

¿Mayor competitividad?: La respuesta está en los intangibles

Pablo López Gil | Director general, Foro de Marcas Renombradas Españolas

Miguel Otero Iglesias | Investigador principal, Real Instituto Elcano | @miotei X

Tema

La inversión en factores intangibles como I+D+i y el capital humano es clave para aumentar la productividad y la competitividad.

Resumen

Uno de los grandes desafíos que afronta Europa es el de la competitividad de su economía y sus empresas, especialmente en un contexto internacional de una globalización en transformación y de carrera tecnológica. En [el caso de España](#), el país tiene particularidades específicas que le hacen más vulnerable; como el problema estructural de productividad o un mejorable nivel de sofisticación de nuestro tejido productivo y de diferenciación de su oferta. En este contexto, la inversión en activos intangibles se presenta como una solución clave para mejorar la competitividad internacional de España. Al aumentar la inversión en áreas como investigación y desarrollo, formación de capital humano, innovación y tecnología o diseño y marcas, nuestro país puede diversificar su economía y desarrollar productos y servicios más sofisticados y competitivos.

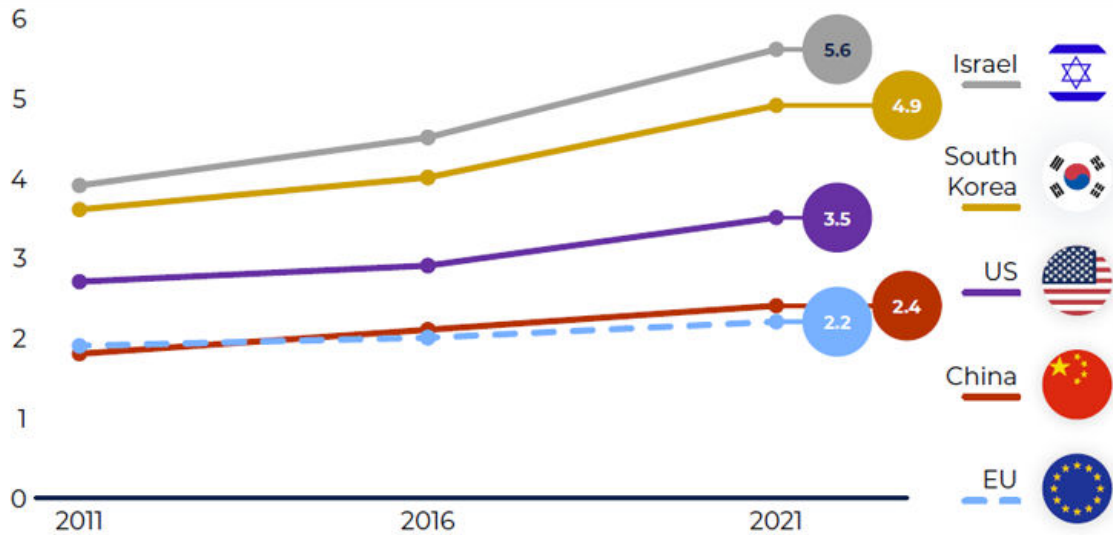
Análisis

Uno de los grandes retos de presente y futuro que afronta la Unión Europea (UE) y sus Estados miembros es el de [la competitividad de sus economías](#). El diagnóstico, analizado en detalle en el reciente Informe Draghi, es que Europa pierde competitividad a pasos acelerados. Esto es especialmente cierto en el contexto de una batalla por la supremacía tecnológica entre Estados Unidos (EEUU) y China, pero también frente a la pujanza de países emergentes. Aunque hay todo un debate sobre si se [vive mejor](#) en Europa o en EEUU, o si [la productividad por hora](#) es más alta en Europa, sobre todo en el norte, que al otro lado del Atlántico, lo cierto es que hace 15 años, el tamaño de la economía europea superaba en un 10% a la de EEUU, sin embargo, en 2022, era un 23% inferior. De hecho, el [PIB de la UE](#) (incluyendo el Reino Unido antes del *Brexit*) ha crecido en este periodo un 21% (medido en dólares), frente al 72% de EEUU y el 290% de China. Es más, el Fondo Monetario Internacional (FMI), destaca que la [participación de la UE en el PIB mundial](#), en términos de paridad de poder adquisitivo, ha caído significativamente, pasando del 23% al 14% en apenas tres décadas.

Una de las razones de esa pérdida de competitividad, sobre la que luego incidiremos, es el crecimiento más lento de la productividad de las empresas europeas, pero hay

también otros indicadores. La *European Round Table* lo analiza en su último “[Competitiveness and Industry Benchmark Report](#)”, que subraya la pérdida de cuota de mercado de las compañías europeas, la menor inversión en I+D o su escasa relevancia en nuevas tecnologías, entre otros.

Figura 1. Gasto en I+D como % del PIB



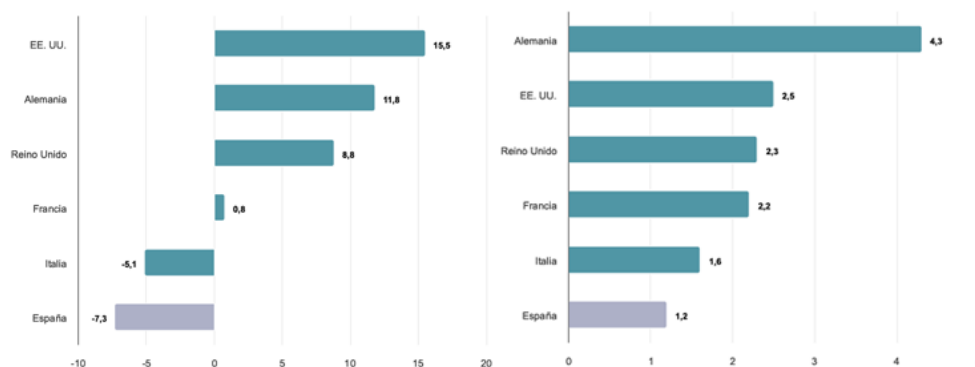
Fuente: European Round Table (2024).

La competitividad es, de hecho, una de las prioridades de la UE. Así, la presidenta de la Comisión, Ursula von der Leyen, encargó sendos informes para afrontar este desafío tanto a [Enrico Letta](#) (sobre el Mercado Único, pero en el que el reto de la competitividad está omnipresente) y a [Mario Draghi](#) (que ha publicado un excelente trabajo, que podría ser perfectamente el plan de gobierno de la próxima Comisión Europea). De hecho, [la hoja de ruta que ha presentado von der Leyen](#) para la nueva Comisión se basa en los siguientes ejes: competitividad, defensa, modelo social, calidad de vida, valores europeos, política exterior y ampliación. Además, ha anunciado la creación de un Fondo Europeo de Competitividad como parte de la propuesta de un presupuesto nuevo y reforzado en el próximo marco financiero plurianual. En [un documento previo](#), la Comisión calificaba esa competitividad de “sostenible” y basada en “el crecimiento de la productividad, la sostenibilidad medioambiental, la estabilidad macroeconómica y la equidad”. A mayores, se especificaba que “la seguridad económica es la capacidad de la economía de la UE para resistir a las crisis y proteger sus propios intereses, gracias a unas cadenas de suministro resilientes y diversificadas y al buen funcionamiento de sus empresas”.

Si la mejora de la competitividad es un desafío para la UE, lo es de manera especial para España, que ocupa [el puesto 40 sobre un total de 67 economías en el último “Ranking de Competitividad Mundial”](#) de la escuela de negocios IMD. En el caso español, debemos poner el acento en el bajo nivel de sofisticación de nuestra economía (el país [ocupa también posiciones modestas en el “Índice de Complejidad Económica” que elabora el Harvard Growth Lab](#)) y, sobre todo, en el problema de la productividad. De hecho, este es [el gran reto](#) de la economía española, ya que la productividad no sólo [sigue lejos de la media europea](#), sino [que ha retrocedido en lo que va de siglo](#). Con el

fin de estudiar este fenómeno, la Fundación BBVA y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) han creado recientemente el [Observatorio de la Productividad y la Competitividad en España](#) con el fin de tener datos y análisis que nos hace entender mejor las características específicas de dicho desafío en el caso español. Al mismo tiempo, el gobierno de España ha creado recientemente un Consejo para la Productividad, presidido por Juan Francisco Jimeno Serrano.

Figura 2. Productividad total de los factores (PTF); tasa de variación acumulada



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

En realidad, estamos hablando de dos desafíos diferentes (el de la competitividad y el de la productividad), pero directamente relacionados. Son casi dos caras del mismo reto. No en vano, podemos decir que la competitividad está determinada, en primer lugar, por la productividad. Sin mejoras en productividad, no hay posibilidad de inversión en capital humano u otras fuentes de ventaja competitiva. De hecho, el modelo de Michael Porter, que ya hace más de 25 años analizó “[La ventaja competitiva de las naciones](#)” se basa, en primer lugar, en la productividad (“[la competitividad está determinada con la productividad con la que un país o una región utiliza su talento, su capital y sus recursos naturales para crear valor](#)”), y aporta una definición muy útil: “una nación o región es competitiva en la medida que las empresas que operan en ella son capaces de competir de forma exitosa en la economía global y local, a la vez que mantienen o incrementan los salarios y el nivel de vida de los ciudadanos, generando un espacio integrado y debidamente alineado en torno a una estrategia única y diferenciada”. Abundando en esa relación entre competitividad y productividad, podemos decir que la competitividad depende de la mejora continua de la productividad a largo plazo. Así, los países se vuelven más competitivos cuando mejoran e incrementan su capacidad para lograr niveles crecientes de productividad.

1. La economía intangible

¿Y cuál es la respuesta ante tamaño desafío? Evidentemente no hay soluciones fáciles, ya que se trata de una transformación estructural, pero en parte pasa por un [ejercicio de racionalización y audacia del marco regulatorio europeo](#) y, por otra, precisa avanzar en lo que podríamos denominar “la transición olvidada” (frente a las transiciones verde y digital), que no es otra que la evolución hacia [una economía más intangible](#).

¿Qué son los intangibles? Para definirlos mejor, vamos a utilizar la aproximación de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), por la cual:

“Los activos intangibles comprenden investigación y desarrollo (I+D), conocimientos técnicos, programas informáticos y datos, diseños, marcas y conocimientos especializados sobre la organización o la cadena de suministro, así como capacidades del más alto nivel, todo lo cual deriva en propiedad industrial e intelectual, o interactúa con ella de alguna manera. A pesar de su carácter intangible, estos activos tienen la capacidad de crear un enorme valor para las empresas, las economías, las sociedades y las personas”.

Para entender mejor el auge de esa economía intangible la obra de referencia es, sin duda, *Capitalism without capital. The rise of the intangible economy*, de Jonathan Haskel y Stian Westlake, en la que agrupan los activos intangibles en tres categorías: (a) aquellos relacionados con los equipamientos informáticos (sea *software* o bases de datos); (b) los relacionados con la innovación (como patentes o diseños, derechos de exploración y evaluación de recursos mineros, creaciones artísticas y de entretenimiento y la inversión en diseño y desarrollo de nuevos productos); y (c) las competencias económicas (formación, investigación de mercados, estrategia de marca o reingeniería de procesos de negocio).

Figura 3. Categorías de activos intangibles según NIIF 3

Marketing-Related Intangible Assets	Customer-Related Intangible Assets	Contract-Based Intangible Assets	Technology-Based Intangible Assets	Artistic-Related Intangible Assets
Trademarks, tradenames	Customer lists	Licensing, royalty, standstill agreements	Patented technology	Plays, operas and ballets
Service marks, collective marks, certification marks	Order or production backlog	Advertising, construction, management, service or supply contracts	Computer software and mask works	Books, magazines, newspapers and other literary works
Trade dress (unique colour, shape, or package design)	Customer contracts & related customer relationships	Lease agreements	Unpatented technology	Musical works such as compositions, song lyrics and advertising jingles
Newspapers	Non-contractual customer relationships	Construction permits	Databases	Pictures and photographs
Internet Domain Names		Permits	Trade secrets, such as secret formulas, processes, recipes	Video and audio-visual material, including films, music, videos etc.
Mastheads		Franchise agreements		
Non-competition agreements		Operating and broadcast rights		
		Use rights such as drilling, water, air, mineral, timber cutting & route authorities		
		Servicing contracts such as mortgage servicing contracts		
		Employment contracts		

Fuente: Brand Finance.

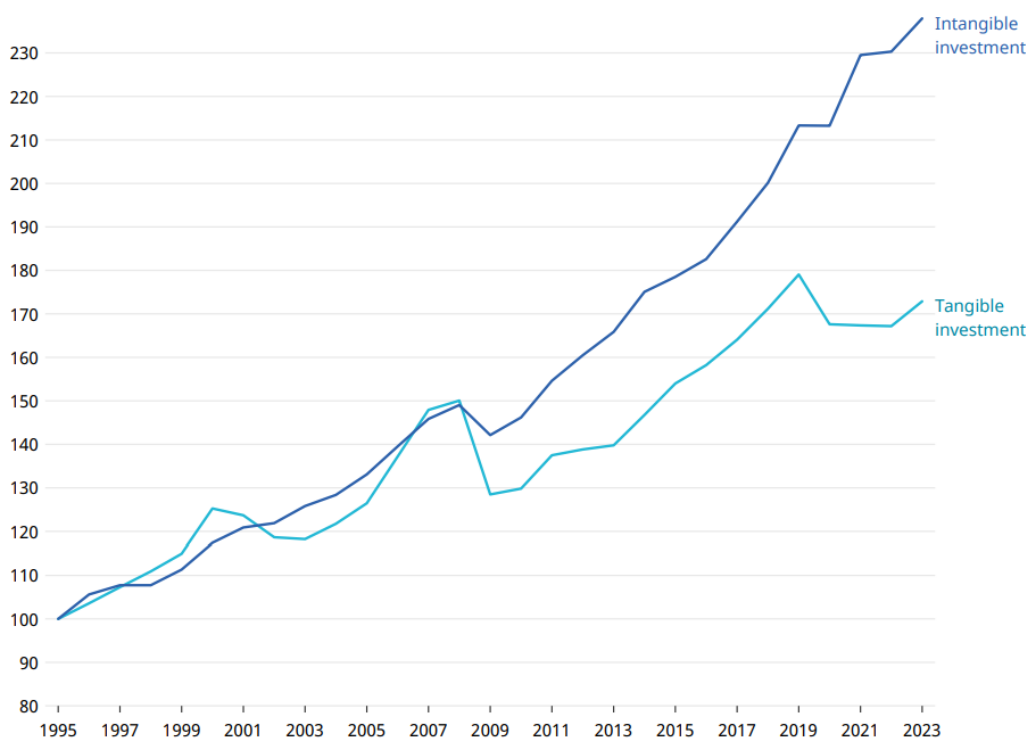
A nivel global, cerca del 50% del valor de las empresas cotizadas corresponde ya a los activos intangibles, porcentaje que llega al 73% en países como EEUU. De hecho, la inversión en activos intangibles no para de aumentar y en los últimos 15 años ha crecido tres veces más que la inversión en activos físicos, crecimiento liderado fundamentalmente (pero no sólo) por economías desarrolladas como EEUU, Francia,

Alemania y el Reino Unido y, en términos porcentuales (relación sobre el PIB), también por Suecia, los Países Bajos y Dinamarca. [En palabras de Daren Tang](#), director general de la OMPI:

“El aumento de los activos intangibles, que crean y revisten valor en la economía mundial, es una tendencia invisible que, sin embargo, puede cambiar las reglas del juego. Incluso en el período actual de incertidumbre, la inversión en activos intangibles está progresando y superando de forma sistemática la inversión total en activos tangibles, pues se ha disparado en las economías de ingresos altos como las de los EEUU y Europa y en las economías que emergen con rapidez, como la de la India”.

De hecho, hace unos años la propia OMPI analizó el peso de los intangibles en el comercio internacional (“[Capital intangible en las cadenas globales de valor](#)”), concluyendo que cerca de un tercio del valor de los productos manufacturados vendidos den todo el mundo se deriva del capital intangible. De hecho, durante el periodo analizado por la OMPI, los ingresos atribuibles al capital intangible representaron de promedio un 30,4%, casi el doble del capital tangible.

Figura 4. Inversión total intangible y tangible, 1995-2023 (1995=100)



Note: Intangible and tangible investment have been aggregated over the sample countries: EU-22, India, Japan, the United Kingdom and the United States. Estimates are in terms of chain-linked volumes (reference year 2015). See note 2 for definition of EU-22.

Fuente: WIPO-LBS Global INTAN-Invest Database, junio 2024.

¿Por qué son importantes los intangibles? Fundamentalmente porque existe una relación directa entre inversión en intangibles, crecimiento y productividad, y, por tanto, competitividad. Para ello es fundamental conocer las [características propias de este tipo de activos](#): son más escalables, sus costes son más propensos a estar hundidos, están inclinados a crear derrames y son más propensos a producir sinergias.

Centrándonos en las dos características positivas, lo primero es destacar que los activos intangibles son, en su mayoría, bienes no rivales, se pueden utilizar una y otra vez por un número ilimitado de personas. Esta capacidad de utilizarse repetidamente y con unos costes muy bajos representa la escalabilidad de los intangibles, la cual explica por qué grandes empresas tecnológicas han alcanzado dimensiones enormes y con alta rentabilidad. Por otro lado, son más propensos a generar sinergias (fundamentalmente con otros activos intangibles), lo que empuja a las empresas a ser más colaborativas y abiertas; a compartir. No sorprende, por tanto, el auge de proyectos de innovación colaborativa o abierta con la participación muchas veces no sólo de empresas, sino también de administraciones públicas, centros de investigación o universidades. Un caso paradigmático fue el desarrollo de la vacuna contra el COVID-19 por parte de [la alianza entre Pfizer y BioNTech](#), pero en España también tenemos múltiples ejemplos, desde el consorcio [IA4TES](#), el proyecto [DFactory Barcelona](#) o Telefónica Open Future, por mencionar algunos iniciativas que buscan generar ecosistemas de innovación.

Las características mencionadas del capital intangible hacen de este una palanca clave para favorecer la competitividad y, en concreto, para obtener mejoras de productividad. [Los intangibles tienen un gran efecto a la hora de aumentar la productividad por trabajador, de forma tanto directa, al proporcionar más capital por trabajador, como indirecta, a través del contagio de conocimientos o *spillover*](#). Matilde Mas, del Ivie, en su artículo [“El crecimiento de la productividad y los activos intangibles”](#) analiza profusamente la evidencia empírica que demuestra la correlación entre inversión en intangibles y productividad. De hecho, lo que evidencia es que existe una “paradoja de la productividad” que se caracteriza por una desaceleración económica en un contexto de fuerte crecimiento del progreso técnico y que se explica porque, para extraer todo el potencial a las revoluciones tecnológicas, es necesario acompañarlas de inversiones adicionales, fundamentalmente en intangibles.

Más recientemente, [el McKinsey Global Institute](#) aportaba nuevos datos, demostrando que las empresas que más crecen invierten 2,6 veces más en intangibles que las que menos crecen y que los sectores que más han invertido en intangibles han logrado también un mayor crecimiento del Valor Añadido Bruto, hasta un 28% más que otros sectores. Sobre una base de 860 empresas, el estudio demuestra que existe una correlación positiva entre la inversión en intangibles y el crecimiento de la productividad total de los factores. De hecho, profundizando en ese mismo análisis y entendiendo la dimensión del reto europeo, la propia firma apunta a [los intangibles como la clave para el crecimiento europeo](#), destacando cinco grandes áreas a priorizar: capital de marca; innovación; capacidades organizacionales; ecosistemas y alianzas; y capital digital y analítico.

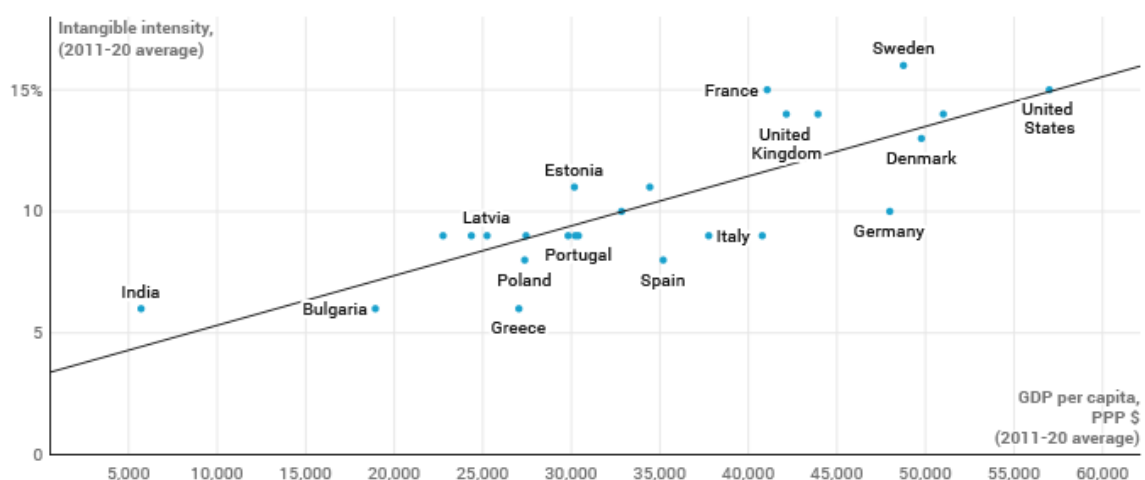
Obviamente, si en Europa debemos mirar a los intangibles para mejorar nuestra competitividad y nuestra productividad es porque, de media, la inversión en intangibles, especialmente entre las empresas de menor tamaño o que menos crecen, está por detrás de otras economías. Eso es particularmente cierto en el caso de España. Así, según los datos aportados por la Fundación Cotec en su informe [“La economía intangible en España”](#), hay un número importante de países (EEUU, Francia, los Países Bajos, Suecia, el Reino Unido, Finlandia y Alemania) que invierten más en intangibles que en tangibles. Por el contrario, en España esta inversión sólo alcanza el 41% del

total. En porcentaje sobre el PIB, la comparativa es todavía peor. Así, España, invierte en intangibles un 7,8% de su PIB, frente 15,29 % de Suecia, el 14,7% de Francia, el 12,3 % del Reino Unido o el 14,9% de EEUU, por ejemplo.

Esa menor inversión se refleja también en [el valor de los activos intangibles](#). Así, en España esos activos suponen un 36% del valor total de las empresas, frente al 73% de EEUU, el 50,5% de Reino Unido o el 76,4% de Dinamarca. Por el contrario, y como dato positivo, España lidera el crecimiento de la inversión en activos intangibles entre los principales países europeos desde 2014. Registra una tasa de crecimiento promedio anual del 2,8%, superior a la de países como Francia, Alemania y Reino Unido y solo inferior a las de Suecia (3,3%) y EEUU (3,9%).

Si el análisis se hace [particularmente sobre la industria](#) –una de las teóricas prioridades de la política europea y española–, las conclusiones son similares. El esfuerzo inversor en intangibles de la industria manufacturera española es del 10,7%, prácticamente la mitad que la media de los países europeos para los que se dispone de información (UE-11). De esos 11 países, España sólo supera en esfuerzo inversor a Eslovaquia y la República Checa, y por muy escasa diferencia. Son ratios inversión/VAB que nada tienen que ver con países como Alemania (19,9 %), el Reino Unido (23,2 %) y Francia (32,4 %).

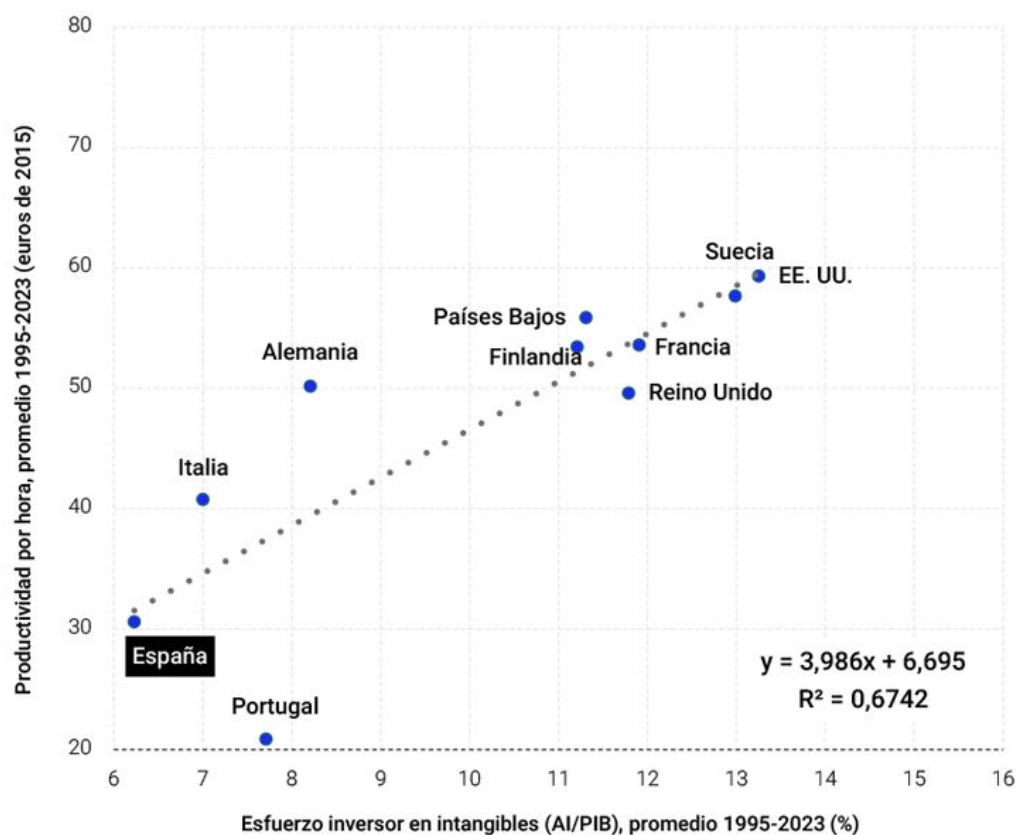
Figura 5. Importancia de la inversión intangible, PIB per cápita



Notes: GDP and investment figures for India exclude the informal sector. Intangible intensity refers to intangible investment as a share of adjusted value-added (%). GDP per capita is measured in PPP \$ (in constant 2015 prices).

Fuente: WIPO-LBS Global INTAN-Invest Database, junio 2024.

Figura 6. Inversión de activos tangibles sobre PIB y productividad del trabajo. Países seleccionados, promedio 1995-2023



Fuente: Fundación Cotec-ivie (2024), Fundación BBVA-ivie (2024), WIPO y Luiss Business School (2024), OCDE (2024), Eurostat (NA), ONS (2024).

¿Cuáles son las barreras o frenos a esta inversión? ¿Por qué no invertimos más en intangibles? Por un lado, por cultura empresarial y falta de conocimiento sobre el potencial de estos activos. Por otro, por la falta de políticas públicas que incentiven y prioricen estas inversiones. El tamaño medio de la empresa (particularmente en España) es también una barrera. Asimismo, existe una dificultad en el acceso a la financiación (sobre todo en las pymes), por tratarse de activos cuyas garantías son más difíciles de valorar y por falta de conocimiento (o de perspectiva) del sistema financiero.

Para aumentar la inversión en intangibles es necesaria la colaboración público-privada, desarrollar programas de formación y sensibilización y crear condiciones favorables que incentiven ese tipo de inversión (como las desgravaciones fiscales). El desarrollo del capital riesgo y contar con personal especializado en el sector financiero en la valoración de estos activos son también ingredientes necesarios para que mejore el acceso a la financiación de los intangibles.

En su informe, Mario Draghi dedica todo un capítulo a cómo acelerar la innovación en la UE. Su análisis es claro. Mientras que hace dos décadas la innovación se concentraba sobre todo en EEUU y Europa, ahora China es el tercer polo. Es más, de todas las patentes que se registraron en 2021, el 17% se han generado en la UE, el 21% en EEUU y el 25% en China. Europa se está quedando atrás porque sólo el 40% de las empresas

invierten en I+D, mientras que ese número es del 56% en EEUU. Europa genera casi el mismo número de *startups* que EEUU, pero muchas menos consiguen llegar a ser unicornios, es decir, tener un valor de mercado de más de 1.000 millones de dólares.

Donde hay una mayor brecha es, sobre todo, en tecnologías digitales. Europa consigue buenos resultados y es competitiva en tecnologías verdes, manufacturas y materiales avanzados, la industria automotriz y la biotecnología, pero se está quedando atrás en inteligencia artificial, ciberseguridad, el internet de las cosas, *blockchain* y la computación cuántica. Esto quiere decir que Europa está concentrando cada vez más su inversión en el rango medio y medio alto de la tecnología de vanguardia, dejando el rango más alto para EEUU y China. Es decir, lo que España lleva haciendo mucho tiempo, lo está empezando a hacer la UE en su conjunto.

Draghi identifica ocho razones que explican el retroceso europeo, incluido el español.

- a) Menor inversión en I+D, sobre todo en el sector privado. Mientras que en la UE la inversión en I+D es del 2,2% del PIB, en EEUU lo es del 3,5%, en Japón del 3,3% y en China del 2,4%. Estas diferencias se amplían en los porcentajes de la inversión del sector privado, que son del 1,3% en la UE, del 2,4% en EEUU y del 1,9% en China.
- b) La inversión en I+D pública es poco eficiente en la UE. Esto se debe sobre todo a que está fragmentada en 27 países y no hay una visión paneuropea, y a que es difícil llegar a esos fondos.
- c) Esto lleva a su vez a que los ecosistemas de innovación en la UE estén muy fragmentados. No hay economías de escala.
- d) Europa tiene pocas universidades que estén entre las mejores del mundo. Hay muchas universidades buenas, pero muy pocas muy buenas, sobre todo en ciencias naturales y de la salud.
- e) Lo mismo se puede decir de los *clusters* de innovación. La UE tiene los mismos *clusters* en el TOP 100 del mundo que China y EEUU, según la OMPI, pero a medida que se sube en la clasificación, desaparece la presencia europea.
- f) El sistema financiero europeo de *venture capital* está menos desarrollado, lo que hace que muchas *startups* europeas busquen financiación fuera.
- g) Hay una excesiva regulación y burocracia en Europa, que dificulta, por ejemplo, el registro de patentes.
- h) Las empresas europeas, la gran mayoría de ellas pymes, no adoptan las nuevas tecnologías por falta de recursos, infraestructura digital y mano de obra cualificada, lo cual nos lleva de nuevo a la importancia de los intangibles.

¿Qué propone Draghi para paliar estos déficits? Aparte de incidir de nuevo en los objetivos generales, como son la apuesta por la innovación y la investigación en

cualquier proceso estratégico de la Unión y en la excelencia, la escala, el valor añadido, la apertura, la inclusión, y la independencia en los procesos de investigación, también ofrece propuestas concretas. Quizá las más interesantes son: (1) crear una agencia europea para la innovación; (2) aumentar el presupuesto de Horizonte Europa a 200.000 millones de euros; (3) crear un marco europeo que facilite la financiación privada de universidades públicas; (4) diseñar un plan de acción para I+D+i para la UE en su conjunto; (5) establecer un sistema de patentes único para la UE; y 6) facilitar la movilidad de trabajadores.

España haría bien en tomarse estas recomendaciones en serio, e impulsar muchas de estas iniciativas. También es importante que desde España se incida en que los Proyectos Importantes de Interés Común Europeo (IPCEI) no pueden ser la solución a la falta de innovación en la UE porque se basan sobre ayudas de Estado nacionales y favorecen a las empresas de los países con mayor espacio fiscal. La solución tiene que venir necesariamente por [una capacidad fiscal central](#).

Conclusiones

Uno de los grandes desafíos que afronta Europa es el de la competitividad de su economía y sus empresas, especialmente en un contexto internacional de [nueva globalización](#) y de carrera tecnológica. En el caso de España, tenemos además particularidades específicas, como es un problema estructural de productividad o un mejorable nivel de sofisticación de nuestro tejido productivo y de diferenciación de su oferta. Esto afecta directamente al bienestar presente y futuro de nuestra sociedad, ya que hay una relación directa con la calidad del empleo y, por tanto, de los salarios.

En la economía del conocimiento propia del siglo XXI, donde la información y la innovación son palancas clave, los activos intangibles emergen como pilares fundamentales para el crecimiento económico y la competitividad, y por tanto como una respuesta para afrontar dicho desafío. Además, existe una relación directa entre la inversión en intangibles y las mejoras de productividad.

La inversión en activos intangibles se presenta como una solución clave para mejorar la competitividad internacional de España. Al aumentar la inversión en áreas como investigación y desarrollo, formación de capital humano, innovación y tecnología o diseño y marcas el país puede diversificar su economía y desarrollar productos y servicios más sofisticados y competitivos. Los países con una mayor inversión en intangibles tienden a tener una mayor productividad y complejidad económica.

Sabemos cuál es el problema (competitividad y productividad), existe evidencia empírica de la relación entre inversión en intangibles, crecimiento y productividad y sabemos que nuestra inversión (particularmente la española) en capital intangible es insuficiente. Sabemos, por tanto, cuál es una de nuestras asignaturas pendientes y dónde concentrar el esfuerzo, que necesariamente debe conllevar una estrategia a largo plazo.

Para las empresas, avanzar en las denominadas transiciones energética o digital es condición necesaria para seguir operando en el mercado. Podemos considerarlo una cuestión de supervivencia, más que de competitividad, ya que en la medida en que la

mayor parte del tejido empresarial, tanto en España como en cualquiera de los países de nuestro entorno, avance en la misma dirección, esas transformaciones no aportarán ventajas competitivas. Desde el punto de vista de la competitividad, es mucho más relevante la que podríamos denominar “transición intangible”, en la medida en que es la que puede aportar una verdadera diferenciación duradera en el mercado.

A través de políticas y estrategias que fomenten la innovación, el desarrollo del capital humano y la protección de la propiedad industrial e intelectual, España puede cerrar la brecha de inversión en intangibles y maximizar su potencial económico en la era del conocimiento del siglo XXI. Sólo mediante un enfoque integral y proactivo hacia la inversión en activos intangibles, España y Europa podrán asegurar un crecimiento sostenible y una posición competitiva en el escenario económico global. Y para eso no hay que tomar como referencia EEUU, con acercarnos a los países punteros de Europa ya habremos avanzado mucho.