05

Miguel Ángel González Simón*
Funcas

* El autor agradece los comentarios de Raymond Torres. Cualquier error u omisión, sin embargo, es responsabilidad única del autor.



La competitividad española: evolución reciente y desafíos

La competitividad española ha registrado una ganancia en los últimos años, concentrada en los servicios. En particular, los servicios no turísticos españoles incrementaron su cuota en las exportaciones mundiales un 12 % entre 2023 y 2025. Esta mejoría, además, ha coincidido con un mayor peso de las actividades intensivas en conocimiento en las entradas de inversión directa a lo largo de la última década, lo que podría estar relacionado con este avance. La posición competitiva, no obstante, podría estar condicionada por el diferencial positivo de inflación frente a la eurozona. En términos acumulados desde 2023, la pérdida de competitividad-precio aún es limitada y desigual según el indicador. Pero desde 2025, los costes laborales unitarios han crecido más en España que en la eurozona, impulsados por el mayor crecimiento de las remuneraciones nominales y el menor dinamismo de la productividad por hora. Las medidas para consolidar la mejora pasan por ampliar las capacidades que explican las ganancias exteriores y elevar la productividad por hora.

Introducción

La competitividad es la capacidad de las empresas de un área geográfica para sostener y ampliar su presencia en los mercados en los que operan. Su estudio requiere, por tanto, combinar la evaluación de su desempeño exterior con el comportamiento de los precios, los costes y otros factores que la determinan.

En los últimos años, España ha registrado un crecimiento del PIB superior al de la eurozona, al que se ha añadido un diferencial positivo de inflación general desde 2024. Esta simultaneidad ofrece un caso de interés para analizar la dinámica competitiva de su economía, ya que el sector exterior ha desempeñado un papel relevante en el impulso de la actividad y el diferencial de inflación podría frenarlo.

El mayor crecimiento relativo, sin embargo, no implica necesariamente una mejora competitiva. La expansión anterior a la crisis financiera es un precedente ilustrativo de esta situación, cuando coincidió una pérdida de la competitividad-precio con la acumulación de desequilibrios, como la concentración de los recursos en sectores poco productivos.

El período actual comparte con el anterior a la crisis los diferenciales positivos en actividad e inflación, pero difiere en aspectos fundamentales, como la ganancia de cuota mundial en servicios no turísticos y la mayor participación de la inversión directa extranjera recibida en actividades intensivas en conocimiento. No obstante, la persistencia del diferencial de inflación exige un análisis detallado de su origen y su relación con los precios y costes relevantes para las empresas, porque podría ser un condicionante de la competitividad española.

Este artículo analiza la mejora reciente, si descansa en una ventaja de nivel que se mantiene o en una tendencia de costes que ya ha empezado a girarse, y qué condiciones serían necesarias para consolidarla.

Evolución reciente de la competitividad española

La economía española ha mostrado un crecimiento del PIB en los últimos años que ha superado al conjunto de la eurozona, con un diferencial positivo promedio de 1,8 puntos porcentuales en la tasa interanual desde 2023. Y este comportamiento ha coexistido con la fortaleza del sector exterior, donde, a pesar de las diferentes perturbaciones, el saldo de bienes y servicios se ha mantenido de media en el 3,7 % del PIB durante el mismo período.

Pero ni el crecimiento económico ni el saldo exterior permiten por sí solos establecer si ha mejorado la competitividad. Para aproximarla es necesario observar directamente la capacidad de las empresas españolas para mantener o ganar presencia en los mercados internacionales.

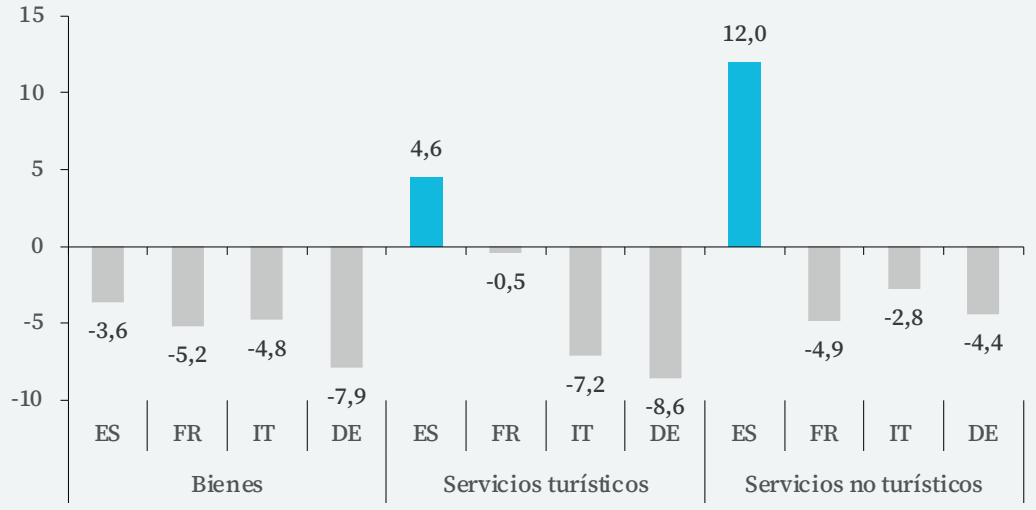
La caída generalizada en la cuota de exportaciones de bienes estaría recogiendo las dificultades de las empresas industriales para competir en terceros mercados en un contexto de mayor competencia

Un primer acercamiento para estudiar la evolución de la competitividad española se puede realizar con las cuotas de exportación mundiales, que son un indicador *ex post* en la medida

Gráfico 1

Variación de la cuota en las exportaciones mundiales por categoría entre 2023 y 2025

Porcentaje



Nota: Las barras representan la variación relativa en la cuota de exportaciones mundiales en cada categoría y país entre 2023 y 2025.

Fuentes: Elaboración propia a partir de Eurostat y UNCTAD.

en que capturan la capacidad de una economía para adaptarse a la demanda exterior y a la competencia de otros países.

El gráfico 1 muestra la variación porcentual de la cuota de España, Francia, Italia y Alemania en las exportaciones mundiales de bienes, servicios turísticos y servicios no turísticos entre 2023 y 2025.

En ese período, las cuatro mayores economías de la eurozona perdieron cuota en las exportaciones mundiales de bienes, aunque el retroceso de España (-3,6 %) fue más contenido que el resto, que osciló entre el 4,8 % y el 7,9 %. En los servicios, sin embargo, España ganó cuota en los turísticos (4,6 %) y, sobre todo, en los no turísticos (12,0 %), frente al descenso registrado por las otras tres economías.

La caída generalizada en la cuota de exportaciones de bienes estaría recogiendo las dificultades de las empresas industriales para competir en terceros mercados en un contexto de mayor competencia, especialmente proveniente de China. Este hecho reforzaría el diagnóstico del *China Shock 2.0,* según el cual las exportaciones industriales del país asiático competirían directamente con las manufacturas avanzadas europeas, y habrían aumentado en los mercados globales de forma notable en los últimos años (Amicucci et al., 2026).

En el caso de las exportaciones españolas de servicios no turísticos, el crecimiento ha sido generalizado, pero algunos sectores lo han liderado. Entre ellos, los servicios empresariales han contribuido con el 53,6 % de su aumento entre 2023 y 2025. Dentro de estos, los servicios técnicos

relacionados con el comercio y la consultoría profesional y de gestión explican un 41,2 % y un 16,4 % del aumento de los servicios no turísticos, respectivamente, mientras que los de I+D restaron al crecimiento, en línea con la debilidad de este segmento que se analiza más adelante. También han sido relevantes los cargos por el uso de la propiedad intelectual (21,9 %).

El dinamismo de las exportaciones de servicios no turísticos es un fenómeno internacional que se lleva produciendo en las últimas décadas (Minondo, 2015). Y entre los factores que lo impulsan se encuentran el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación o el hecho de que las exportaciones de bienes incorporan cada vez más servicios digitales extranjeros (Machuca y García, 2023).

Desde la pandemia en 2020, el principal impulso de este tipo de exportación estaría asociado al incremento de los servicios prestados de forma digital, que amplió el mercado potencial de las empresas españolas (Banco de España, 2026). Y se habría beneficiado de dirigirse sobre todo a la Unión Europea, donde las barreras para ese tipo de comercio se han ido reduciendo.

Además, la mayor complejidad de la economía mundial ha puesto de relieve la importancia de monitorizar indicadores de competitividad distintos al precio. Según Crespo et al. (2011), la competitividad-precio explicaría en torno al 10 % de la varianza de las exportaciones, lo que pone de relieve la relevancia de otros factores, como la variedad o la calidad de los bienes y servicios. Entre los factores que podrían favorecer su mejoría está la composición de la inversión directa extranjera (IDE) recibida, ya que su impacto sobre la productividad de las empresas receptoras sería mayor en las actividades de mayor contenido tecnológico (Rodríguez y Tello, 2014).

El gráfico 2 representa el peso de la IDE bruta recibida por España durante la última década en actividades intensivas en conocimiento.

Este peso ha aumentado de forma sostenida a lo largo de la última década, hasta prácticamente duplicarse, desde el 18,3 % en 2014-2016 hasta el 35,6 % en 2023-2025. El mayor avance, sin embargo, se produjo en el período justo anterior a la pandemia, con un aumento de unos once puntos en 2017-2019, al que siguió otro de 5,2 puntos en 2020-2022. En el último trienio (2023-2025), el peso también se incrementó, pero lo hizo en menor medida (un punto), lo que sugiere que estas actividades se estarían consolidando en la composición de la IDE recibida.

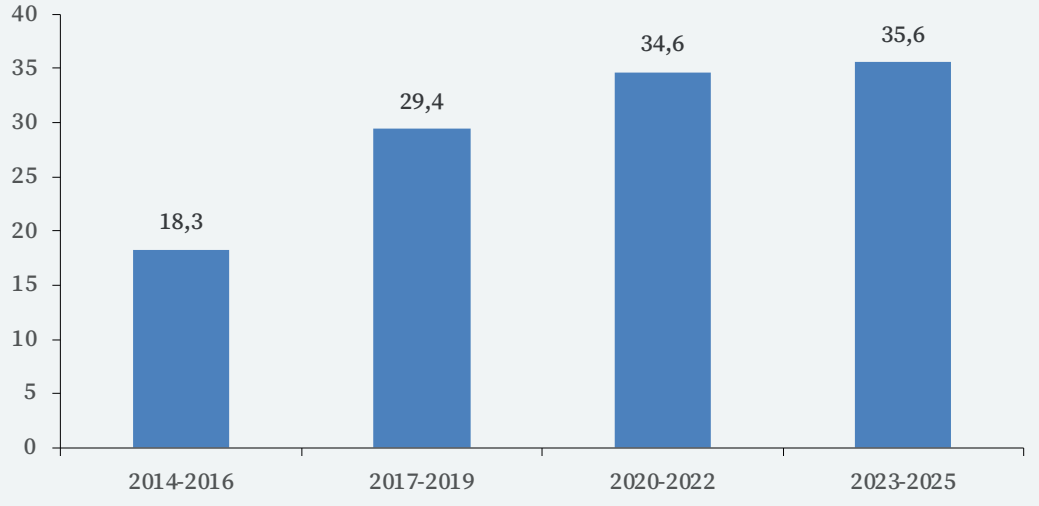
La IDE recibida tiende a elevar la productividad de las empresas con cierto retraso. Así, las ganancias de cuota en las exportaciones de servicios no turísticos se habrían apoyado en una estructura de IDE que ya se había desplazado hacia actividades intensivas en conocimiento en los años previos. El perfil de las empresas que han liderado el crecimiento de estas exportaciones tras la pandemia encajaría con esta lectura. Machuca y García (2023) atribuyen de forma parcial su dinamismo a un conjunto de grandes empresas que suelen pertenecer a grupos multinacionales, y, entre ellas, filiales de grupos extranjeros receptoras de IDE.

En suma, la evolución reciente de la competitividad española revela que España ha ganado cuota en las exportaciones mundiales de servicios, especialmente en los no turísticos, con un avance concentrado en los servicios empresariales, y ha perdido menos cuota en las de bienes que las principales economías de la eurozona. Estas ganancias se habrían apoyado también en factores distintos de los precios, como una estructura de IDE cada vez más orientada hacia actividades intensivas en conocimiento.

Gráfico 2

Peso de las actividades intensivas en conocimiento en la inversión directa extranjera recibida por España

Porcentaje del total de cada período



Nota: Las barras muestran el peso de la inversión directa extranjera bruta recibida, excluidas las entidades de tenencia de valores extranjeros, en España para las actividades intensivas en conocimiento. El peso se calcula como el total de recursos recibidos por esas actividades sobre el total de cada período. Se define como actividades intensivas en conocimiento siguiendo a Eurostat, si los ocupados con estudios superiores superan el 33 % de su empleo.

Fuente: Elaboración propia a partir de DataInvex.

Su alcance, no obstante, es todavía limitado, aunque la comparación con Francia y Alemania sugiere que tendrían recorrido. Las exportaciones de servicios no turísticos, entre 2023 y 2025, representaron de media el 6,7 % del PIB en España, frente al 10,2 % en Francia y el 9,3 % en Alemania. La distancia, además, se concentra en los segmentos de mayor contenido tecnológico, como la propiedad intelectual y la I+D, que apenas alcanzan el 0,5 % del PIB, en comparación con el 1,2 % en Francia y el 1,6 % en Alemania. Que este recorrido llegue a materializarse depende también de la evolución de los precios y los costes relativos, que analizamos en la siguiente sección.

Desafíos de la competitividad española

Las mejoras presentadas en el sector exterior no garantizan que la posición competitiva vaya a mantenerse en los próximos años. Desde 2024, la inflación española ha mostrado un diferencial positivo respecto a la de la eurozona, y esto plantea la cuestión sobre en qué medida se podría trasladar a los precios y costes relevantes para las empresas, y condicionar las ganancias acumuladas.

Su análisis adquiere relevancia en una unión monetaria como la eurozona, ya que las autoridades nacionales no disponen del tipo de cambio

Las mejoras presentadas en el sector exterior no garantizan que la posición competitiva vaya a mantenerse en los próximos años

como instrumento de ajuste. En este contexto, lo que importa para la competitividad es el comportamiento relativo de los precios y los costes frente a sus competidores. En condiciones normales, estos diferenciales son habituales y responden a ajustes de precios ante las perturbaciones. Pero su persistencia, si no refleja convergencia en los niveles de precios, podría mostrar divergencias en los costes y fomentar desequilibrios exteriores (Filip et al., 2023).

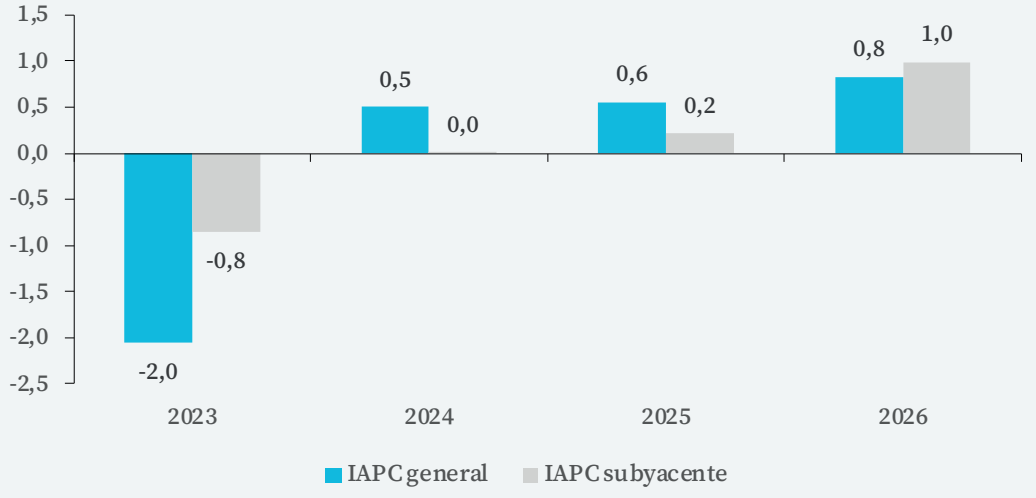
El gráfico 3 muestra el diferencial de inflación de España frente a la eurozona desde 2023, medido como el promedio de la tasa interanual de cada mes con el Índice Armonizado de Precios al Consumo (IAPC) general y subyacente.

En 2023, las tasas del IAPC general y subyacente fueron, de media, 2,0 y 0,8 puntos porcentuales inferiores en España respecto al área del euro, respectivamente. Pero desde 2024, la inflación española se ha situado por encima de la del conjunto de la eurozona, y se ha ido ampliando hasta alcanzar, con los datos disponibles de 2026,

Gráfico 3

Diferencial de inflación de España respecto a la eurozona

Puntos porcentuales



Nota: Las barras reflejan el promedio anual del diferencial de las tasas interanuales del Índice Armonizado de Precios al Consumo (IAPC) general y subyacente. Los datos de 2026 llegan hasta septiembre. Se define el IAPC subyacente siguiendo al Banco Central Europeo: la tasa general excluyendo energía, alimentos, alcohol y tabaco. Valores positivos indican mayor inflación en España.

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

0,8 puntos porcentuales en el índice general y 1,0 en el subyacente. La menor amplitud del diferencial subyacente en 2023 sugiere que la ventaja de ese año se explicaría, al menos parcialmente, por los componentes más volátiles de la cesta, como la energía. En cambio, su aumento año tras año apuntaría a que la mayor inflación relativa se estaría extendiendo a los componentes más estables del indicador, lo que podría hacerla más persistente.

Esta evolución se mantiene cuando se aísla el efecto de los cambios en la imposición indirecta mediante el IAPC a impuestos constantes de Eurostat. Con este indicador, el diferencial general pasa de 0,6 puntos porcentuales en 2024 a 1,3 en 2026: medio punto por encima del observado con el índice general. Esto sugiere que los cambios impositivos realizados en la política fiscal habrían moderado el aumento del diferencial en 2026.

El diferencial se explicaría inicialmente por la evolución del precio de la energía en España, y, posteriormente, por la mayor persistencia en la inflación de los servicios (Banco de España, 2026).

Con todo, el diferencial de inflación no implica directamente una pérdida de competitividad, ya que la comparación de los precios de consumo incluye bienes y servicios no comercializables, con un peso distinto en la cesta de cada área. Y la moderación del diferencial asociada a los cambios impositivos tampoco implica una ganancia, porque los impuestos indirectos, con carácter general, no incluyen a las exportaciones. Por ello, la valoración de la competitividad requiere comparar la evolución de agregados homogéneos de costes y de precios en España y en la eurozona, como los que permiten los distintos indicadores de tipo de cambio efectivo real.

El gráfico 4 muestra la tasa de variación acumulada respecto a 2023 del tipo de cambio efectivo real frente a la eurozona deflactado por diferentes indicadores, que capturan el comportamiento de los costes y los precios desde distintos ángulos.

La posición competitiva de la economía española se habría deteriorado respecto a las mayores ganancias conseguidas desde 2023

Los indicadores de competitividad señalan que, en el último dato disponible, la posición competitiva de la economía española se habría deteriorado respecto a las mayores ganancias conseguidas desde 2023, hasta situarse, con la mayoría de los indicadores, en niveles próximos a los menos favorables del período. La intensidad de este deterioro, no obstante, difiere en función del deflactor utilizado. El indicador basado en los costes laborales unitarios (CLU) del conjunto de la economía se sitúa en un nivel muy próximo a su promedio de 2023 (-0,2 %), tras haber llegado a acumular una ganancia en torno al 1,7 %. Considerando los CLU de manufacturas, el empeoramiento de la competitividad es superior, con una pérdida del 2,1 % frente al promedio de 2023, lo que supone una reversión de unos cuatro puntos respecto a su mínimo.

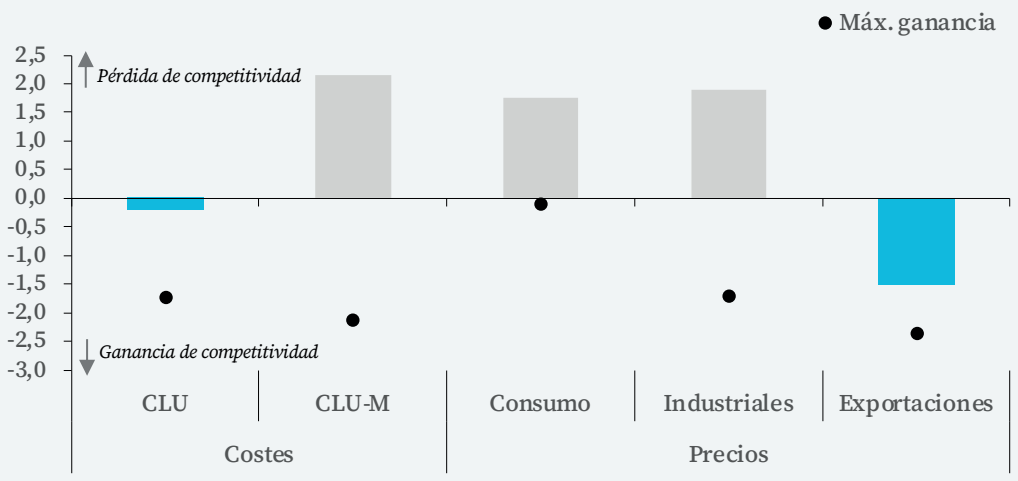
Las medidas de precios reflejan también una pérdida de competitividad en el caso de los precios de consumo (1,8 %) y de los precios industriales (1,9 %). En cambio, el indicador calculado con los precios de exportación[1] mantiene una ganancia respecto a 2023 (-1,5 %), con un deterioro inferior a un punto desde su nivel más favorable.

1 El indicador de precios de exportación se construye con índices de valor unitario de las exportaciones de bienes, por lo que su evolución recoge también cambios en su composición.

Gráfico 4

Tipo de cambio efectivo real de España frente a la UEM según deflactor, variación acumulada respecto al promedio de 2023

Porcentaje



Nota: Las barras muestran la variación hasta el último dato disponible y los círculos, la mayor ganancia de competitividad registrada desde 2023. Valores negativos indican ganancia de competitividad. El último dato es de agosto de 2026 en precios de consumo, de julio en precios industriales, de junio en IVUE y del segundo trimestre en CLU y CLU-M. CLU indica los costes laborales unitarios del total de la economía, CLU-M los costes laborales unitarios de las manufacturas. Las exportaciones se miden con el índice de valor unitario de las exportaciones (IVUE).

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco de España.

Esta heterogeneidad en el comportamiento de los indicadores muestra que el diagnóstico sobre la evolución reciente de la competitividad-precio depende en buena medida de la variable considerada, por abarcar grupos de bienes y servicios distintos, lo que aconseja interpretarlos de forma conjunta.

El siguiente paso del análisis es comparar la evolución de los CLU en España y en la eurozona en el período reciente. El gráfico 4 muestra la variación acumulada del tipo de cambio efectivo real, mientras que el gráfico 5 representa el diferencial de crecimiento anual de los CLU y su desglose por componentes. Así, podemos completar la imagen de su evolución y responder a cuánto ha cambiado desde 2023, y qué lo explica.

En 2023 y 2024 el ritmo de crecimiento de los CLUs en España fue inferior al de la eurozona (-0,5 y -1,2 puntos porcentuales, respectivamente), pero en 2025 su aceleración fue mayor que la tasa registrada en la eurozona en 1,1 puntos porcentuales, y se ha mantenido en lo que llevamos de 2026 (0,7 puntos porcentuales).

Su desglose revela un cambio de composición en 2025 y 2026 frente a 2023 y 2024. El crecimiento

de los CLU fue contenido en 2023 y 2024 por el mayor incremento de la productividad por hora, que restó, en conjunto, dos puntos porcentuales, y, en menor medida, por la moderación relativa de la remuneración por asalariado, que contribuyó con un punto menos. Ambos factores más que compensaron la aportación positiva de las horas por ocupado, cuyo menor avance relativo en España redujo la ganancia de la productividad por ocupado, y consiguieron contener el incremento de los CLU respecto al área del euro.

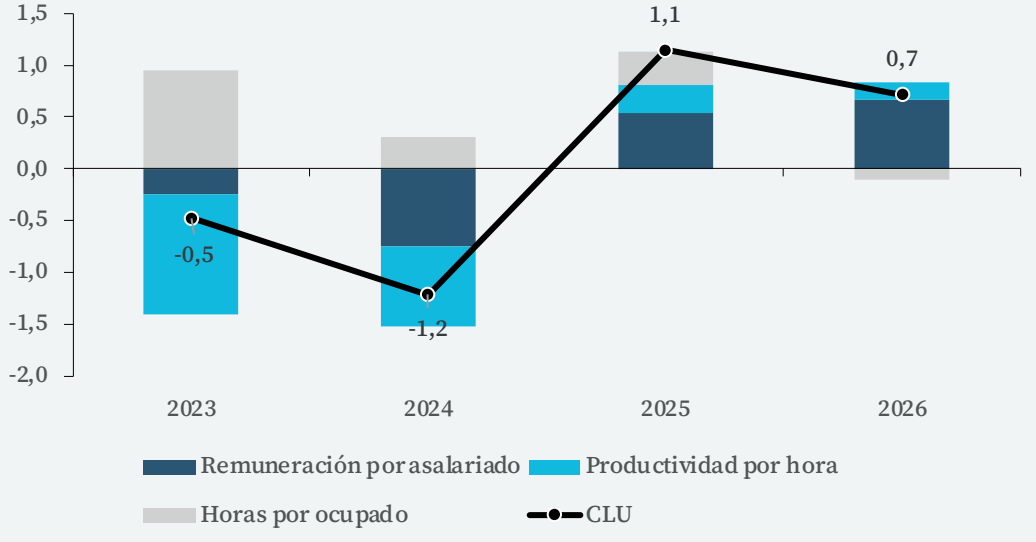
En 2025 y 2026, no obstante, todos los componentes, excepto las horas por ocupado en 2026, han contribuido al incremento de los CLU relativos en España. Destaca la remuneración por asalariado, que aporta unas seis décimas anuales, y el menor dinamismo de la productividad por hora. Este comportamiento apuntaría a un aumento en las presiones de los costes que enfrentan las empresas españolas en el actual contexto de mayor inflación relativa, lo que podría condicionar su competitividad-precio.

Una mayor inflación suele trasladarse a la remuneración a través de la negociación colectiva. Entre 2023 y el segundo trimestre de 2026, la remuneración real por asalariado, ajustada

Gráfico 5

Descomposición del diferencial en la tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios en España frente a la eurozona

Puntos porcentuales



Nota: La línea muestra el diferencial en la tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios (CLU), y las barras, la contribución de cada componente, cuya suma es el valor de la línea. Valores positivos indican mayor crecimiento de los CLU en España o componentes que lo empujan al alza. Un mayor avance de la productividad por hora o de las horas por ocupado en España reduce los CLU, por lo que aparece en negativo. Los datos de 2026 llegan hasta el segundo trimestre.

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

por el deflactor del PIB, ha crecido a un ritmo similar en España y en la eurozona (casi un 4 % acumulado). Si se mantiene esa relación, la contribución de la remuneración al diferencial de CLU se moderaría con el de inflación, si los mecanismos de negociación colectiva son los adecuados.

Ahora bien, el gráfico 4 muestra que los CLU relativos, en términos acumulados, aún se sitúan en torno al nivel promedio de 2023. Entonces, solo si los costes laborales unitarios relativos continúan aumentando, las empresas tendrían que responder aumentando precios, manteniendo sus márgenes, a costa de su competitividad-precio, o mediante su absorción, reduciéndolos, lo que también podría condicionar su competitividad porque su capacidad de financiación interna sería más limitada y, en consecuencia, la inversión posterior.

En este contexto, para que un mayor crecimiento de la remuneración por asalariado no se traduzca en una pérdida de competitividad-precio, ni en una compresión excesiva de los márgenes, es fundamental que la productividad por trabajador avance más rápido que en la eurozona. Como las horas por ocupado han tendido a crecer menos que en la eurozona, ese avance tendría que proceder sobre todo de la productividad por hora. Y una vía para elevar la productividad agregada sería favorecer la reasignación de recursos hacia las empresas más productivas, lo que a su vez podría permitir ampliar la base exportadora.

En conjunto, el diferencial de inflación positivo frente a la eurozona desde 2024 y el de CLU desde 2025 apuntarían a una erosión de la competitividad-precio que, sin embargo, aún es limitada en términos acumulados y desigual según el indicador considerado. Conseguir contenerla condicionará la capacidad de las empresas españolas para mantener las ganancias registradas en los últimos años, y dependería, a corto plazo, de que la negociación salarial no perpetúe el diferencial de precios y, a medio plazo, de la productividad por hora, que son los ejes de las recomendaciones de política económica que se presentan a continuación.

Recomendaciones de política económica

La economía española ha registrado, desde 2023, avances en la cuota de las exportaciones mundiales de servicios, sobre todo en los no turísticos intensivos en conocimiento. Desde 2025, sin embargo, los CLU crecen más rápido en España que en la eurozona y su competitividad-precio habría cambiado de tendencia, aunque según el tipo de cambio efectivo real deflactado por CLU sigue en torno a su nivel de 2023.

Este comportamiento no justificaría una devaluación interna para mantener las ganancias acumuladas. En el período reciente no se habría producido un desajuste acumulado que corregir, a diferencia de la expansión anterior a la crisis financiera (Gopinath et al., 2017).

El desafío es, por tanto, evitar que el diferencial anual de costes y de márgenes se convierta en una pérdida acumulada de competitividad-precio.

Las medidas tendrían que centrarse en ampliar las capacidades y elevar la productividad. La distancia con Francia y Alemania en las exportaciones de servicios no turísticos se concentra en la propiedad intelectual y la I+D, donde la ventaja dependería más de los activos intangibles que del coste del trabajo cualificado. En paralelo, la prioridad en la política de atracción de IDE debería favorecer su vinculación con empresas nacionales y la difusión de conocimiento hacia ellas.

En los bienes, la pérdida de cuota es común a las principales economías del área del euro, lo que refuerza la necesidad de complementar las actuaciones nacionales con una respuesta comercial e industrial a escala europea ante la mayor competencia de China.

La productividad por hora del conjunto de la economía podría elevarse mediante dos mecanismos distintos. El primero es la reasignación de recursos entre empresas hacia las más productivas, ganando escala y absorbiendo recursos, y con ello, capacidad para sostener mayores remuneraciones sin perder competitividad. Una vía sería sustituir los saltos en los umbrales regulatorios y fiscales ligados al tamaño, que pueden desincentivar el crecimiento empresarial (Garicano et al., 2016), por esquemas graduales. Y otra, ampliar las fuentes de financiación para empresas jóvenes con potencial de expansión para fomentar que emprendan proyectos de mayor riesgo y crezcan más (Ando, 2026).

El segundo mecanismo es la mejora de la productividad dentro de cada empresa, mediante el aumento de la inversión tecnológica. Esa inversión, sin embargo, no sería condición suficiente: un sistema de inteligencia artificial aumentaría la productividad por hora si las horas que libera se dedican a tareas de mayor valor, lo que exige reorganizar procesos y que los empleados tengan las capacidades suficientes para usarlo. Por eso, el apoyo público debería tener en cuenta sus complementariedades y abordar también la formación y la reorganización.

En definitiva, la posición exterior habría mejorado, sobre todo en servicios, mientras que los costes relativos se han vuelto menos favorables desde 2025, aunque sin una pérdida acumulada generalizada. Por eso, el reto es ampliar las capacidades que explican las ganancias exteriores y elevar la productividad por hora para compatibilizar mayores remuneraciones preservando la competitividad.

Referencias

Amicucci, A., Gnocato, N., Gunnella, V., Lindemann, C., Merendino, A., & Montes-Galdón, C. (2026). *The impact of China's industrial rise on the euro area*.

Ando, Y. (2026). Dynamics of High-Growth Young Firms and the Role of Venture Capitalists. *International Economic Review, 67*(3), 779-798.

Banco de España. (2026). *Informe Anual 2025*.

Crespo Rodríguez, A., Pérez-Quirós, G., & Segura-Cayuela, R. (2011). Indicadores de competitividad: la importancia de la asignación eficiente de los recursos. *Boletín Económico. Banco de España*, 12, 31-39.

Filip, D., Momferatou, D., & Setzer, R. (2023). Inflation and competitiveness divergences in the euro area countries. *Economic Bulletin Boxes, 4*.

Garicano, L., Lelarge, C., & Van Reenen, J. (2016). Firm size distortions and the productivity distribution: Evidence from France. *American Economic Review, 106*(11), 3439-3479.

Gopinath, G., Kalemli-Özcan, Ş., Karabarbounis, L., & Villegas-Sanchez, C. (2017). Capital allocation and productivity in South Europe. *The Quarterly Journal of Economics, 132*(4), 1915-1967.

Machuca, C. M., & García, C. (2023). La evolución reciente de las exportaciones españolas de servicios no turísticos. *Boletín Económico*, (2023/T3).

Minondo, A. (2015). *The geography, variety and dynamics of service exports in Spain: A firm-level analysis.*

Rodríguez, A., & Tello, P. (2014). El impacto de la inversión exterior directa sobre la productividad y el empleo del sector manufacturero español (2001-2010). *Boletín Económico,* (JAN), 105-115.