

La Fundación BBVA y el Ivie presentan un estudio sobre la evolución de la productividad española y sus determinantes en el contexto internacional

Más de la mitad del retraso español en renta per cápita con Europa y Estados Unidos se debe a la menor productividad

- La productividad por hora trabajada de la economía española representaba en 1979 un 68% del nivel de productividad de Estados Unidos, recortándose la distancia hasta el 85% en 1995. Sin embargo, en 2005 la diferencia superaba de nuevo los 25 puntos porcentuales. En la Unión Europea de 15 miembros (UE-15) la productividad por hora trabajada al final del periodo superaba el 90% del nivel de productividad de Estados Unidos.
- Además de los datos de productividad por hora trabajada, los de productividad total de los factores (PTF), que tienen en cuenta tanto el papel del capital como el del trabajo, también indican que el nivel de eficiencia productiva en España es bajo y su trayectoria divergente con la Unión Europea y Estados Unidos.
- La baja productividad en España, y la lenta mejora de la misma en muchos sectores, está muy condicionada por la especialización productiva, claramente orientada hacia actividades maduras en las cuales la productividad no sólo es menor sino que avanza menos que en otros países. Además, las dificultades se agravan debido a que en las actividades manufactureras en las que el país está especializado han aparecido durante las dos últimas décadas nuevos países competidores.
- El estudio de la Fundación BBVA apunta que el primer camino para impulsar la productividad y mejorar la competitividad en España es contrarrestar el lento cambio estructural, mal orientado en algunos aspectos clave. Para ello, las políticas públicas, pero sobre todo del sector privado de la economía, han de contribuir a cambiar la dirección de la especialización, reforzando la inversión en los activos que son más productivos en las circunstancias actuales, como la maquinaria y los equipos tecnológicos y el capital humano, y orientándola hacia actividades que utilizan con mayor intensidad los activos intangibles más intensivos en conocimiento, como el capital humano, el capital tecnológico y la I + D + i.

19.07.06.- La Fundación BBVA presenta el estudio **Productividad e internacionalización. El crecimiento español ante los nuevos cambios estructurales**, realizado por el Ivie –Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas- bajo la dirección del catedrático de la Universidad de Valencia y director de investigación del Ivie, Francisco Pérez, con la participación de los también profesores de la Universidad de Valencia y del Ivie Joaquín Maudos, José Manuel Pastor y Lorenzo Serrano.

El libro responde a una creciente preocupación de los agentes económicos y las instituciones por el deterioro de la productividad en España y la competitividad exterior, variables ambas muy importantes para el sostenimiento del crecimiento económico y la convergencia en renta con la media de la Unión Europea.

Para explicar las carencias de productividad el volumen presenta una visión integrada de las cuestiones relevantes que la condicionan: la especialización, la externalización, la deslocalización, el déficit exterior y el aprovechamiento del capital humano. Estas cuestiones se abordan en el estudio con una elevada desagregación sectorial.

Durante los últimos diez años la economía española ha crecido a un ritmo anual del 3,3%, claramente superior a la media europea, y ha generado más de 6 millones de puestos de trabajo, reduciéndose la tasa de desempleo del 22% al 9%. No obstante, las noticias más recientes sobre destrucción de empleo en ciertos sectores industriales y el impacto sobre algunas comarcas de las decisiones de multilocalización de empresas han acentuado la sensación de que en el horizonte económico español existen problemas que pueden ser graves. Además, la revisión de los escenarios financieros de las políticas estructurales de la Unión Europea puede incidir como una amenaza adicional si, como es previsible, resultará más difícil mantener la contribución de la inversión pública al crecimiento.

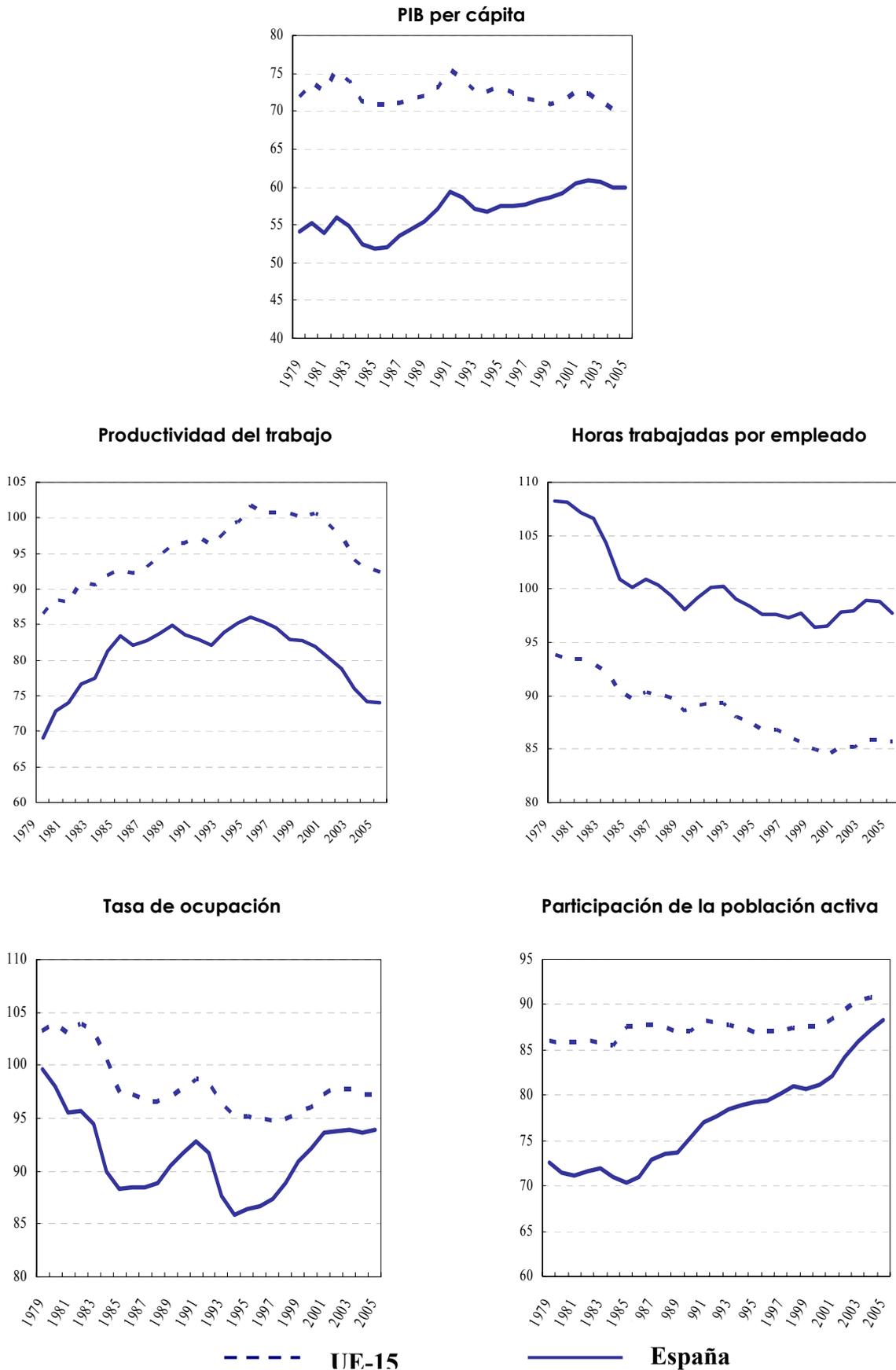
El estudio de la Fundación BBVA-Ivie explora en detalle los perfiles de las trayectorias del crecimiento económico español, así como su situación actual, con el fin de buscar las causas y proponer posibles soluciones a los problemas mencionados.

EL NIVEL DE PRODUCTIVIDAD, CLARAMENTE INFERIOR A LA MEDIA EUROPEA

Según las conclusiones del estudio, el nivel de la productividad por hora trabajada de la economía española sigue siendo claramente inferior a la media europea y a Estados Unidos. Mientras que hasta 1995 se convergía hacia los niveles de productividad de dichas áreas económicas, a partir de entonces la brecha ha vuelto a ampliarse sustancialmente. En concreto, la productividad del trabajo de la economía española representaba en 1979 un 68% del nivel de productividad de Estados Unidos, recortándose la distancia hasta el 85% en 1995. Sin embargo, en los últimos años la diferencia ha superado de nuevo los 25 puntos porcentuales. En el caso de la Unión Europea de 15 miembros (UE-15) la productividad del trabajo al final del periodo superaba el 90% del nivel de productividad de Estados Unidos. Por tanto, en los últimos años España ha divergido en productividad tanto con Estados Unidos como con Europa (**gráfico 1**).

Gráfico 1. Convergencia en los niveles de renta per cápita y sus determinantes.

Estados Unidos=100



Fuente: AMECO y Groningen Growth and Development Centre.

El estudio concluye que más de la mitad de las diferencias de renta per cápita con Europa y Estados Unidos se deben actualmente a la menor productividad por hora trabajada. El resto puede atribuirse a distintos factores, todos relacionados con la intensidad con la que se emplea el trabajo (el número de horas trabajadas, la tasa de ocupación y la tasa de actividad). Pero mientras estos factores relacionados con la contribución de la población al crecimiento están impulsando la convergencia, la productividad la frena.

El número de horas trabajadas en España es superior al europeo y algo inferior al de Estados Unidos. No obstante, las horas trabajadas se han reducido tanto en España como en la UE, lo que ha reforzado la ventaja en productividad de Estados Unidos y las diferencias en renta por habitante de aquel país.

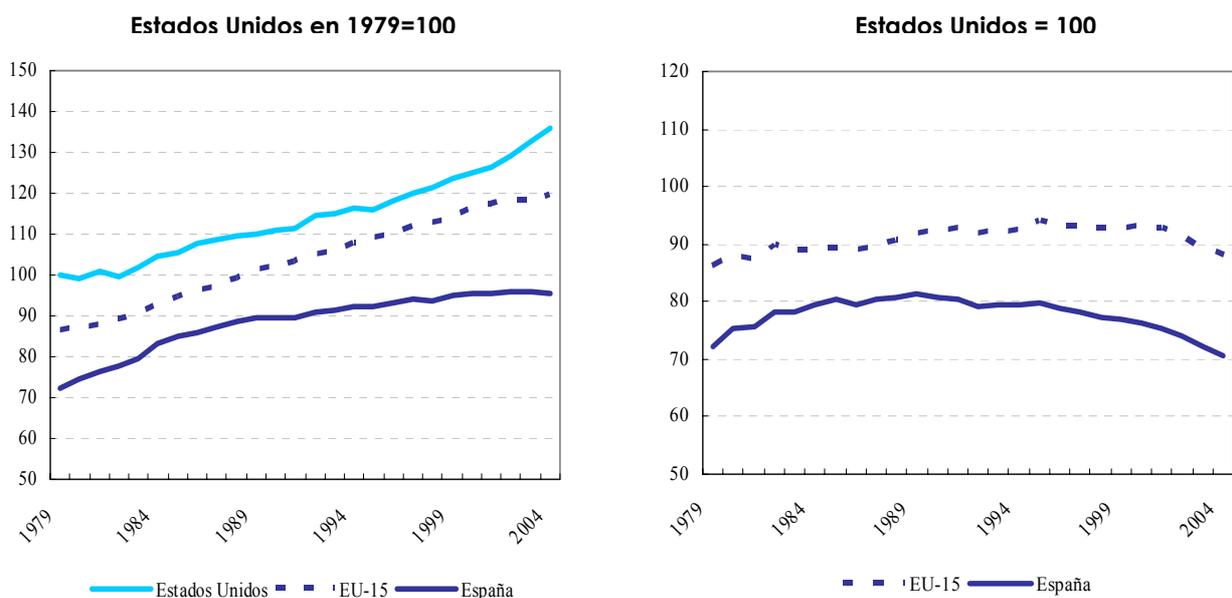
En cambio, la tasa de ocupación y la tasa de actividad sí han tenido efectos positivos sobre la renta per cápita y la convergencia porque han aumentado en los últimos años, aunque siguen presentando valores por debajo de la Unión Europea y de Estados Unidos.

INEFICIENCIA PRODUCTIVA

Además de los datos de productividad por hora trabajada, el estudio de la Fundación BBVA señala que la productividad total de los factores (PTF), que tiene en cuenta tanto el papel del capital como el del trabajo, también indica que el nivel de eficiencia productiva en España es bajo y su trayectoria divergente con la Unión Europea y Estados Unidos. En otras palabras: España genera menos valor añadido que otras economías desarrolladas para un mismo empleo de recursos productivos.

En 1979, la PTF de la UE-15 era un 14,6% inferior a la de Estados Unidos, siendo la brecha tecnológica muy superior en España (28,4%). En 2004, el nivel de la PTF de la UE-15 era sólo un 10,9% menor que el de Estados Unidos, mientras que la PTF en España se mantenía un 29,6% más baja que en aquel país (**gráfico 2**).

Gráfico 2. Productividad total de los factores (PTF).



Fuente: AMECO y Groningen Growth and Development Centre.

La sustantiva brecha de productividad, que se agranda en la última década, indica que el crecimiento español se basa más en el empleo de factores y menos en el progreso técnico que en otros países más avanzados. El estudio apunta que en las décadas anteriores no sucedió así porque la productividad mejoró más gracias al proceso de sustitución de actividades tradicionales, sobre todo agrícolas pero también industriales, por otras más modernas en las que se adoptaron tecnologías más eficientes desarrolladas en otras economías y transferidas a la española a través de la maquinaria o la inversión extranjera.

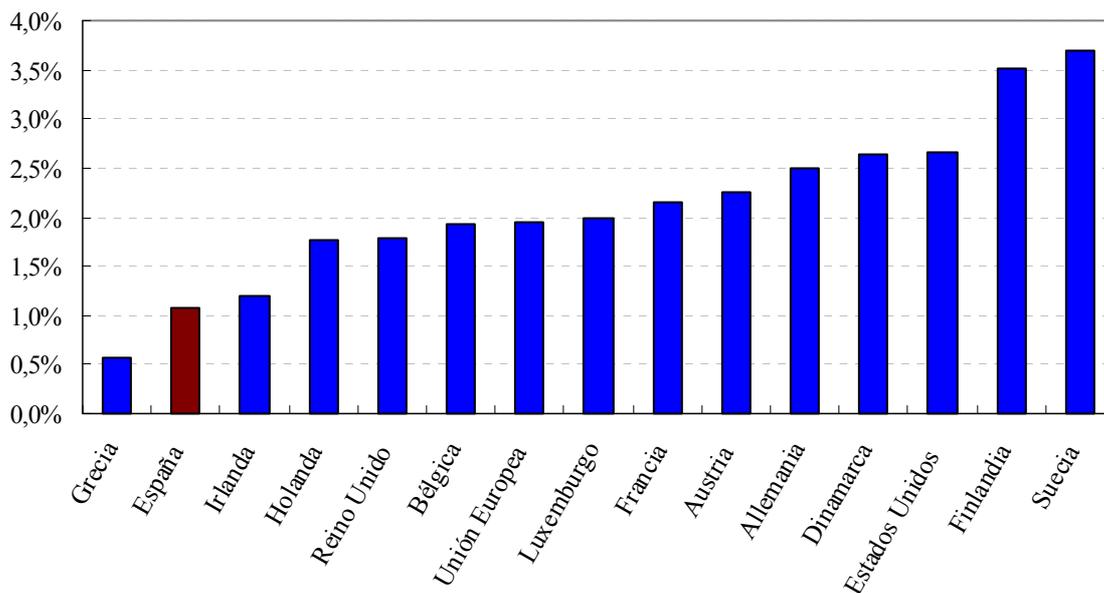
Según el estudio este proceso no se ha detenido pero sus efectos de alcance son ahora más modestos porque España ya no está tan atrasada, porque la industria pierde peso (casi diez puntos en el PIB y el empleo en los últimos veinte años). En cambio, se expanden con fuerza actividades que no destacan por ser vehículos de difusión tecnológica ni por sus aportaciones a las mejoras de productividad, como la construcción y ciertos servicios basados en trabajo no cualificado, como la hostelería, el servicio doméstico o los cuidados personales.

En los países más desarrollados y más dinámicos en este periodo el crecimiento se ha basado más en la inversión en activos físicos diferentes (maquinaria y equipos, en particular los relacionados con las TIC) y en actividades que están utilizando con mucha mayor intensidad otros capitales intangibles, como el capital humano y el capital tecnológico; es decir, el conocimiento acumulado mediante la formación y las actividades de I + D + i. Todos estos factores se consideran actualmente claves para elevar la productividad porque son los activos que permiten especializarse en los nuevos bienes y servicios en expansión y con mayores posibilidades de generar valor añadido.

El retraso de España en el uso de estos nuevos tipos de capital es mucho mayor de lo que indican los niveles de renta per cápita o las dotaciones de infraestructuras. Aunque se ha mejorado, las distancias a la media europea del stock de capital tecnológico en relación al PIB se sitúan en torno al 50%. Por el momento, el esfuerzo realizado en este terreno no es suficiente para reducir la distancia con las economías que lideran la productividad y las estrategias de crecimiento de mayor éxito (**Gráfico 3**).

En concreto, en 2004 el esfuerzo tecnológico de España era del 1,07% del PIB, frente al 2,19% de la UE-15. Sólo Grecia, Portugal e Irlanda presentan un esfuerzo tecnológico menor al de la economía española. Los únicos países que se sitúan por encima del 3% son Suecia, Finlandia y Dinamarca.

Gráfico 3. Esfuerzo tecnológico. 2004. Porcentaje de gasto en I+D sobre el PIB de cada país



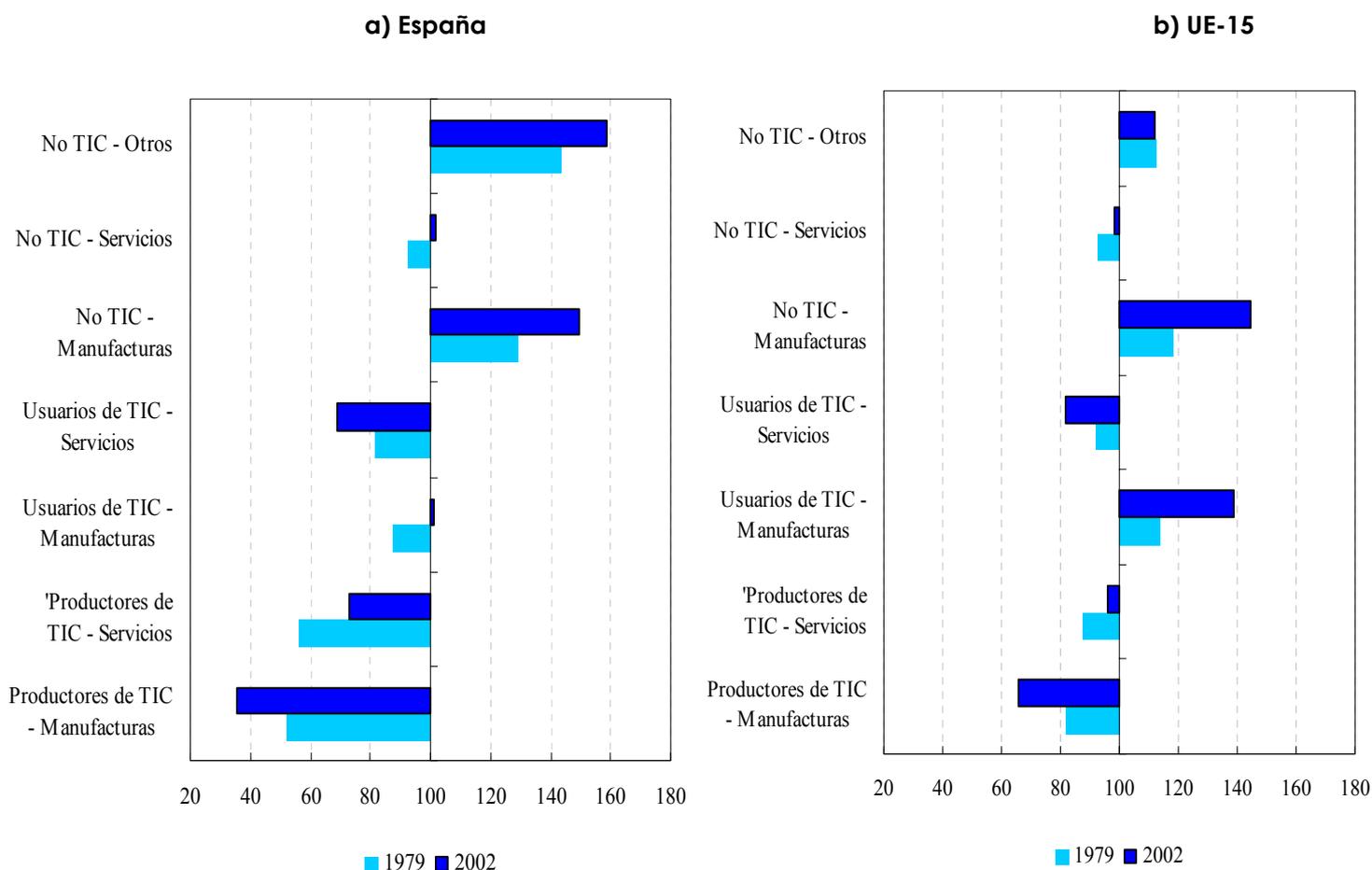
Fuente: New Cronos (EUROSTAT).

LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA INFLUYE

El libro concluye que la especialización sectorial influye en los niveles de productividad. La baja productividad en España, y la lenta mejora de la misma en muchos sectores, está muy condicionada por la especialización, claramente orientada hacia actividades maduras en las cuales la productividad no sólo es menor sino que avanza menos que en otros países. Además, las dificultades se agravan debido a que en las actividades manufactureras en las que el país está especializado han aparecido durante los últimos años nuevos países competidores.

A esto hay que añadir que los reducidos niveles de productividad en España son también consecuencia de la intensa orientación de la inversión hacia los activos de la construcción y de una insuficiente aportación al crecimiento del capital físico más productivo o de las mejoras tecnológicas. Estas están vinculadas por lo general al empleo intensivo del capital humano o el capital tecnológico, que permiten diferenciar los productos mediante la innovación, el diseño y la creación de marcas.

Gráfico 4. Especialización productiva. Estados Unidos = 100



Fuente: Groningen Growth and Development Centre y elaboración propia.

En Estados Unidos, la razón del último despegue de su economía no es coyuntural, sino que se debe a un cambio estructural en su especialización productiva. Sin embargo, los cambios de especialización relevantes han tardado en madurar más de una década. De hecho, en la expansión posterior a 1995 se ha comenzado a obtener resultados positivos de las transformaciones productivas llevadas a cabo durante un periodo bastante largo.

Muchas de ellas se asocian a las nuevas tecnologías, tanto por la importancia de la expansión de la producción de los sectores que las fabrican como por la transformación revolucionaria de las empresas —en su mayoría terciarias— que las usan intensamente (**gráfico 4**). Las TIC se han convertido en una fuente de ventajas competitivas en mercados expansivos ligados a las mismas, que la economía norteamericana está aprovechando más y mejor que la europea.

En la Unión Europea se observa que las tasas de crecimiento de la productividad por hora trabajada son bajas comparadas con las actuales de Estados Unidos, pero no menores que las que experimentó aquel país en los años ochenta. Dado que la Unión Europea está adoptando las nuevas tecnologías con cierto desfase, podría ser cuestión de tiempo que afloren sus beneficios y que las economías europeas compartan la misma senda de crecimiento del *output* y de la productividad que Estados Unidos. Sin embargo, no se puede ignorar que, el entorno internacional ha cambiado mucho en las dos últimas décadas, endureciendo la competencia en muchos mercados.

NUEVOS COMPETIDORES

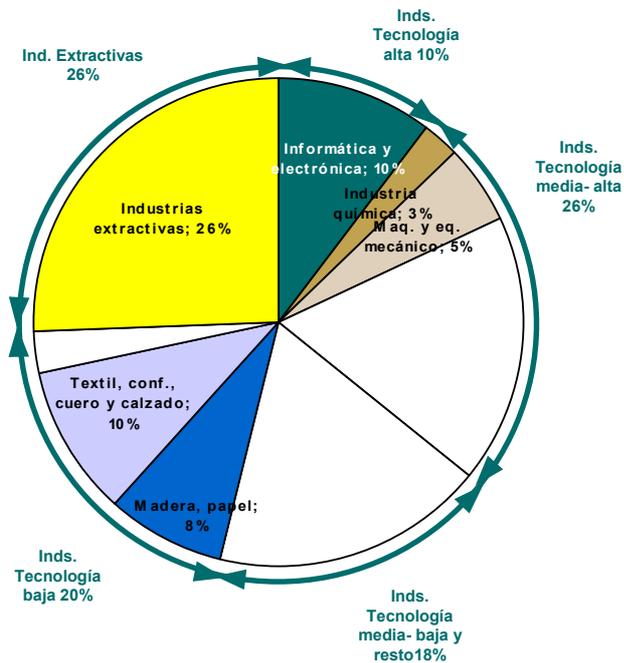
La creciente internacionalización de la economía española se presenta en el periodo más reciente acompañada de un claro deterioro de la competitividad exterior. El aumento del saldo negativo de la balanza comercial está siendo rápido en la mayor parte de los productos manufactureros. Además, se produce en un contexto de fuerte avance de la integración internacional de la economía, un proceso que viene impulsado por dos fuerzas muy poderosas y simultáneas, la integración europea y la globalización.

Las exportaciones españolas ganan cuota en los mercados mundiales hasta el final de la última década pero su peso se ha estancado en los últimos años; además, el incremento de las importaciones es todavía mayor y su peso en la demanda final creciente. Como resultado de todo ello es el saldo negativo de la balanza comercial en relación al PIB está alcanzando cifras record.

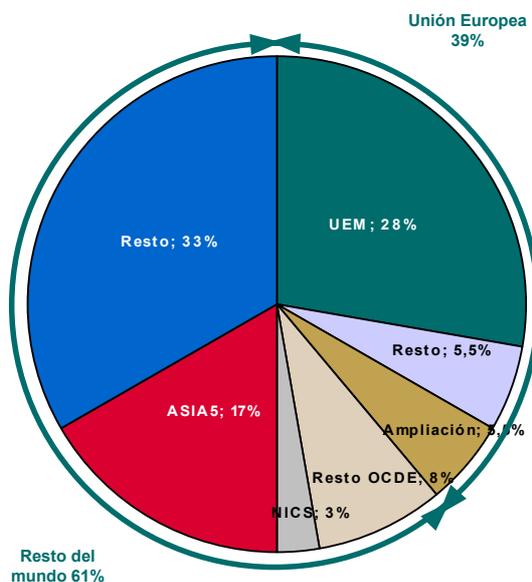
El déficit comercial español se debe a que, ahora, al tradicional impulso importador de nuestros periodos expansivos y el alza de los precios del petróleo se suman otros dos factores: el crecimiento de las importaciones de productos maduros de consumo fabricados por nuevos países industriales muy competitivos en precios, y el crecimiento de las compras de productos intermedios, necesarios para usar nuevas tecnologías. Como se aprecia en el **gráfico 5**, tanto los productos maduros como los de alto contenido tecnológico contribuyen al empeoramiento de la balanza comercial, y también lo hacen de manera destacada tanto los países de la UE como los de Asia.

Gráfico 5. Descomposición del saldo comercial y sus variaciones. 2002-2005. España.

Contribución al cambio en saldo exterior entre 2002 y 2005 (-3,6% PIB) por industrias



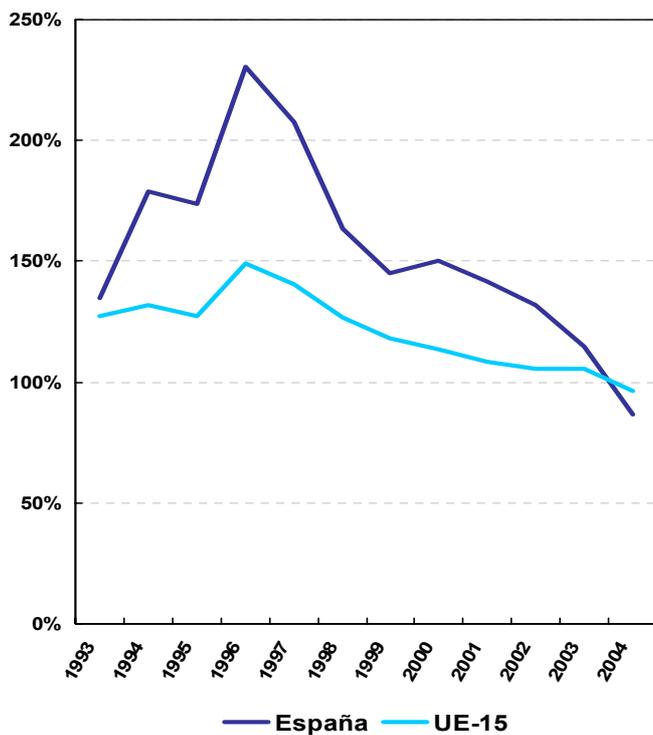
Contribución al cambio en el saldo exterior entre 2002 y 2005 por áreas geográficas



NICS: Hong-Kong, Corea, Singapur y Taiwán; Asia 5 incluye China, Filipinas, Indonesia, Malasia y Thailandia

Fuente: Banco de España.

Gráfico 6. Tasa de cobertura (Exportaciones/importaciones) frente a los nuevos países miembros de la UE.



Fuente: CEPII-CHELEM (mayo 2006) y elaboración propia.

La competencia la están padeciendo las empresas españolas en sus mercados tradicionales de exportación. La gravedad de los problemas se deriva de que las diferencias de costes son tan grandes que resulta imposible competir con los nuevos países industriales en el mismo tipo de productos. En este sentido, es ilustrativo el **gráfico 6**, que muestra la enorme velocidad a la que se ha deteriorado la tasa de cobertura del comercio exterior español frente a los nuevos países miembros de la UE.

Desde hace décadas, en otras economías con mayores costes que la española no se aspira a competir en precios y la respuesta dada a este desafío ha sido concentrarse en sectores muy específicos o en las fases de producción que resultan más productivas porque el mercado paga más por su *output*. El libro de la Fundación BBVA propone soluciones en esa dirección.

Una opción es especializarse en productos fuertemente demandados y con gran capacidad de ser diferenciados por su contenido innovador. Otra, mantenerse en productos más maduros pero seleccionar las gamas de mayor calidad, por las que se pagan altos precios debido a sus características, diseño, etc. Una tercera, multilocalizar la producción mediante la creación de filiales en países de costes bajos y mantener el control de la empresa matriz sobre los procesos que constituyen el núcleo de actividades que resultan más productivas (I + D + i, diseño, logística, control de calidad, distribución, publicidad). La cuarta, externalizar una parte de la producción (*outsourcing*) dentro o fuera del propio país, adquiriendo en el mercado componentes o procesos que ahora resulta menos eficiente producir dentro de la organización, ya que por su estandarización no representa en la actualidad un riesgo *comprarlos* en lugar de *hacerlos* y, además, se pueden comprar muy baratos.

El estudio reconoce que el cambio de sector es, como mínimo, difícil para una empresa. En cambio, la orientación de la empresa hacia variedades de productos más sofisticados en su propio sector es una estrategia más factible, pero que puede requerir también cambios importantes, e incorporar más recursos humanos cualificados y más conocimiento.

LA TENDENCIA A LA EXTERNALIZACIÓN

En muchas empresas y sectores, la antigua tendencia a crecer mediante la *integración vertical* de actividades ha dado paso a otra de signo contrario, hacia la *desintegración*. Para ello se requiere combinar esa estrategia con una especialización adecuada, especializándose en los fragmentos del proceso productivo mejor valorados por el mercado y más protegidos de la competencia, externalizando en cambio las actividades más estandarizadas, que requieren menos trabajo cualificado y se han de realizar con salarios más bajos y menores márgenes.

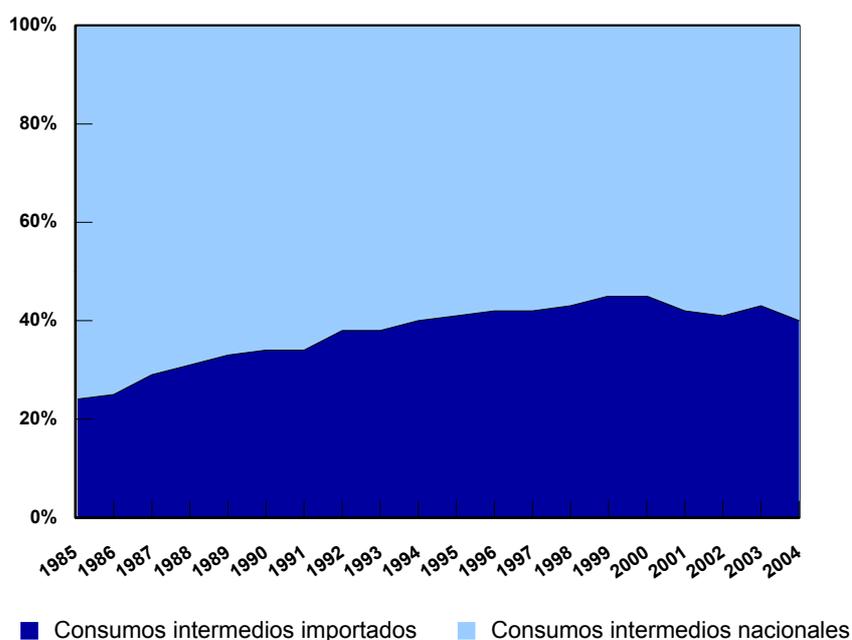
Cuando esta estrategia se puede desarrollar, las fases de la producción que se retienen son las que generan mayor valor añadido y la productividad no tiene por qué disminuir con la externalización; al contrario, puede crecer a la vez que aumenta el porcentaje de trabajadores cualificados y con altos salarios.

En España, sin embargo, la especialización en sectores maduros y actividades de poco valor añadido, el tamaño reducido de la mayoría de las empresas y el limitado empleo de capital humano y capital tecnológico parecen estar limitando los potenciales efectos positivos de la externalización. Si ésta avanza más como necesidad que como estrategia, debido sobre todo a las evidentes ventajas de

costes de recurrir a proveedores internacionales, la capacidad de retener eslabones importantes de la cadena de valor es limitada. De ese modo, la combinación de especialización productiva, integración internacional y desintegración de la producción, que en otras economías está sirviendo para reforzar el crecimiento de la productividad, en el caso español puede estar actuando como un freno a la misma, lo que representa una amenaza potencial para la acumulación de capital y la creación de empleo.

Según constata el estudio, la economía española participa en casi todos sus sectores de la tendencia a la externalización, y cada vez más a la externalización internacional, lo cual tiene claros efectos deslocalizadores. Donde más se aprecia esta tendencia es en la industria (**gráfico 7**). De hecho, la importancia de los consumos intermedios importados por la industria española se ha ido incrementando con el paso de los años desde poco más del 20% del total de consumos intermedios en 1985 hasta cerca del 40% en 2004.

Gráfico 7. Evolución de la importancia de los consumos intermedios nacionales e importados en la industria española. 1985-2003.



Fuente: Central de Balances (Banco de España) y elaboración propia.

CAPITAL HUMANO Y PRODUCTIVIDAD

Las transformaciones en el tipo de recursos humanos requeridos por las empresas constituyen otro cambio estructural en muchas organizaciones, cuyos perfiles pueden ser también relevantes para explicar la trayectoria de la productividad.

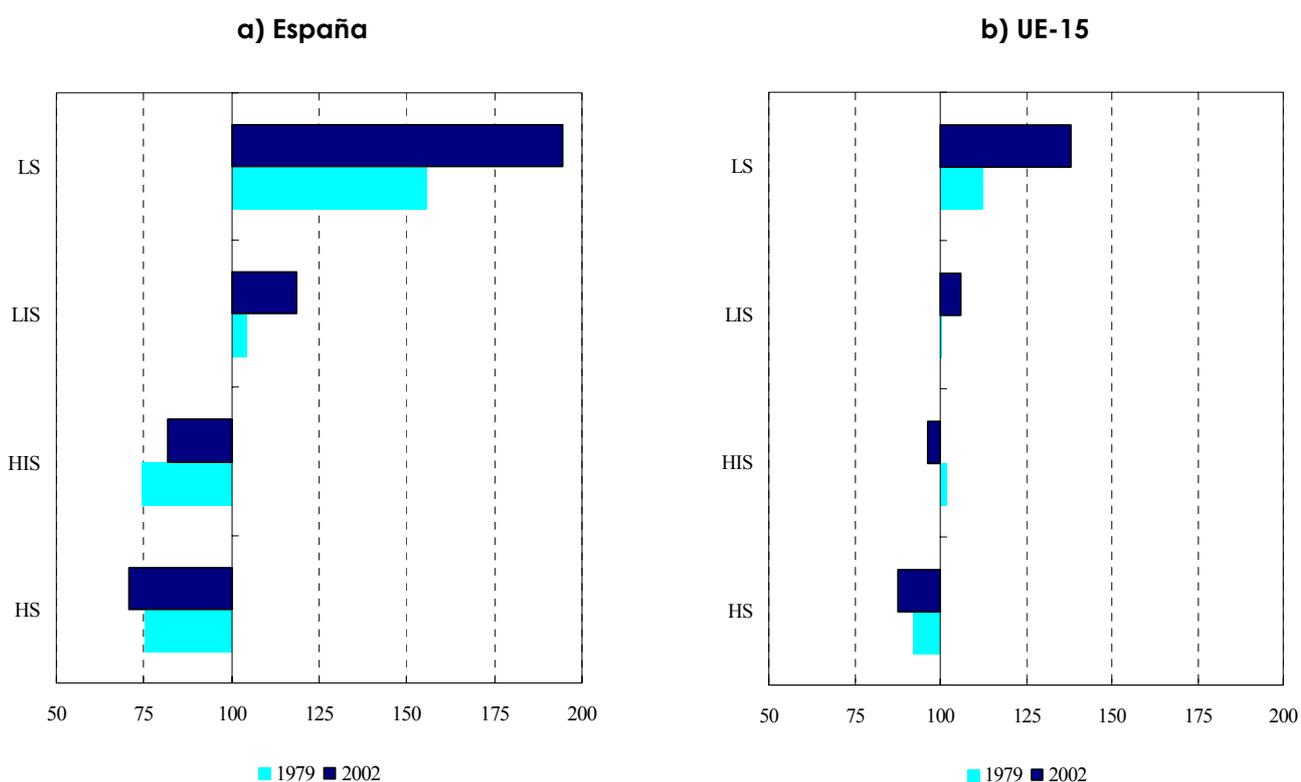
Los datos del **gráfico 8** son concluyentes: la orientación hacia actividades en las que se requieren cualificaciones altas y medias altas es más intensa en la economía norteamericana y también, pero menos, en los principales países europeos que en

España. Además, las diferencias con el resto de países avanzados crecen, debido a la intensidad con la que las demás economías emplean capital humano, sobre todo el más cualificado.

El estudio advierte que el problema no tiene que ver tanto con la falta de recursos humanos cualificados en general, sino con la demanda efectiva de este tipo de empleados que realizan las empresas españolas. De hecho, existe el riesgo de que una parte de los recursos más cualificados emigren hacia los lugares en los que se localizan las actividades más intensivas en capital humano y tecnológico, porque se realizan las mejores ofertas de empleo y se pagan los mejores salarios, lo cual sucede porque se rentabilizan más eficientemente esos recursos.

De nuevo, señala el estudio, la especialización productiva condiciona los perfiles de los puestos de trabajo: las actividades en las que se emplea a estos trabajadores cualificados no son siempre las más adecuadas para aprovechar su capacidad productiva y el desajuste debilita la productividad. Por otro lado, los elevados costes de ajustes de las plantillas hacen que permanezcan en ellas trabajadores previamente contratados, escasamente cualificados y ahora escasamente productivos.

Gráfico 8. Especialización productiva según el nivel de cualificación. Estados Unidos = 100



HS: Sectores productivos de cualificación alta de la mano de obra; HIS: cualificación media-alta; LIS: cualificación media-baja; LS: cualificación baja

Fuente: Groningen Growth and Development Centre y elaboración propia.

LA MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD: CONCLUSIONES FINALES DEL ESTUDIO

En suma, según las conclusiones finales del estudio la evolución de la productividad en España permite identificar cuatro causas distintas, aunque compatibles, de su bajo perfil durante los últimos años:

a) **Especialización:** la dificultad de avance de la productividad es debida a una especialización productiva de partida poco orientada a las actividades más dinámicas en la actualidad, desde el punto de vista del crecimiento de la demanda y del progreso técnico que incorporan.

b) **Competencia exterior:** el avance de la globalización y la intensa competencia de economías que poseen ventajas de costes muy difíciles de compensar, cada vez más presentes en mercados muy importantes para los productos españoles, produce una reducción de precios y márgenes que repercute negativamente en la expansión del *output* y el valor añadido industrial y la productividad.

c) **Lentitud e inadecuada dirección del cambio estructural:** la transformación de la especialización se ve frenada por una orientación del esfuerzo inversor poco favorable para la productividad. A los bajos ritmos de incorporación de capital humano y capital tecnológico se une el refuerzo de la inversión en capital físico en los activos de la construcción, menos generadores de servicios productivos que la maquinaria y los equipos ligados a las nuevas tecnologías. Esta orientación es preocupante porque sus efectos son duraderos y porque, por la experiencia de otras economías, el tiempo necesario para que se aproveche el potencial de los cambios requeridos es largo y, mientras tanto, el mundo cambia muy deprisa.

d) **Falta de flexibilidad:** la rigidez de las empresas y los mercados de trabajo, derivada de los elevados costes de ajuste, limita las mejoras de eficiencia que podrían acompañar al empleo de trabajo más cualificado y a la externalización, como consecuencia de la permanencia de empleos escasamente productivos.

Según el estudio de la Fundación BBVA, el primer camino interesante para impulsar la productividad y mejorar la competitividad es contrarrestar el lento cambio estructural, mal orientado en algunos aspectos clave. Para ello, las políticas públicas, pero sobre todo del sector privado de la economía, han de contribuir a cambiar la dirección de la especialización, reforzando la inversión en los activos y las actividades que son más productivos en las circunstancias actuales.

No es razonable pensar que el cambio sectorial pueda producirse de manera brusca, pero sí puede y debe impulsarse un giro de la especialización dentro de los mismos sectores, tanto hacia productos de mayor calidad y precio como hacia las actividades que, dentro del proceso de producción y distribución de cada bien o servicio, generan mayor valor añadido. Para dar pasos en esa dirección es necesaria una doble reorientación de la inversión material (apostando más por los equipos que por los ladrillos) y sobre todo inmaterial, reforzando la cualificación de los trabajadores y de la dirección de las empresas en sus competencias tecnológicas, comerciales y de gestión.

En cuanto a los costes de ajuste, las mejoras de productividad se recuperarán cuando transcurra tiempo suficiente o se den las circunstancias que obliguen a que

el ajuste se produzca. Así parece que está sucediendo en los dos últimos años en algunos sectores industriales y, en efecto, la productividad del trabajo ha vuelto a crecer en la industria a partir de 2003. Cabe valorar las ventajas de realizar los ajustes de manera que resulten compatibles con una trayectoria creciente del empleo y acompañarlos de las políticas sociales que limiten su impacto negativo.

No obstante, aunque el ajuste del empleo impulsa las mejoras en productividad sólo proporciona un apoyo transitorio. Desde la perspectiva estructural que requieren las estrategias a medio plazo de competitividad y de convergencia, el núcleo de las políticas para corregir los problemas de productividad ha de centrarse en la reorientación de la especialización y, en primer lugar, de la inversión, tanto de la formación bruta de capital fijo como de los principales activos inmateriales. El libro subraya que las políticas que se necesitan, orientadas a mejorar la acumulación en los nuevos tipos de capital, requieren instrumentos adecuados y una aplicación tenaz de los mismos para que sus efectos, que no suelen ser inmediatos, tengan tiempo de madurar.

Equipo investigador

Dirección: Francisco Pérez García (Universidad de Valencia e Ivie)

Investigadores: Joaquín Maudos Villarroya, José Manuel Pastor Monsálvez y Lorenzo Serrano Martínez (Universidad de Valencia e Ivie)

JOAQUÍN MAUDOS VILLARROYA es licenciado y doctor (Premio Extraordinario, 1995) en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia. En la actualidad es profesor titular de Análisis Económico en dicha universidad y profesor investigador del Ivie. Sus campos de especialización son la economía bancaria y la economía regional. Ha sido investigador visitante en la Universidad Estatal de Florida. Ha publicado cinco libros en colaboración y cincuenta artículos de revistas especializadas tanto en el ámbito nacional como internacional.

JOSÉ MANUEL PASTOR MONSÁLVEZ es licenciado (1990) y doctor (Premio Extraordinario, 1996) en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia. Es profesor titular de Análisis Económico en dicha universidad e investigador asociado del Ivie. Sus campos de especialización son la economía bancaria y la economía regional. Ha sido investigador visitante en la Universidad Estatal de Florida (1996-1997) y consultor externo del Banco Mundial. Ha publicado varios libros en colaboración y artículos en revistas especializadas.

FRANCISCO PÉREZ GARCÍA es licenciado y doctor en Economía por la Universidad de Valencia, catedrático de Análisis Económico en dicha universidad y director de investigación del Ivie desde su creación. Sus campos de especialización son la economía financiera (banca y finanzas públicas), el crecimiento económico, la economía regional y la economía de la educación. Ha publicado veinticinco libros y un centenar de artículos en revistas especializadas, nacionales y extranjeras.

LORENZO SERRANO MARTÍNEZ es licenciado y doctor en Economía por la Universidad de Valencia, así como titulado del CEMFI. Sus áreas de especialización son el crecimiento económico, el capital humano y la economía regional. Ha sido investigador visitante en la Universidad de Groningen y en la actualidad es profesor titular de Análisis Económico en la Universidad de Valencia y profesor investigador del Ivie.

Fundación **BBVA**

Si desea más información, puede ponerse en contacto con el Departamento de Comunicación de la Fundación BBVA (915 376 615 y 944 874 479)