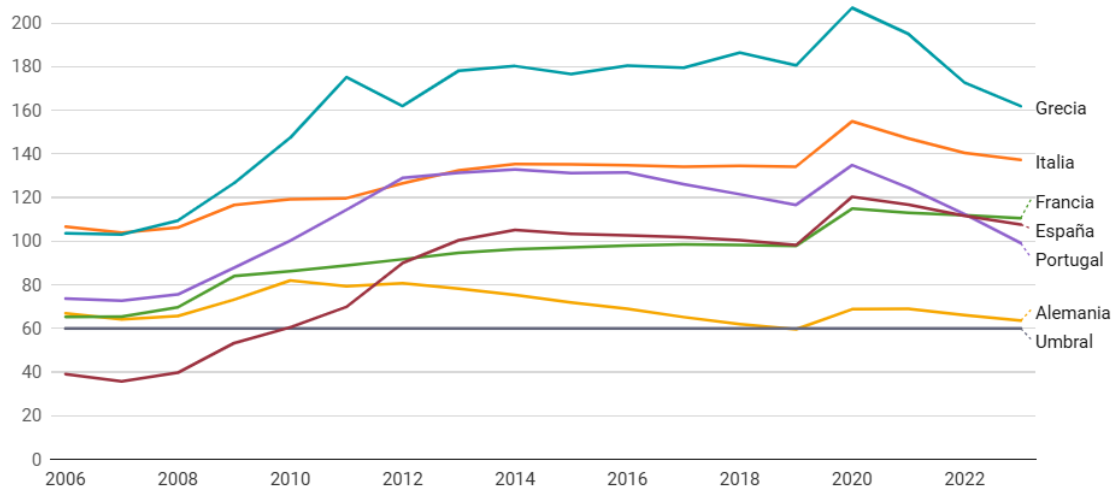
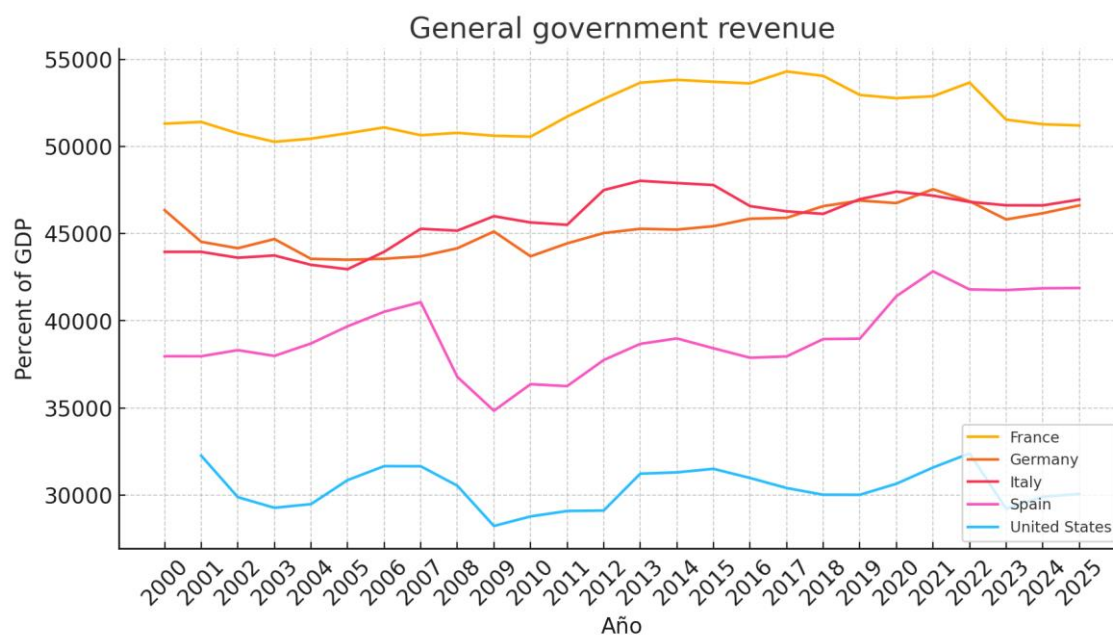


Gráfico: Judith Arnal, Real Instituto Elcano • Fuente: Eurostat y elaboración propia. • [Descargar los datos](#)

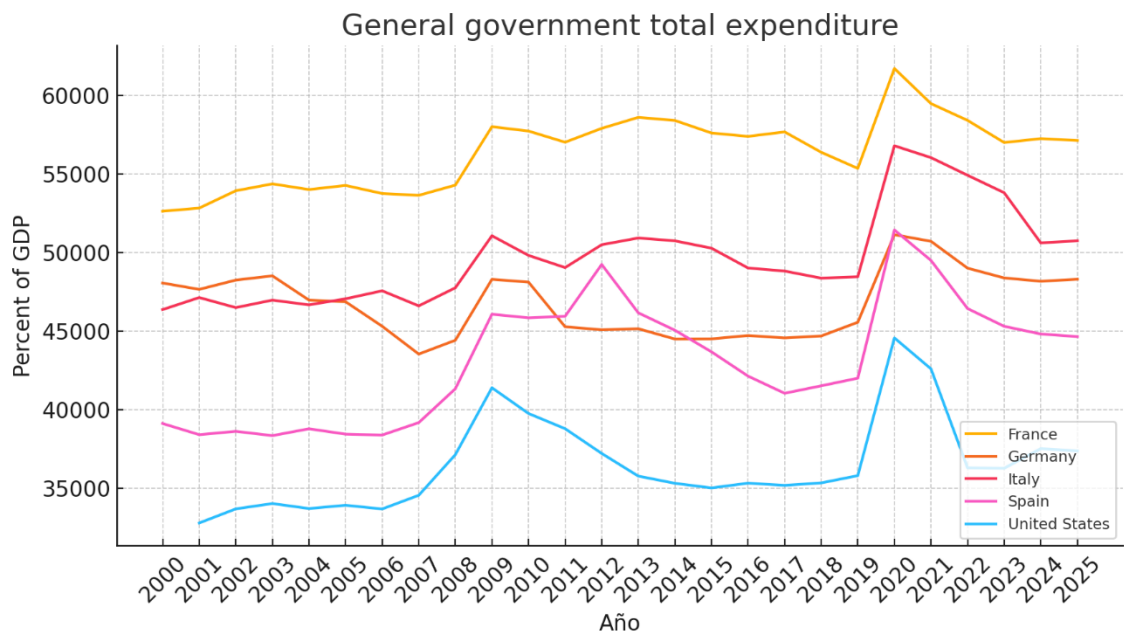
Fuente: Arnal, J. (2024, febrero 5)

**Figura 16.** Ingresos del Gobierno General. Periodo 2000- 2025. Términos porcentuales sobre el PIB.



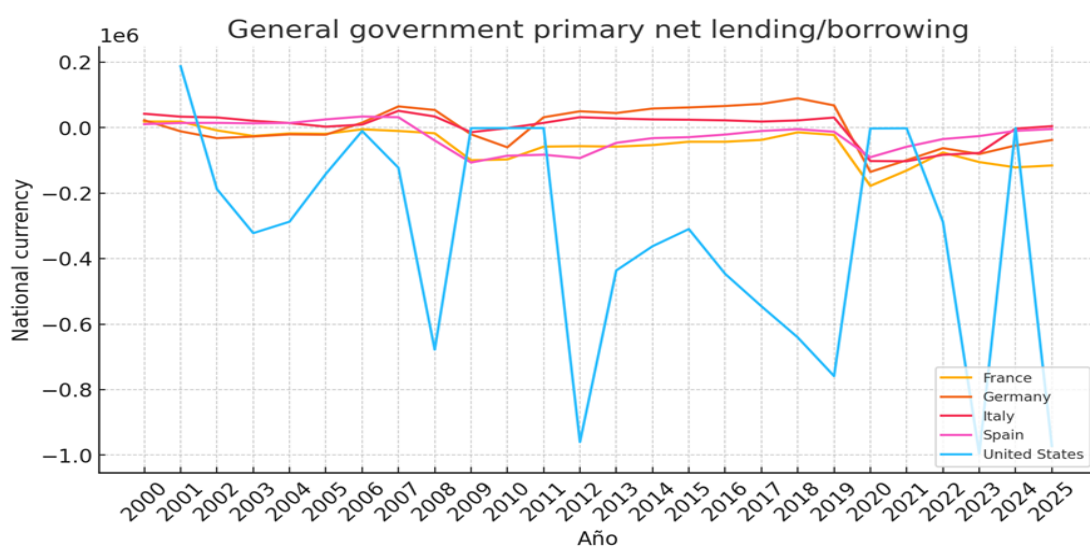
*Elaboración propia con R-studio con datos cogidos del Fondo Monetario Internacional (2024), World Economic Outlook Database, Octubre 2024.*

**Figura 17.** Gastos del Gobierno General. Periodo 2000- 2025. Términos porcentuales sobre el PIB.



*Elaboración propia con R-studio con datos cogidos del Fondo Monetario Internacional (2024), World Economic Outlook Database, Octubre 2024.*

**Figura 18.** Préstamos/endeudamiento neto primario del gobierno general. Periodo 2000- 2025. Términos en moneda nacional.



Elaboración propia con R-studio con datos cogidos del Fondo Monetario Internacional (2024), World Economic Outlook Database, Octubre 2024.

**Figura 19.** Calificación Crediticia de los Países según Moody's, S&P y Fitch. Periodo de actualidad. Escala de calificación crediticia por agencias internacionales.

| Lista de las Calificaciones de los Países |                       |                   |                     |
|-------------------------------------------|-----------------------|-------------------|---------------------|
|                                           | Ratings Moody's [ + ] | Ratings S&P [ + ] | Ratings Fitch [ + ] |
| España [ + ]                              | Baa1                  | A                 | A-                  |
| Alemania [ + ]                            | Aaa                   | AAA               | AAA                 |
| Reino Unido [ + ]                         | Aa3                   | AA                | AA-                 |
| Francia [ + ]                             | Aa3                   | AA-               | AA-                 |
| Italia [ + ]                              | Baa3                  | BBB               | BBB                 |
| Portugal [ + ]                            | A3                    | A-                | BBB+                |
| Estados Unidos [ + ]                      | Aaa                   | AA+               | AAA                 |

**Fuente:** Datosmacro (2024).

**Figura 20.** Evolución del coste medio de la deuda pública española viva. Periodo de 2009 a 2023. Términos porcentuales.

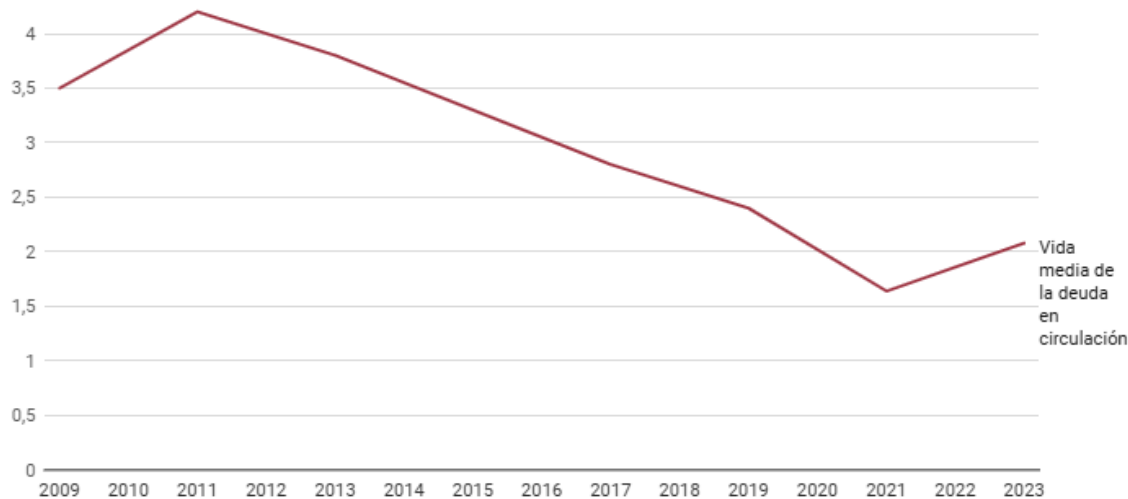


Gráfico: Judith Arnal, Real Instituto Elcano • Fuente: Tesoro Público y elaboración propia • [Descargar los datos](#)

**Fuente:** Arnal, J. (2024, febrero 5)

**Figura 21.** Porcentaje de riesgo de refinanciación en un año de deuda viva. Periodo de 2015 a 2022. Términos porcentuales.

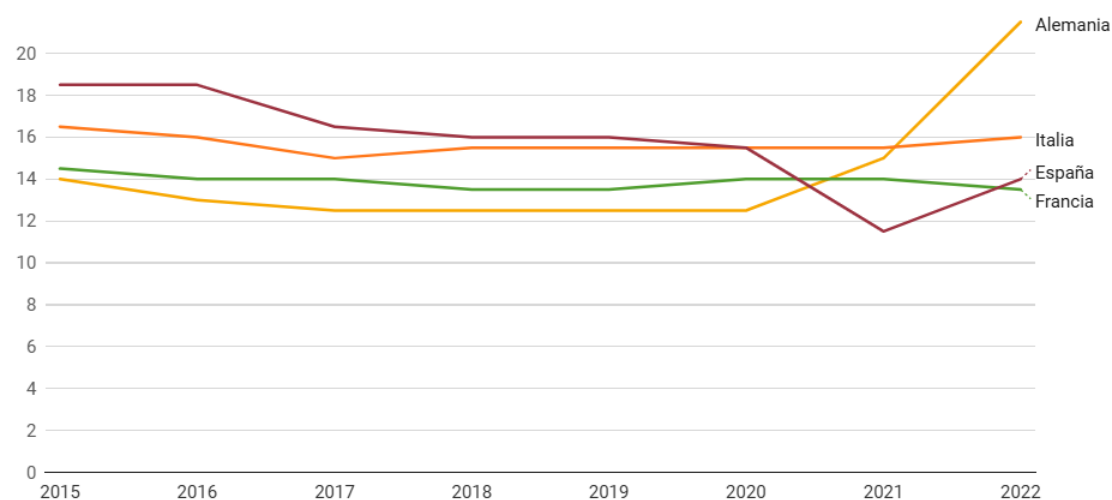
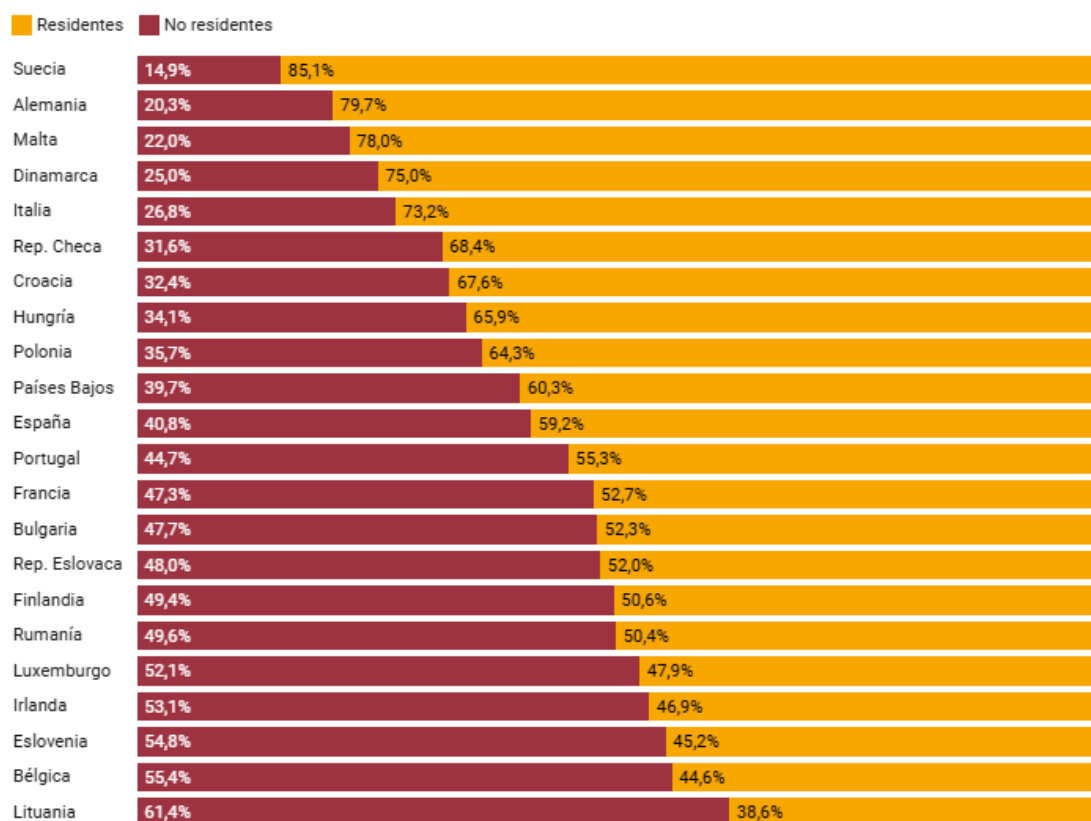


Gráfico: Judith Arnal, Real Instituto Elcano • Fuente: European Sovereign Debt Markets Sub-Committee of the EFC y elaboración propia • [Descargar los datos](#)

**Fuente:** Arnal, J. (2024, febrero 5)

**Figura 22.** Distribución de la Deuda Pública por Tipo de Tenedor en Europa. Periodo 2022. Porcentaje de la deuda en manos de residentes y no residentes.



*Fuente: Arnal, J. (2024, febrero 5)*