

**COMPETITIVIDAD Y COMERCIO
DE SERVICIOS EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA**

Luis Rubalcaba Bermejo (*)

David Gago Saldaña ()**

Documento de Trabajo nº 5/99

(*) Luis Rubalcaba Bermejo
Profesor Titular de Política Económica
Universidad de Alcalá y Servilab

(**) David Gago Saldaña
Investigador Servilab

La serie Documentos de trabajo que edita el Laboratorio de Investigación del Sector Servicios, incluye avances y resultados de los trabajos de investigación elaborados como parte de los programas y proyectos en curso dentro de Servilab como de otros centros de investigación o Universidades. Las opiniones y datos incluidos en estos documentos de trabajo son responsabilidad de los autores.

Edita:

Servilab (Laboratorio de Investigación del Sector Servicios)
Plaza de la Victoria 1
28802 Alcalá de Henares - MADRID
Tel. : 91 889 57 03 / 91 889 90 95
E-mail: servilab@lander.es
Página web: www2.alcala.es/servilab

Imprime:

GRAFICAS ALGORÁN

Depósito legal: M- 35833 - 98

ISSN: 1139-6148

© Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación sin la previa autorización escrita del editor.

Resumen:

La globalización económica ha puesto de relieve la cuestión de la competitividad como modo con el que se consigue tener mayor capacidad comercial. Tradicionalmente, las medidas de competitividad suelen utilizarse para evaluar la competencia internacional entre empresas y sectores manufactureros. Sin embargo, el peso de los servicios en los países más avanzados sugiere estar relacionado con la capacidad competitiva de las economías. El documento establece un marco conceptual de relaciones entre competitividad y servicios, necesariamente diferente al existente entre competitividad e industria manufacturera. Como un caso particular, la parte empírica analiza las relaciones comerciales de servicios respecto al tipo de cambio efectivo real. Con ello se comprueba cómo la famosa paradoja de Kaldor tiene una relevancia diferente en bienes y servicios, y también según la rama del sector servicios que se considere. La ligazón entre posiciones competitivas de servicios españoles –como en el turismo- con los factores de costes que explican parcialmente su capacidad competitiva no siempre responde a lo que cabría esperar.

Palabras clave: servicios, competitividad, globalización, comercio internacional, Kaldor

INTRODUCCIÓN

Globalización, comercio, competitividad, servicios. Todas ellas son palabras que han sido habitualmente interrelacionadas por la literatura económica para destacar los retos del entorno que nos toca vivir al final del siglo XX. Resulta evidente que estamos en una economía global, donde el modo de pensar y operar ha cambiado radicalmente en los últimos años. Donde muchas empresas pueden buscar proveedores, clientes y modos de hacer en cualquier parte del planeta. Donde la tecnología ha permitido conectar todo, de modo que nada tenga que hacerse prescindiendo del camino ya recorrido por otros –por ejemplo, la información suministrada a través de Internet supone un ahorro considerable de tiempo y de dinero para muchos usuarios que, simplemente por conectarse, ya se están beneficiando de las ventajas de la globalización. Resulta también evidente que el comercio es una dimensión de la globalización, aunque ésta signifique mucho más que la simple internacionalización. La economía global va acompañada de un comercio global, que se deduce de las nuevas oportunidades abiertas por la multiplicación de intercambios de bienes, servicios y conocimiento, acuerdos internacionales, inversión extranjera, decisiones estratégicas globales, etc. Y del comercio se pasa a la competitividad, entendida ésta en un sentido puramente comercial (podría hablarse de una competitividad

económica basada en un concepto más amplio y propio). Los países de mayor cuota de mercado en un determinado sector son los países más competitivos en esos sectores dentro de la economía global. Competitivos por tener ventajas en costes, en calidad, en redes de apoyo, o en cualquiera de los factores analizados por la fecunda literatura al respecto (Porter, 1991; Martín, 1993, Segura, 1993, Viñals, 1993, Alonso, 1992). En este contexto de factores competitivos, los servicios no resultan de ninguna forma insensibles. Por ejemplo, los servicios a empresas se revelan de manera creciente como factores competitivos de la industria europea (Comisión Europea, 1997, Rubalcaba, 1999). Desde hace algunos años, varios e importantes trabajos (Bhagwati, 1987, Nusbaumer, 1987, Aharoni, 1993, Cuadrado y del Río, 1993, Daniels, 1993, Dunning, 1993, Petit, 1994, Roberts, 1998) han analizado el papel de los servicios como agentes de la globalización y como elementos impulsores del comercio internacional.

De todas las cuestiones anteriores, a nuestro juicio, está aún sin suficiente análisis la relación entre competitividad y servicios, habida cuenta que los servicios suelen estar deficientemente recogidos por las estadísticas internacionales y resultar ciertamente difícil profundizar en dicha relación desde un punto de vista empírico. ¿De qué manera influyen los servicios en la capacidad competitiva de los países?, ¿Son un factor decisivo o secundario en la economía global? ¿Qué determina que los servicios sean en sí mismos competitivos? ¿Está el éxito de los servicios determinado por los mismos factores que abanderan las ventajas en industrias manufactureras? ¿Puede hablarse de una única relación entre servicios y competitividad o debe hablarse de varias relaciones según el tipo de servicio?

Este documento intentará una primera aproximación a estas cuestiones, a sabiendas de que algunas sólo podrán ser afrontadas tagencialmente. En cada una de las secciones que siguen se aborda un aspecto de interés. En primer lugar se establece un marco analítico para la comprensión de las relaciones entre servicios y competitividad. En segundo lugar se presenta la parte empírica del trabajo desde un enfoque de comercio internacional, como un caso particular del marco anterior. De esta forma, se analiza la relación entre cuotas de mercado y tipo de cambio efectivo real en la economía española con objeto de plantear si los servicios pueden tener un papel importante en las relaciones marcadas por la paradoja de Kaldor (por ejemplo, crecimiento de la cuota de mercado pese al empeoramiento de la capacidad competitiva). Posteriormente se comparan los servicios con las manufacturas como forma de empezar a prever los elementos que subyacen a la contribución de variables de costes y precios en la competitividad de los servicios. En cuarto y último lugar, se analizan las relaciones por tipo de servicio, manifestándose la necesidad de urdir argumentos más amplios para explicar el comercio internacional de servicios.

Dos notas metodológicas antes de comenzar. La primera se refiere al concepto de competitividad. Nótese que principalmente vamos a hablar de la competitividad en sentido comercial, aunque también hubiera resultado adecuado establecer las relaciones entre servicios y competitividad desde una acepción de esta última más amplia. Tampoco vamos a entrar en los debates (Krugman, 1994, 1996; Cohen 1994; Thurow, 1994, Prestowitz, 1994) en torno al buen o mal uso de la competitividad como herramienta analítica y de política económica. Se asume que hay sectores donde se es más o menos competitivo, con independencia de las consideraciones que se puedan hacer sobre las consecuencias de tales situaciones.

La segunda nota concierne el uso de estadísticas. Si bien el trabajo quiere tener un carácter fundamentalmente empírico, ha de advertirse que las dificultades para recoger ciertos indicadores en el sector servicios son máximas. Resultan complicadas las estadísticas del comercio internacional de servicios, que sólo recogen una pequeña parte de las transacciones reales. Y resulta complejo cuando no imposible obtener los índices que podrían avisarnos sobre la capacidad competitiva de cada tipo de servicio: precios, costes... Especialmente cuando necesitamos obtener series largas y homogéneas de diferentes países. Los resultados que se presentan están lógicamente sometidos a los límites de las estadísticas sobre las que se apoyan.

1. LOS SERVICIOS Y LA COMPETITIVIDAD

Para abordar la relación entre servicios y competitividad conviene distinguir una doble dirección: los servicios influyen en la competitividad (gracias a ellos una empresa, un sector o un país puede ser más o menos competitivo) y la competitividad influye en los servicios (la economía global donde todos compiten con todos impele a los servicios a que ellos mismos sean capaces de responder a los retos de la internacionalización). Lógicamente ambas direcciones están interrelacionadas y tienen elementos explicativos propios.

Se procederá adoptando dos enfoques diferentes pero complementarios. Un primer enfoque general, basado en elementos generales, microeconómicos y de economía sectorial. Un segundo enfoque, más particular, basado en elementos macroeconómicos. En realidad, el segundo enfoque, en el que se analizarán las relaciones básicas que intervendrán en la parte empírica del documento, es un caso particular del primero. El segundo enfoque extrae una relación particular de entre todas las posibles que se analizan en el primer enfoque.

1.1. Enfoque general

Los servicios influyen en la competitividad de tres maneras principales:

1. A través de las prestaciones realizadas por determinados servicios que van a facilitar la internacionalización y la competitividad de cualquier empresa, pertenezca al sector que sea. Un buen servicio de comunicaciones facilita la interconexión entre los trabajadores de una multinacional ahorrándose costes de viaje –evita desplazamientos- y mejorando la calidad de los productos finales –permite un mayor seguimiento, control y aprendizaje mutuo-. Con los servicios de transporte, los servicios a empresas o, en general, todos los servicios a la producción, puede decirse lo mismo. En la medida de que hay servicios que mejoran la competitividad de las empresas –reduciendo costes o mejorando calidad- en esa medida los servicios tienen una contribución de primer orden a la competitividad.
2. Mediante el asesoramiento que ciertos servicios procuran sobre las condiciones competitivas del mercado. En este caso se trata de aquellos servicios que implican una alta participación interactiva del cliente para obtener un criterio sobre el mercado en que opera o quiere operar, de modo que pueda tomar decisiones dirigidas hacia una mayor competitividad. En la forma de incidencia expuesta en el párrafo anterior, el caso anterior la empresa se hace más competitiva aprovechando servicios muy preestablecidos y bastante estandarizados. En este caso la empresa debe, con ayuda de un experto (contratado dentro o fuera de la empresa), tomar un papel activo en la comprensión de los acontecimientos que suceden y en la valoración de las posibles estrategias a definir. Se trata de servicios de asesoramiento en la dirección, consultoría de gestión, servicios legales estratégicos, de ferias y exposiciones, estudios de mercado, algunos servicios informáticos y ciertos servicios de marketing. En todos estos casos se obtienen inputs del mercado necesarios para la toma de decisiones que afectan a la competitividad.
3. Mediante la propia globalización de las actividades de servicios. En la medida de que las empresas de servicios se vuelven más globales y competitivas (capaces de actuar en más mercados), la competitividad de los sectores y países implicados crece. Mientras los servicios supongan entre el 60 y el 70% de las economías avanzadas, una parte al menos comparable de su competitividad se deberá al modo en que estas actividades de servicios sean, ellas mismas, competitivas. De aquí que también se deriven efectos en la economía global de la macroeconomía de los servicios. Según sea el comportamiento de éstos en precios, productividad o costes, la competitividad de una economía podrá ser una u otra. Sin embargo, sobre este aspecto se volverá en el segundo enfoque.

La segunda dirección de la relación (servicios-competitividad) también tiene varias formas de explicarse. A través de factores directos, primero, y de factores específicos y limitativos, después. La primera forma expone elementos directos que conducen a que la competitividad de la economía global expanda la economía global de los servicios. La globalización de la economía ha provocado que muchas empresas de servicios se internacionalicen, se modernicen y se adapten a los nuevos retos competitivos. Algunas por seguir a sus clientes ya internacionalizados. Otras por emprender nuevas estrategias de expansión. Otras por aprovechar las ventajas tecnológicas de la economía global. También por las expectativas sobre futuros procesos de concentración. No faltan las que amplían su territorio ante el menor potencial de crecimiento del mercado nacional de siempre –o incluso negativo, en algunos casos-. Desde luego, es razonable que también haya empresas que decidan un proceso de crecimiento internacional porque su economía tenga mejores condiciones relativas de costes; la existencia de precios relativos más baratos puede alimentar la exportación de servicios de manera similar a como lo hace en la exportación de bienes. En todo caso, la globalización y la mayor competencia en los mercados de mil maneras diferentes estimula el cambio y crecimiento internacional de los servicios. Más adelante (segundo enfoque) se expondrán los aspectos más puramente macroeconómicos de esta relación entre competitividad y servicios, aunque antes nos detendremos en los elementos de la economía de servicios que condicionan toda relación entre ambas partes.

La competitividad inherente a una economía global afecta a los servicios menos y más que a otras industrias. Menos porque la naturaleza de los servicios y las diversas regulaciones existentes los hacen menos propensos a operar en mercados abiertos, con relación a una industria manufacturera cuyos bienes operan desde hace mucho en condiciones de fuerte competencia. Pero también más. Precisamente porque la agricultura e industria manufacturera están ya desde hace mucho tiempo operando en mercados relativamente abiertos, es en el mundo de los servicios donde los retos de la globalización pueden ser más ostensibles.

Ciertamente, la naturaleza de los servicios y las regulaciones a ella asociadas han creado en aquellos un ámbito peculiar sólo desde el cual se entienden adecuadamente las relaciones entre servicios y competitividad. La tabla 1 resume las características propias de la naturaleza de los servicios, las consecuencias de ella derivadas, algunas de las regulaciones que se aplican en cada caso y, por último, dos columnas. Una con las restricciones que todo ello supone en el comercio internacional y en la apertura al comercio exterior. Otra con los efectos macroeconómicos de estas restricciones. Con todo ello se explicarán los factores limitativos de los efectos de la globalización en los servicios.

Primero conviene explicar las cuatro características propias de la naturaleza de los servicios. Una vez que se ha superado la larga fase de negatividad y marginalidad desde la que los servicios han sido definidos y clasificados, los recientes avances en economía de los servicios han destacado que éstos deben definirse por lo que son y no por lo que no son (no tangibles; no almacenables, no transportables, etc.). Este cambio de óptica ha propiciado una atención mayor hacia los aspectos más definitorios de los servicios, a saber, el carácter interactivo de la relación entre oferente y demandante. Si un servicio es el fruto de una relación entre oferente y demandante, requiriéndose la actuación de ambos para que el servicio sea co-producido, entonces existe una serie de características asociadas a la interacción. La primera es la personalidad de los servicios, que supone un límite a la estandarización propia de los bienes manufactureros. Un servicio exige relaciones “cara a cara”, personales e irrepetibles. Por ello, los servicios producen una gran diferenciación del producto, tanto real como percibida. El carácter personal de los servicios implica que los precios difícilmente vengan determinados por un único nivel resultante del encuentro entre oferta global y demanda internacional; es muy difícil que haya un único precio. Los servicios proporcionan abanicos de precios según el tipo de servicio ofrecido cada vez más influido, pero no determinado, en la mayoría de los casos, por precios internacionales. Esto es otro modo de decir que en los mercados de servicios no existe la competencia perfecta, sino que existe poder monopólico. Las empresas tienen capacidad para influir sobre el precio. Ello es así porque conocen su demanda, están cerca –no sólo físicamente- de sus clientes. Tienen un conocimiento aproximado sobre el margen adecuado para actuar sobre el precio. El poder de mercado se traduce, según el tipo de servicio, en mercados monopólicos, oligopólicos o de competencia monopolística. Aún hay monopolios –naturales o artificiales, esto es otra cuestión- en ciertos sectores de transporte o segmentos de comunicaciones. Los principales oligopolios se encuentran en comunicaciones, transporte, banca y seguros (Sapir, 1993), aunque también en algunos segmentos de la distribución comercial o los servicios a empresas. Competencia monopolística en comercio, hostelería y servicios a empresas, aunque en estos últimos la estructura de mercado es algo diferente (Rubalcaba 1996). Lo cierto es que, en la mayoría de los casos, y como consecuencia del poder monopólico y sus formas, aparecen en los mercados frecuentes distorsiones a la competencia, más o menos graves.

Tabla 1. La competencia en los servicios desde sus rasgos característicos

Características de la naturaleza de los servicios	Consecuencias en los mercados	Regulaciones y políticas aplicadas	Restricciones a la competencia exterior	Efectos macro de las restricciones
Carácter personal	Diferenciación del producto Segmentación	- Políticas de servicios - Políticas de	- Los límites a la estandarización suponen costes de	Presión a que suban los precios: - Mercados locales

	Abanico de precios	PYMES e I+D - Políticas de desarrollo regional	entrada asociados a la imagen, la reputación, etc.	- Peaje de imagen Difícil incorporación de cierta tecnología.
Conocimiento de la demanda	Poder de mercado: - Monopolios - oligopolios - competencia monopolística - distorsiones a la competencia	- Propiedad pública - Intervención en propiedad privada - Franquicias y licencias - Política de la competencia (precios, subvenciones, entrada, etc.)	- Prohibiciones a la actividad, núcleos duros, control de fusiones y adquisiciones, prohibición de prácticas predatorias y acuerdos desleales - Costes de establecimiento	Presión a que suban los precios: - Precios no competitivos - Mercados estrechos - Las prácticas no competitivas suben precios y se pierde oferta y calidad
Incidencias externas	Externalidades: - Congestión - garantías - transferencia de tecnología	- Limitaciones de oferentes - Franquicias - Regulación de derechos - Coeficientes de garantía - Apoyo a la I+D	- Arbitrariedad en la concesión de licencias, preferentemente a nacionales y en otorgar ayudas públicas	- Reducción de oferta y precios regulados. - No siempre se toman decisiones eficientes
Interacción imperfecta	Internalidades: - Información imperfecta - control de calidad	- Legislación sobre contratos - Recogida de información - Estándares de calidad - Licencias y certificados	- Barreras de entrada naturales por diversidad de calidades, precios y segmentos. - Incertidumbre sobre los resultados.	- Los precios son rígidos a la baja. La oferta no es muy elástica.

Fuente: Elaboración propia

Las dos últimas características son las incidencias externas y la interacción imperfecta. Las incidencias externas hacen referencia a dos hechos. Primero que los servicios, por su naturaleza interactiva, están limitados a las condiciones que hagan posible esa interacción. De este modo pueden surgir problemas de congestión cuando no hay suficiente espacio para operar muchos operadores (por cuestiones técnicas o políticas). Segundo, que los servicios pueden ellos mismos revertir efectos hacia terceras partes, de modo que otros pueden ser afectados positiva o negativamente con la relación del servicio. La interacción imperfecta se refiere al hecho de que no hay posibilidad de co-producir un servicio que sea “perfecto”. El servicio es por naturaleza imperfecto, como toda acción que surge del hombre, y se co-produce en un ambiente donde las expectativas cambian y siempre van más allá de lo que el propio servicio muestra. Dentro del juego de las expectativas cambiantes aparecen los problemas de información asimétrica, riesgo moral y selección adversa, tan frecuentes en servicios a consumidores y empresas.

Una vez presentadas las características de la naturaleza de los servicios y las consecuencias que tienen en los mercados, la tabla 1 enseña ejemplos de regulaciones y políticas que se aplican en cada caso. Puesto que éste no es el lugar para explicar cada una de las regulaciones y políticas relacionadas, sírvase el lector de consultar la tabla o, para profundizar en esta columna, consultar los trabajos de Argandoña (1990); Cuadrado y Del Río (1993) y González Moreno (1997).

Las características de los servicios y las regulaciones que acompañan han supuesto algunos límites a la competencia exterior. El carácter personal de los servicios supone un límite a la estandarización de productos y dificulta la entrada en un mercado exterior. Se requiere abrir nuevas relaciones, contar con personal de confianza que conozca el terreno y, también, cómo no, con alguna imagen ya hecha con la que ganar la confianza de los potenciales clientes. El carácter personal de los servicios establece una reputación asociada al “boca a boca”, al prestigio de personales cualificados y a ciertas marcas de empresa. Esto permite que en muchos mercados de servicios convivan pequeñas empresas asentadas en nichos forjados a base del buen hacer y del trato personalizado, junto a multinacionales que garantizan un servicio profesional basado en la reputación de la marca. En todo caso, la entrada de una empresa de servicios extranjera siempre conlleva un cierto coste de establecimiento debido a la naturaleza del servicio que presta. Lógicamente estos costes pueden suponer, en términos macroeconómicos, presiones inflacionistas. La segmentación de los mercados o la diferenciación de producto no ayuda al control de la inflación. Al mismo tiempo se produce un cierto “peaje de imagen” por los servicios de empresas que llevan asociadas una reputada imagen de marca. Es como una especie de peaje por utilizar la autopista de las empresas más afamadas. Esto sucede en muchos servicios a empresas que si tienen la imagen necesaria cobran, por un servicio semejante, tarifas muy superiores al resto de las empresas.

El poder de mercado y las regulaciones asociadas suponen también restricciones a la competencia exterior en servicios. Los monopolios artificiales o los oligopolios impiden la entrada de empresas. Los núcleos duros en empresas privatizadas evitan que algunas empresas consideradas estratégicas pasen a manos de capital extranjero. Las fusiones y las adquisiciones se vigilan por los Tribunales de la Competencia para evitar concentraciones monopólicas de poder. La política de competencia, en general, vela por el cumplimiento de las normas de la competencia intentando evitar acuerdos colusiones, discriminación de precios, prácticas predatorias y otros acuerdos desleales. La política de la competencia, especialmente notable en el caso de los servicios (Petitbó, 1997), puede, en algún caso, evitar la entrada de capital extranjero, aunque en general sea una política favorable a que éste entre. En este contexto queda más claro que en ningún otro el hecho de que las restricciones a la competencia exterior que se

dan en el mundo de los servicios pueden ser de tres tipos: inevitables, por la propia naturaleza de los servicios; deseables, por suceder al amparo del principio de la sana competencia; e indeseables, cuando son rémoras provenientes de un excesivo intervencionismo. Los efectos macro de las restricciones inevitables y no deseables son nuevamente sobre los precios, que tenderán a ser ascendentes en condiciones monopólicas o con acuerdos no competitivos.

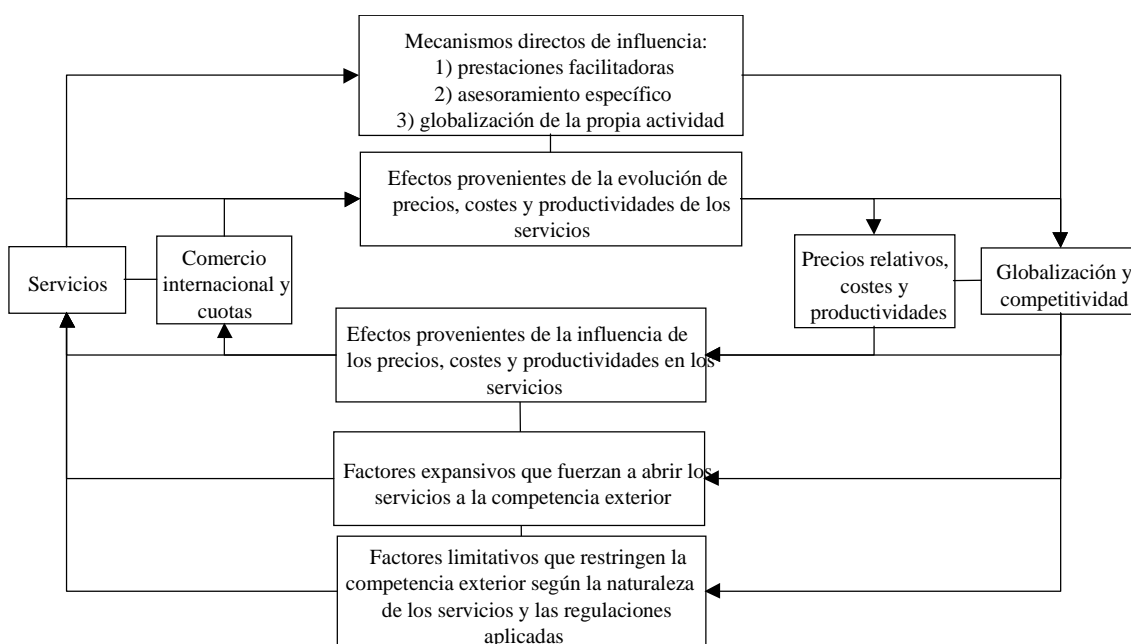
Respecto a las incidencias externas, la principal restricción viene asociada a la arbitrariedad en los criterios para adjudicar licencias, concesiones y las ayudas públicas. Estos hechos pueden suponer, en algunos casos, restricciones a la competencia exterior, reducir innecesariamente la oferta disponible y establecer relaciones precio/calidad poco razonables. Las incidencias externas, que incluyen algunas externalidades, producen incertidumbre en los resultados y pueden generar ineficiencia en la toma de decisiones.

Por último, la interacción imperfecta pone de manifiesto la existencia de barreras de entrada que, en muchos casos, son exclusivamente naturales, estableciendo una gran diversidad de precios, calidades y segmentos de mercado en los que operar. Todo ello también genera incertidumbre a la hora de que aumente la competencia exterior –cuesta atravesar barreras naturales- y rigidez en los precios –debido a la relativa poca elasticidad de la oferta-.

1.2. Enfoque macroeconómico

Los factores macroeconómicos, de los que a partir de ahora nos vamos a ocupar, puede pensarse que constituyen un caso particular del cuadro conceptual más amplio que se ha expuesto en el punto precedente. En efecto, vamos a ver que los servicios inciden en la economía y su competitividad a través de diferenciales de precios o productividad, pero esto no es sino un modo más con el que los servicios contribuyen a la competitividad de una economía. Del mismo modo, la incidencia de los factores de coste y productividad en una economía no serán sino un factor más de incidencia en el crecimiento de los servicios. El esquema 1 resume conjuntamente los dos enfoques. Las relaciones externas entre servicios y competitividad son los puntos desarrollados en el apartado precedente. El circuito interno recoge los elementos del segundo enfoque que vamos a exponer ahora y sobre los que se centrará la parte empírica. Lógicamente existen interrelaciones entre los elementos del esquema macroeconómico y los demás, pero se opta por esta distinción para dotar a este trabajo de mayor claridad expositiva.

Esquema 1 Estructura de relaciones entre los servicios y la competitividad



Fuente: Elaboración propia

Ciertamente, los servicios influyen en la competitividad de las economías a través de su influencia en factores macroeconómicos que determinan la capacidad competitiva de la industria. El carácter inflacionista de muchos servicios (Cuadrado 1993a, 1993b), que consiste en elevaciones de sus niveles de salarios por encima de los niveles de productividad, influye necesariamente en un empeoramiento de la capacidad competitiva del conjunto de la industria (incluidos los propios servicios). Un alza de los precios relativos, debida a los servicios, puede incidir negativamente en el comercio internacional de muchas empresas. En las del propio sector servicios directamente porque verían reducida su capacidad exportadora, y, de hecho, se ha constatado para España que un incremento del índice de precios de servicios ha discurrido simultáneamente a una pérdida de posiciones en la Balanza de Servicios (Gutiérrez Junquera, 1992). Pero también otras industrias pueden verse afectadas debido tanto al encarecimiento de los servicios asociados a la producción –mayores costes que suelen repercutirse en los precios finales-, como a través de la espiral precios-precios o salarios-salarios con la que se contagian subidas de precios o salarios de un sector a otro. Por ejemplo, respecto a los salarios se produce un primer contagio de los sectores manufactureros más productivos, con margen para subir las retribuciones, a los sectores de servicios aparentemente menos productivos y más inflacionistas; ante tales aumentos en los servicios los trabajadores de otras industrias suelen reivindicar mayores salarios y así se crea la espiral. Además, hay quién sugiere que los desfases en precios y productividades entre servicios y manufacturas afectan al crecimiento económico a través de una ralentización de la productividad total de los factores (Raymond, 1995). De este modo, el

crecimiento de una economía de servicios relativamente menos productiva puede ayudar a explicar las moderadas tasas de crecimiento entre los países más avanzados –comparadas con las tasas de los años 60, por ejemplo- y las dificultades para que ciertos países más atrasados converjan más rápidamente. Lógicamente, unos servicios con crecimientos de precios limitados y mejoras en las productividades producirían el efecto contrario.

La relación contraria también señala algunos efectos macroeconómicos interesantes. Cabe pensar que la evolución de los cambios en los servicios y, por ende, de su competitividad, esté asociada a la competitividad de la economía en general. De este modo, los factores de precios, costes y productividades de dicha economía influirán necesariamente en la evolución internacional de los servicios. Si los precios relativos de esa economía son más altos –y en particular los precios de sus servicios- la competitividad de los mismos será menor y las cuotas de mercado que alcancen éstos en el exterior serán inferiores a las de aquellas economías que presenten condiciones de precios más favorables. De hecho el trabajo de Gutiérrez Junquera (1992) ha mostrado cómo la relativa baja productividad aparente del sector servicios (a nivel agregado) ha inducido a precios más altos lo que, a su vez, ha repercutido en un deterioro de la Balanza de Servicios. Pero esta relación negativa entre factores macroeconómicos y comercio internacional de servicios nos ofrece algunos interrogantes aún sin respuesta suficiente:

- ¿Cuáles son las similitudes entre los procesos que originan saldos de comercio positivos y aquéllos que originan ganancias de cuota de mercado?
- Más allá de la tradicional espiral baja productividad - precios altos - deterioro de los saldos de comercio, ¿existe alguna certeza empírica que permita investigar todo el conjunto de factores que influyen en el comercio internacional de servicios?
- ¿Hasta qué punto pueden haber influido los precios y costes de los servicios en la evolución del comercio internacional de servicios? ¿Puede ser esa influencia diferente a la que existe entre los precios y costes globales en el comercio internacional global o de la industria?
- ¿No tendrían que ser los servicios más insensibles que las manufacturas a los precios y costes al ser productos menos estandarizados y depender de factores más complejos?
- ¿No debería realizarse un análisis desagregado por tipo de servicio dada la heterogeneidad del sector?

La próxima sección tratará de dar un inicio de respuesta a estas preguntas desde el ámbito de análisis de las cuotas de mercado, como indicador aproximado de la competitividad.

2. EL COMPORTAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD EN ESPAÑA: UN ANÁLISIS DE CUOTAS DE MERCADO Y TIPOS DE CAMBIO.

El enfoque adoptado para el análisis de la competitividad en España es el tradicional, y se ha basado en el estudio de los indicadores de cuota de mercado de las exportaciones y tipo de cambio efectivo real (TCER), este último indicativo de la influencia de los costes y precios en la competitividad. Éstos son, pese a sus limitaciones, todavía los enfoques dominantes en este tipo de análisis. En el caso del TCER, ello se debe muy probablemente a que son los únicos indicadores que elaboran los organismos oficiales e internacionales de una manera sistemática y periódica, resultando la mejor aproximación de la competitividad teniendo en cuenta las disponibilidades estadísticas actuales (Martín, 1993). Las cuotas de exportación, por su parte, ofrecen la ventaja de que evalúan la competitividad a través de sus efectos, de tal manera que son competitivas aquellas economías, industrias o empresas que amplían su participación en la oferta internacional, integrando, a través de sus resultados, todos los factores que han intervenido en la promoción de la capacidad de oferta de un país (Alonso, 1992).

Debe tenerse en cuenta que para el estudio de la competitividad, en su ámbito comercial, el indicador de referencia ha de ser necesariamente la evolución de la cuota de mercado de un país o, lo que es lo mismo, la capacidad que muestra un país para incrementar de manera sostenida su participación en la oferta de un mercado más amplio. En este sentido, la competitividad no puede definirse aisladamente en modo alguno como la capacidad de un país para mantener un saldo de balanza comercial y de servicios sostenido; de hecho, existen economías subdesarrolladas que mantienen su balanza en equilibrio, o incluso con superávit, sin que ello exprese necesariamente una sólida posición competitiva. Y en países tan sólidos como Estados Unidos puede suceder lo contrario. Lo relevante del concepto de competitividad es su relación con el conjunto de economías competidoras, y no la evolución de los saldos de balanza de pagos.

Tradicionalmente, la competitividad se ha medido a través de factores precio que son reflejo de la capacidad competitiva. Sin embargo, esto implica que, necesariamente, se esté introduciendo una visión parcial del problema. El trabajo de Kaldor (1978) fue pionero en mostrar que los supuestos sobre los que descansan los indicadores de precios y costes no parecen ser solidarios con la evidencia empírica mostrada en los resultados comerciales, pasándose a conocer este fenómeno como la *paradoja de Kaldor*. Este supuesto se confirmó en numerosos trabajos posteriores (a modo de ejemplo, Fagerberg, 1996), constatándose el hecho de que los países conseguían incrementar a medio plazo sus cuotas de mercado, independientemente de la evolución de los indicadores de precios y costes. Ello llevó a concluir que las variaciones en los tipos de cambio y en la “competitividad” como se entiende habitualmente no eran las causas,

sino las consecuencias de las tendencias de las cuotas de mercado de los países, por lo que tales tendencias debían ser explicadas por otros factores distintos al precio y a los costes (los denominados *non price factors*).

Desde este punto de vista, el ejercicio empírico que ahora se propone trata de valorar la existencia de la *paradoja de Kaldor* en la economía española, y, yendo un paso más adelante, discutir la existencia de pautas diferenciales en el comportamiento competitivo de las manufacturas respecto de los servicios, explicadas por las características diferenciales de ambas actividades. En concreto, como se ha apuntado en la sección precedente, podría postularse que las características intrínsecas del sector servicios, podría explicar una supuesta menor sensibilidad de la evolución de las cuotas de mercado respecto de la evolución de los indicadores de competitividad precio.

Como también previamente se apuntó, estas características se relacionan con el carácter personalizado de los servicios, que genera mayores posibilidades para la diferenciación del producto y a la vez suponen un límite a la estandarización. También cuentan su menor intangibilidad, responsable del mayor énfasis otorgado a aspectos relacionados con la calidad, la necesaria interacción entre oferentes y demandantes con los aspectos espaciales que se pueden derivar de tal relación (influencia de la costumbre o la cercanía), o la mayor asociación de las actividades de servicios con las regulaciones.

Dos cuestiones previas antes de presentar los resultados: el análisis de la competitividad se ha centrado exclusivamente en valorar la presencia de los bienes y servicios españoles en el mercado exterior (concretamente en el de la UE-12, como después se explicará), no teniendo en cuenta la otra cara de la moneda, esto es, la capacidad de nuestra oferta de atender las necesidades de nuestro mercado interno, que también puede considerarse como un índice de competitividad comercial. Esto no se ha hecho porque, fundamentalmente, su consideración se aleja en cierta medida de los objetivos del trabajo, centrado exclusivamente en la evolución de las cuotas de exportación y su relación con la competitividad comercial.

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que los indicadores de comercio internacional de servicios que aparecen en las estadísticas sólo recogen una parte del comercio total generado, el referente a los productos, pero no recoge el comercio de factores, de gran importancia en algunas actividades de servicios, tales como los financieros o los comerciales. La gran relevancia de este tipo de comercio reside en la importancia (para determinados tipos de servicios), del establecimiento de unidades productivas en el país receptor, siendo los flujos de factores específicos (capital humano y físico), el vehículo mediante el cual se realiza ese comercio.

2.1. Evolución de la competitividad comercial y competitividad-precio en España.

Antes de pasar al estudio de las pautas competitivas en servicios y manufacturas en España, conviene estudiar brevemente cuál ha sido la evolución de la competitividad de la economía española considerada como un todo. Para la competitividad comercial, las cuotas de mercado se han construido valorando la significatividad de las exportaciones españolas de servicios y bienes manufactureros dentro del mercado de la UE-12 (sus importaciones), es decir:

$$CEX = \frac{X_t}{M_t} * 100$$

Donde:

X_t = exportaciones de bienes y/o servicios efectuados por España a la Unión Europea en un año t

M_t = importaciones que la Unión Europea realiza en el período t de países pertenecientes a la propia UE.

Se eligió la UE como área de referencia porque aglutina la mayor parte del comercio tanto en servicios como en manufacturas (67,4% y 69,2% respectivamente, datos de 1998), habiendo sido estos porcentajes, crecientes en el tiempo¹, y también por ser comparable con la evolución del TCER, el cual se construye con referencia a los precios relativos de la UE y al tipo de cambio del ECU.

Por su parte, la competitividad precios se recoge a través de las variaciones experimentadas en el Índice de Tendencia de la Competitividad (ITC), elaborado por la Secretaría de Estado de Comercio y obtenido como el producto del índice de precios de consumo relativos de España respecto de la UE multiplicado por un índice ponderado de la peseta, que recoge las variaciones cambiarias experimentadas por las monedas europeas en relación a la peseta².

Gráfico 1.

¹ Ver, a tal efecto, Martín, C. (1997).

² En concreto, su fórmula es la siguiente:

$$ITC = IPR * IPX$$

$$IPR = IPC_e * (IPC_1^{n1} * IPC_2^{n2} * \dots * IPC_j^{nj})^{-1/(n1+n2+\dots nj)}$$

$$IPX = (tc_1^{-n1} * tc_2^{-n2} * \dots * tc_j^{-nj})^{1/(n1+n2+\dots nj)}$$

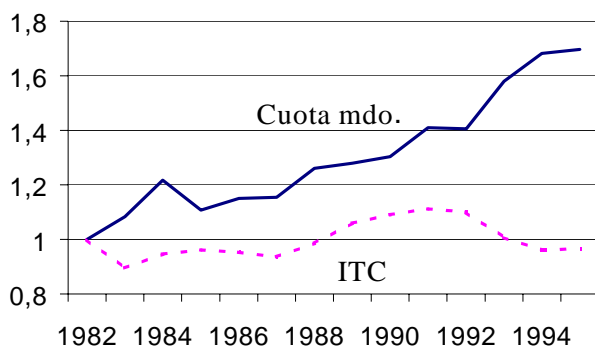
IPC_e : índice de precios al consumo en España

IPC_j : índice de precios al consumo en cada uno de los j países considerados

N_j : ponderaciones

Tc_j : tipo de cambio de la peseta respecto de las monedas consideradas

Evolución paralela de las cuotas de mercado en la UE-12 y el índice de tendencia de la competitividad (ITC)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT y Banco de España

Los resultados obtenidos (gráfico 1), muestran que la relación entre ambas variables no es exactamente la sugerida de forma convencional para todo el período de referencia; en concreto, en los años de la segunda mitad de la década de los 80, aumentos en la cuota de exportaciones vinieron acompañados de deterioros en el nivel de competitividad-precio medidos por el CTI, en el sentido de las conclusiones apuntadas por Kaldor. Por el contrario, en los tres últimos años de referencia, la evolución de ambas variables fue solidaria con respecto a lo que dicta la teoría económica, esto es, un incremento de cuotas acompañado de una depreciación del ITC.

En definitiva, la falta de conexión entre ambas variables en algunos de los años de referencia obliga a realizar una consideración más plural de los factores que influyen en la evolución de las cuotas de mercado, más allá de los precios relativos y el tipo de cambio.

Un ejemplo de estos intentos lo constituye el índice sintético presentado a continuación, creado por Raymond Bara (1991), en cuya construcción se consideran tres factores: los precios relativos, definidos como la diferencia de las tasas de inflación españolas, respecto de las tasas medias de inflación en la UE ponderadas por el tipo de cambio peseta/ECU en cada año; en segundo lugar, la relación entre salarios reales y productividad aparente del trabajo como factor de competitividad, y, en tercer lugar, la relación entre los precios de importación respecto al deflactor del PIB.

La inclusión de estos tres factores está plenamente justificada desde un ámbito teórico como práctico. El factor de los precios relativos es, como se ha apuntado anteriormente, el factor más tradicional a la hora de estudiar la capacidad competitiva de una economía. La relación entre salarios reales y productividad aparente del trabajo como factor de competitividad enfatiza la relación existente entre el concepto de productividad y competitividad; por su parte, la relación

entre los precios interiores (deflactor del PIB) y los precios de importación, sugiere la importancia de contar con unos precios de importación bajos (en relación con el deflactor), que posibiliten mayores niveles de satisfacción de la demanda interna y de la exportación, y, en definitiva, ganancias en la posición competitiva.

Tomando estos tres factores como referencia, y tras una serie de manipulaciones algebraicas, la forma final del índice es la siguiente³:

$$L_N I = L_n \left(\frac{P * R}{PY} \right) + (1-t) L_N * \left(\frac{PY}{PM} \right) + t * \varrho * L_N \left(\frac{Y/N}{W/PY} \right)$$

en caso de presentarse en logaritmos, o, por el contrario, en niveles (de la forma en que se ha hecho este trabajo)

$$I = \left(\frac{P * R}{PY} \right) * \left(\frac{PY}{PM} \right)^{(1-t)} * \left(\frac{Y/N}{W/PY} \right)^{t*\varrho}$$

donde P es el índice de precios medio en los países pertenecientes a la UE, R el precio de un ECU en pesetas, PY el deflactor del PIB, PM los precios de importación, Y el PIB español a precios constantes, N el número de ocupados y W los salarios monetarios. Conviene precisar que el indicador construido se ha modificado levemente en la variable precios relativos y tipo de cambio; en concreto, se ha utilizado el indicador de tipo de cambio efectivo real por considerar que ofrece una medida más adecuada de lo que se quiere medir.

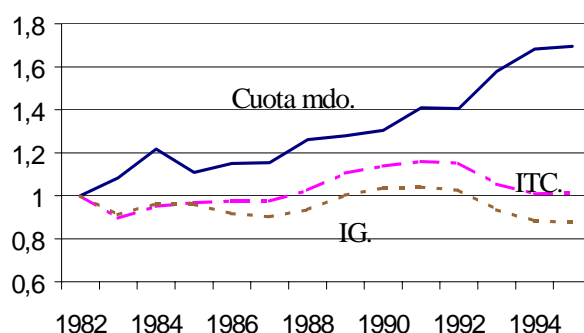
Finalmente, t es la participación del PIB (recursos internos), en los recursos totales, mientras que ϱ se define como la representatividad de los salarios respecto del PIB.

Debe tenerse en cuenta que la lectura de este índice es contraria a la efectuada a través del ITC, de tal forma que incrementos (descensos) en el índice significan mejoras (deterioros) en los niveles de competitividad, por lo que para hacer comparables ambos indicadores se ha hallado la inversa del indicador global, en la forma que se presenta en el gráfico 2.

³ Para aspectos metodológicos, formales y la deducción de pasos intermedios, remitimos a Bara (1991)

De la observación del mismo es posible concluir un comportamiento del indicador global (IG) algo diferente respecto al mostrado por el ITC; en concreto, se observa una relación más convencional con respecto a las cuotas a partir del año 1985, año previo a la entrada de España en la CEE. Como además se dispone de evidencia para un período de tiempo más o menos largo, se puede concluir que la entrada de España en la CEE pareció inaugurar, en cierto sentido, una nueva etapa en la que otros factores, recogidos en el índice y distintos al componente de los precios relativos, adquirieron un peso mayor en la explicación de la evolución de la competitividad. Además, esos otros factores han actuado determinando niveles de competitividad algo más altos de los que se derivarían de la consideración exclusiva de los precios relativos.

Gráfico 2.
Relación entre cuota de mercado UE-12 , el Índice de Tendencia de la Competitividad (ITC) y el Índice Global (IG)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT y Banco de España

Tal evolución dispar queda explicada, lógicamente, por la evolución de las otras dos variables que componen el índice, esto es, el deflactor del PIB con relación a los precios de importación, y la evolución de la productividad aparente del trabajo respecto a los salarios reales. Aunque ambos han influido, la variable PIB respecto a los precios de importación resultó más explicativa en el menor ajuste observado respecto al ITC (en una proporción alrededor de un 75% por un 25%). Este fenómeno se explicó sobre todo por el favorable comportamiento de los precios a la importación, cuya moderación hizo posible una ganancia de competitividad sobre todo en los años de fuerte deterioro competitivo (1989-1992); en tales años, los precios de importación descendieron más de un 7%.

En definitiva, la consideración del índice global y su relación con la evolución de las cuotas de mercado supone un apoyo implícito a las conclusiones expuestas por Kaldor, ya que, en la

medida que este indicador global recoge componentes distintos a los precios relativos y el tipo de cambio, (abordándose el estudio de la competitividad desde una perspectiva más amplia), el cumplimiento de la *paradoja de Kaldor* parece diluirse progresivamente.

En cualquier caso, debe apuntarse, como el propio autor del índice reconoce, que el indicador contiene indudables limitaciones. En primer lugar, limitaciones teóricas derivadas de aspectos simplificadores, como el hecho de que no contemple los efectos del precio de capital y la evolución de su productividad aparente, y que tampoco distinga entre bienes comercializables y no comercializables. En segundo lugar, limitaciones derivadas de que no considera aspectos de indudable relevancia para analizar la competitividad, expuestos en la sección anterior. En cualquier caso, hay que valorar el hecho de que el índice apunta una evidencia más cercana y precisa de lo que debe entenderse como competitividad.

3. SERVICIOS FRENTE MANUFACTURAS EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES.

3.1. Evolución del comercio de servicios respecto de las manufacturas

La creciente participación de los intercambios internacionales de servicios es un hecho incuestionable, objeto de un creciente interés en estos últimos años. Tal fenómeno se apoya en factores diversos, como el rápido crecimiento experimentado por las actividades de servicios, los avances sin precedentes registrados en el ámbito de las nuevas tecnologías de la información (NTI) o la progresiva liberalización de ciertos mercados de servicios. De esta forma, y acorde con la OMC, las exportaciones de servicios crecieron, entre 1980 y 1998, a una tasa anual acumulativa del 7,34%, mientras que las de bienes lo hicieron a un ritmo del 5,4%. Esto supuso una ganancia notable en el peso relativo de las exportaciones de servicios, que pasaron del 15,1% a cifras cercanas al 20%.

Los resultados varían al pasar de un análisis general al de las grandes regiones económicas. En concreto, se aprecia una pauta de comportamiento bastante diferente para los países de renta alta respecto a los de renta media y baja, pues el crecimiento de las exportaciones de servicios en los primeros fue sensiblemente inferior al de los segundos durante el período 1980-1996 (un 7,5% acumulativo anual frente a un 8,3% respectivamente). Por el contrario, los países de renta más alta registraron tasas de crecimiento de exportaciones de manufacturas bastante más altas que en los países de renta media-baja (en torno a un 7,2% anual en los primeros frente al 3,8%).

La explicación de la evolución dispar en las exportaciones de servicios pareció descansar en tres factores principales: en primer lugar, las altas tasas de crecimiento en los países menos desarrollados se debieron en parte a la ficción estadística derivada de su escasa representatividad en el inicio del período. De hecho, ya en los dos últimos años, las exportaciones de servicios de muchos de estos países han sido menos dinámicos que las de los bienes, llegando incluso a decrecer ligeramente (OMC, 1999). En segundo lugar, deben apuntarse ciertas imperfecciones estadísticas y de información relativas al sector servicios, que actúan como un límite a las transacciones exteriores recogidas, y que, evidentemente, afectan más a los países más desarrollados. Entre ellas cabe citar el fuerte peso que en estos países ostenta el comercio intraindustrial, el cual, y en virtud de la mayor integración de los servicios en el tejido productivo, incorpora crecientes niveles de servicios intermedios (servicios a la producción), no recogidos en las estadísticas tradicionales de servicios. En tercer lugar, la inversión directa o el comercio de factores ha sido un mecanismo de internacionalización muy importante de estos países, ilustrando en algunos casos un proceso de sustitución respecto del comercio de productos. Este proceso, como se dijo, es más frecuente en ciertas actividades, como los servicios financieros o los comerciales, en los que los países desarrollados acreditan una alta especialización.

En España, el crecimiento de las exportaciones, tanto en bienes como en servicios, fue notablemente mayor que a escala mundial, ilustrando el fuerte proceso de apertura comercial e internacionalización experimentado durante el período de referencia. Desde una perspectiva sectorial (ver tabla 2), la exportación terciaria creció a un ritmo menor que la de los bienes, siendo las medias acumulativas anuales del 8,4% y 9,8% respectivamente entre 1980-1998 y del 7,7% y 9,5% entre 1980 y 1996.

Tabla 2.
Representatividad de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios en la Balanza de Pagos.

	% Exportaciones bienes	% Exportaciones servicios	Total	% Importaciones bienes	% Importaciones servicios	Total
1980	63,5%	36,4%	100%	86,8%	13,2%	100%
1990	66,6%	33,3%	100%	84,2%	15,8%	100%
1998	70,6%	29,3%	100%	82,1%	17,8%	100%

Fuente: Balanza de Pagos, varios números.

Esto ha supuesto que las exportaciones terciarias hayan perdido peso relativo, de un 36,4% en 1980 a un 29,3% en 1998, y que su comercio total (suma de exportaciones e importaciones) se

haya debilitado ligeramente también en términos relativos. Con ello, el patrón de exportaciones español se ha ajustado bastante, como era de esperar, a las pautas observadas en los países de alta renta.

3.2. La ventaja competitiva en manufacturas y en los servicios

Una vez analizada muy brevemente la evolución del comercio de manufacturas y de servicios en la economía española, este apartado trata de explorar si puede encontrarse algún tipo de pauta diferencial en el comportamiento competitivo del sector servicios respecto del observado en los bienes. Para ello, trata de valorar la relación entre los valores del tipo de cambio efectivo real (TCER), y las cuotas de mercado para servicios y bienes durante el período 1982-1995 y para el mercado de la UE.

Las dificultades para la construcción de estos índices han sido muy notables. La inexistencia de una base de datos homogénea relativa a precios de servicios y de manufacturas en todos los países que conforman la Unión Europea ha obligado a tomar índices necesariamente indirectos. De esta manera, para los bienes se ha tomado como índice de precios de referencia el coste laboral unitario de las manufacturas⁴ (CLU), mientras que para los servicios se ha tomado el índice de precios al consumo (IPC), configurado como una cesta ponderada de precios que, como tal, incluye también precios de servicios.

Las limitaciones del último indicador son muy notables, sobre todo si tenemos en cuenta las distintas ponderaciones de los servicios en la cesta total para los diferentes países de la UE y el hecho de que el IPC incluye todo tipo de servicios, tanto los comerciables como los no comerciables.

Otro comentario que debe apuntarse antes de proceder al análisis es que la evolución de todas las variables se presentan normalizadas, con media 0 y varianza 1, con el objetivo de evitar los problemas de escala y visualizar más claramente el sentido de tal evolución, de ahí que la lectura de las mismas no sea la convencional.

⁴ Las razones de utilizar el CLU en manufacturas, y no otro índice como el de precios industriales, descansan en dos factores: en primer lugar, razones de disponibilidad estadística, y en segundo lugar, en el hecho de que el objetivo que se pretende no es comparar entre sí ambos indicadores de tipo de cambio efectivo real, sino comparar su evolución con las cuotas.

Al analizar el comportamiento de los bienes (ver gráficos 3 a-c), se observa una ganancia de cuota de las exportaciones prácticamente para todo el período considerado, fenómeno que parece acelerarse a partir de 1987, un año después de la entrada de nuestro país en la CEE. Sin embargo, las variaciones del tipo de cambio efectivo real con costes laborales unitarios de las manufacturas (TCERclu) durante estos años se producen en ambos sentidos, hacia la depreciación, (años 1983, 1985-86 y 1991-1995) y hacia la apreciación (muy notable especialmente en el cuatrienio 1988-1992), no pudiéndose concluir, por tanto, que haya existido una conexión muy evidente entre su evolución y las cuotas. En cualquier caso, si se analiza el período completo y no subperíodos particulares, parece existir una cierta relación positiva entre ambas variables en el sentido expuesto por Kaldor, como se desprende de un coeficiente de correlación positivo.

Estos resultados deben matizarse al separar las dos componentes que constituyen el tipo de cambio efectivo real, esto es, el tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) y los precios relativos del CLU. Como se deduce de los gráficos que figuran en el anexo, la evolución de ambos indicadores fue divergente en el período de referencia. Así, el TCEN presentó, globalmente, una tendencia hacia la depreciación, fenómeno éste solidario con la evolución positiva de la cuota de mercado; por el contrario, los precios relativos mostraron un comportamiento claramente de deterioro, especialmente notable a partir de la segunda mitad de los años 80.

La relación entre cuotas de mercado y TCEN es especialmente marcada en los episodios de devaluación, que en el período de referencia se da en dos momentos puntuales: en el año 1982, recién llegado el Partido Socialista al Gobierno, y posteriormente, en tres ocasiones consecutivas durante los años 1992-1993. En esos momentos la evolución de las cuotas de mercado en manufacturas, ya de por sí positivas, experimentaron aumentos todavía más significativos. En consecuencia, puede decirse que de ambos componentes, ha sido el tipo de cambio el que ha tenido una relación clara (en el sentido dictado por la lógica económica) con la variable cuotas, y no los precios relativos.

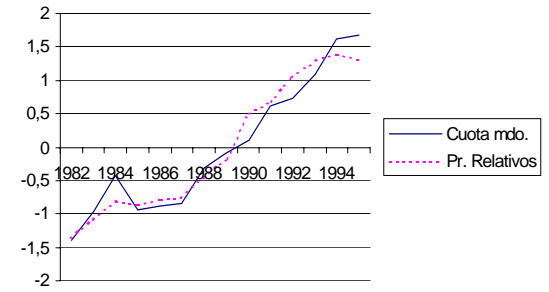
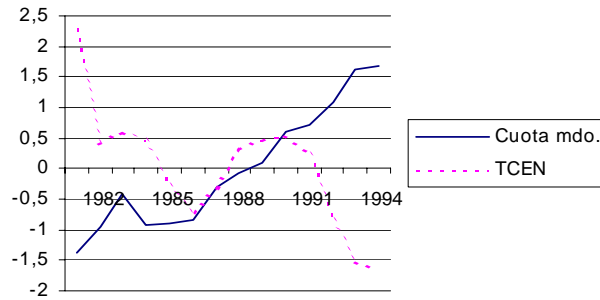
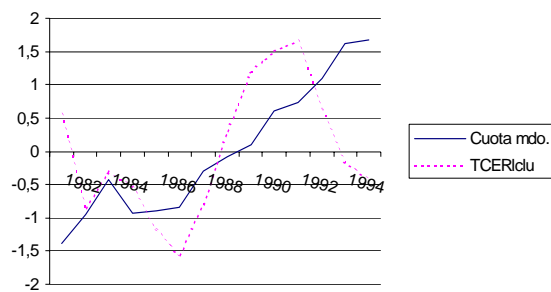
Vista la relación del TCER y cuotas en manufacturas, cabe preguntarse cuáles son las conclusiones a la hora de analizar los servicios. En este caso, la pauta de comportamiento parece ser sensiblemente diferente (gráficos 4 a-c). En primer lugar, la evolución de la cuota de exportación en servicios no se muestra creciente para todo el período como en el caso de las manufacturas; todo lo contrario, experimenta un leve ascenso en los primeros años de los 80, hasta 1986, año en el que se inicia una caída notable hasta 1992 (del 11,5% al 9,6%), cuando se recupera vigorosamente. En segundo lugar, y lo que es más importante, se observa una mayor conexión de la evolución de la cuota con el tipo de cambio efectivo real con precios al consumo

(TCERipc), de tal forma que deterioros (mejoras) en el valor del TCER, se corresponden con ganancias (pérdidas) de cuota, verificándose la relación convencional esperada. Tal relación se verifica también con los coeficientes de correlación, que presentan un signo negativo (-0,47).

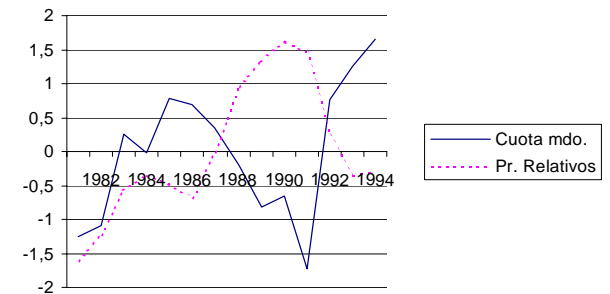
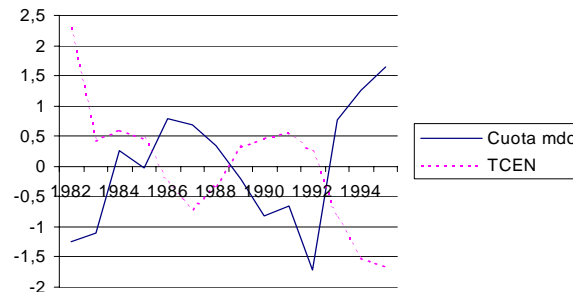
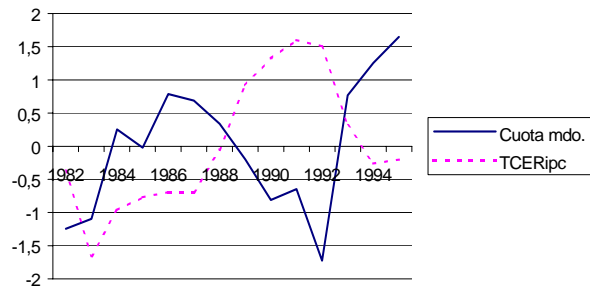
Vale la pena explorar, como en el caso anterior, cuál ha sido la evolución de los dos componentes del TCERipc, el tipo de cambio efectivo nominal (TCEN), y los precios relativos de consumo. En este caso pueden adivinarse dos subperíodos; el que media entre los años 1982 y 1986, donde la evolución es divergente, y a partir de ese año, donde se observa una cierta acomodación entre ambas variables.

Aunque, como en el caso anterior, la evolución del tipo de cambio efectivo nominal parece haber sido más influyente en la evolución de las cuotas de servicios (especialmente visible de nuevo en los momentos de devaluación), también los precios relativos parecen haber jugado cierto papel, sobre todo a partir del año 1986.

Gráficos 3 (a-c). Bienes:
Relación entre la cuota de mercado y el TCERlcl u y entre el tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) y los precios relativos



Gráficos 4 (a-c). Servicios:
Relación entre la cuota de mercado y el TCERipc y entre el tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) y los precios relativos

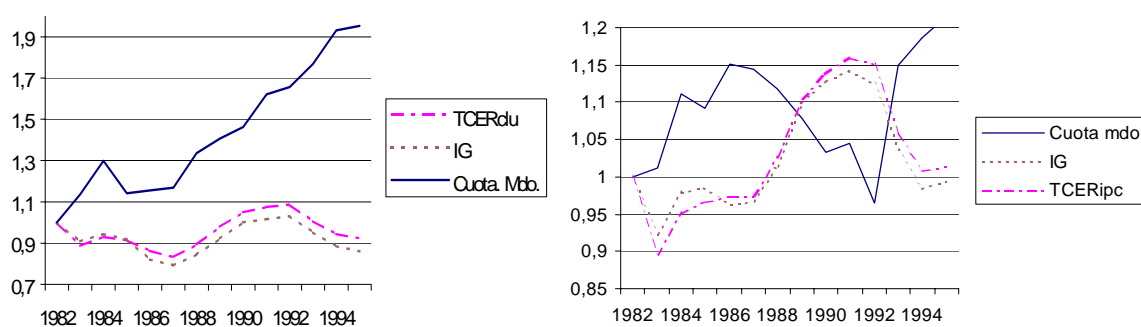


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT y Banco de España

3.2.1. El indicador global para las manufacturas y los servicios.

Conviene, por otra parte, retomar el indicador global obtenido en el epígrafe anterior y estimar su evolución para el caso de las manufacturas. La forma de proceder ha sido la misma, si bien las variables introducidas se han ajustado, en la medida de lo posible, a la diferente realidad de lo que se pretende medir. En consecuencia, tanto el deflactor, como la productividad se refieren exclusivamente al sector industrial y el TCER de referencia ha sido el de los costes laborales unitarios de las manufacturas.

Gráficos 5 (a-b)
Relación entre cuota de mercado UE-12, el Índice de Tendencia de la Competitividad (ITC) y el Índice Global en bienes y servicios



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT y Banco de España

Por el contrario, los precios de importación se refieren a la economía en su conjunto. Los resultados se presentan con el valor unitario en el año base, 1982 (ver gráficos 5 a-b).

El resultado obtenido muestra cómo, entre los años 1984 y 1985, el índice global se separa levemente del TCER, siendo los niveles de competitividad, consecuentemente, algo mayores. En cualquier caso, la introducción del IG añade poco en la explicación de la evolución de las cuotas para el período completo, pues el sentido de las variaciones son semejantes; quizás el único momento en que el IG explica algo más es entre 1986 y 1988, en el que las cuotas crecen del 3,9% al 4,6% y el indicador expresa unos niveles competitivos mayores que el TCER.

Al construir el indicador global para los servicios se ha tratado, en la medida de lo posible, de que las variables se refieran a los servicios de mercado, únicos servicios objeto de comercio internacional; de esta forma se ha hallado el término de productividad y el deflactor. Por el contrario, la ausencia de datos de salarios agregados para los servicios de mercado ha obligado a usar el indicador salarios de servicios como variable que más se aproxima. Finalmente, se ha

tomado también como referencia el TCER referido a precios de consumo y los precios de importación, para toda la economía.

La conclusión fundamental es que no existen grandes diferencias en la evolución del IG respecto del TCER a lo largo del período, siendo la evolución de ambos bastante similar. Por subperíodos, los años de la segunda mitad de la década de los 80 son los que registran la evolución más paralela entre ambos indicadores; por el contrario, los años 1982-1984 y 1990-1995 fueron testigos de una cierta evolución diferencial; en cualquier caso, no se puede afirmar que el IG se relacione de manera significativamente distinta con las cuotas; en algunos años, parece diluirse en cierta medida la relación esperada (1992 o 1995); en otros, por el contrario, tal relación parece acentuarse levemente (1985).

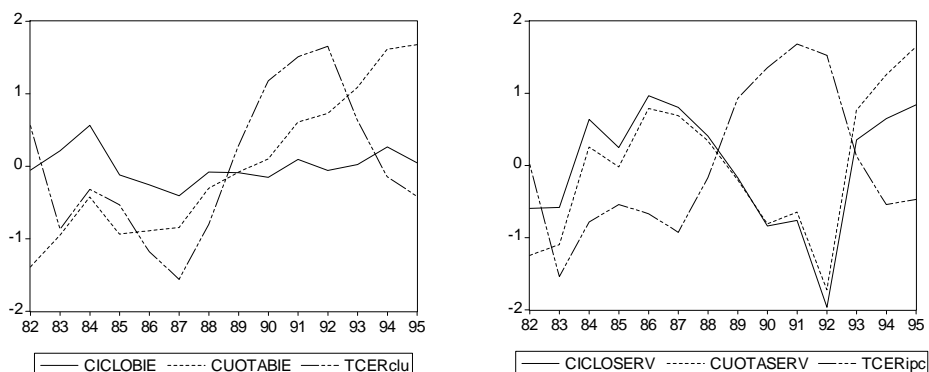
En definitiva, en el caso de los servicios, la introducción de los factores deflactor/precios de importación y salarios/productividad, al contrario que para la economía en su conjunto y en alguna medida en la industria manufacturera, no cambia la relación observada con respecto a la competitividad medida a través de las cuotas, repitiéndose el comportamiento mostrado en el epígrafe anterior.

3.2.2. La influencia de la tendencia y el ciclo en las cuotas de exportación.

Por otra parte, podría especularse con la hipótesis, a la luz de lo visto hasta ahora, de que la fuerte tendencia al alza de las cuotas de exportación de las manufacturas sesga notablemente los resultados, debilitando claramente la relación entre cuotas y el tipo de cambio efectivo real. Por ello, se ha procedido a eliminar la componente tendencia en ambos casos, tanto para las manufacturas como para los servicios, obteniendo de esta forma el componente cíclico⁵. Eliminada la tendencia, se observa que la relación *á la* Kaldor entre cuotas y TCER observada es prácticamente inexistente (ver gráficos 6 a-b).

En conclusión, puede decirse que la tendencia introduce cierto sesgo en el comportamiento de las cuotas de exportación de las manufacturas, haciendo más visible los resultados apuntados por Kaldor. Por su parte, si únicamente se considera el ciclo, parece debilitarse la relación postulada por Kaldor, tanto en los bienes como en servicios. En este último caso, ese debilitamiento toma la forma de un reforzamiento de la relación convencional, de tal forma que el coeficiente de correlación pasa de un -0,47 a un -0,68.

Gráficos 6 (a-b).
La relación entre el TCER y el ciclo en las cuotas de exportación
de las manufacturas y los servicios



NOTA: CICLOBIE = componente cíclico de los bienes, CUOTABIE = cuota de mercado en los bienes

CICLOSERV = componente cíclico de los servicios, CUOTASERV = cuota de mercado en los servicios

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT y Banco de España

Por último, el estudio del componente cíclico de las cuotas de servicios hace todavía más evidente su relación procíclica con respecto al ciclo económico de la economía española. Profundizando algo más en el carácter de esta relación, puede decirse que el ciclo de las cuotas de exportación en servicios parece adelantarse levemente al ciclo económico. En este sentido, los años de la última mitad de los 80, caracterizados por fuertes tasas de crecimiento económico (en torno al 4,93% de media en el trienio 1987-1989), coincidieron con ganancias notables de cuota exterior en servicios, aunque ya en 1988 se inició la caída. Por el contrario, la desaceleración de la actividad productiva, evidente desde 1991, tuvo en 1993 su año clave (descenso del PIB de -0,3%); mientras tanto, las cuotas, que experimentaron un notable descenso en 1992, iniciaron su tendencia alcista en 1993.

4. HACIA UNA EXPLICACIÓN DEL COMPORTAMIENTO COMPETITIVO DIFERENCIAL DE LOS SERVICIOS

4.1. Composición de las exportaciones de la Balanza de Pagos española

⁵ Para ello, se ha procedido a la extracción del filtro de Hodrick-Prescott, especificándose un parámetro Lambda de

La relación entre cuota de servicios y el tipo de cambio efectivo real con precios al consumo (TCERipc) que se obtuvo en el apartado anterior hace necesario profundizar en las causas que pueden estar detrás de la misma, y que desestiman la hipótesis que se barajó en un principio de mayor sensibilidad de las cuotas de exportación de servicios ante variaciones de precios. Para ello, se analiza, muy brevemente, la composición sectorial de las exportaciones de nuestra balanza de servicios, puesto que dentro de la misma se recogen actividades muy diversas en su naturaleza, y que, como tal, pueden reflejar distintos niveles de sensibilidad a la evolución de las condiciones de competitividad-precio de la economía.

Al analizar la composición de las exportaciones de servicios en la Balanza de Pagos española a lo largo de los años (ver tabla 3), la conclusión más evidente es el gran protagonismo de las exportaciones de partidas turismo y viajes, lo que determina una fuerte especialización en este tipo de servicios respecto de los países de la UE y de la OCDE (González, 1999). De tal forma que la senda marcada por las exportaciones de servicios en conjunto guardan una estrecha relación con la evolución mantenida por ambas partidas. Sin embargo, ese protagonismo, que se tradujo en porcentajes de ingreso del 66% en 1990, descendió sensiblemente a partir de ese año, llegando a un porcentaje del 60,9% en 1998.

Tabla 3.
Composición de las exportaciones de la Balanza de Pagos española (ingresos)

	Turismo	Transportes	Comunicaciones	S. a empresas	Financieros	Seguros	Otros	Total
1982	62,3%	28,1%	2,1%	1,4%	0,4%	0,5%	5,2%	100%
1990	66,0%	20,6%	3,9%	2,5%	1,4%	1,7%	3,9%	100%
1998	60,9%	14,8%	1,1%	12,6%	2,7%	1,4%	6,5%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Balanza de Pagos

Paralelamente a esa tendencia, se ha registrado un notable descenso del peso relativo de los transportes, que se redujo hasta la mitad (28,1% en 1982 hasta el 14,8% en 1998). Por su parte, los servicios de comunicación, después de mostrar un crecimiento notable en el período 1980-1990, iniciaron un declive hasta representar tan sólo un 1,1% del total de ingresos de exportaciones en 1998.

El resto de los servicios incluidos (servicios a empresas, financieros y seguros), representan la otra cara de la moneda, puesto que han ido ganando posiciones como exportadores de servicios. De todos ellos, el caso más notable es el de los servicios a empresas, que pasan de representar un 2,5% de los ingresos en 1990 a un 16,2% en 1998.

100, dado el carácter anual de la serie.

4.2. La relación entre el tipo de cambio efectivo real y la cuota de mercado para las distintas subpartidas de servicios.

La relación entre el tipo de cambio efectivo real con precios al consumo (TCERipc) y la cuota de mercado dista de comportarse de forma unívoca cuando se procede a analizar la relación existente para las distintas actividades que conforman el sector servicios, configurándose una serie de perfiles fuertemente diferenciados. En cualquier caso, de nuevo han de tomarse con cierta precaución los resultados obtenidos, puesto que, como consecuencia de las notables diferencias en el seno de las distintas actividades que integran estos servicios comercializables, las presiones inflacionistas también difieren por grupos de actividad. De esta forma, el TCERipc ofrece sólo una medida aproximada de lo que se pretende medir.

En un primer vistazo (gráficos 7 a-h), se observa que las tres ramas de servicios que muestran una relación más clara en el sentido expuesto son turismo y viajes, transportes y comunicaciones, esto es, las tres actividades de servicios que tradicionalmente han tenido un mayor peso relativo en el total de exportaciones. En ambas, aumentos (disminuciones) en el valor del TCERipc, es decir, deterioros (mejoras) de la capacidad competitiva de la economía, se tradujeron en disminuciones de la cuota de mercado, aunque la relación distó de ser perfecta durante todo el período.

El caso del turismo merece un comentario especial. Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que, si bien la demanda turística depende de factores tales como la variación de las preferencias y gustos de los propios consumidores y la emergencia de nuevos competidores, el sector turístico español ofrece una fuerte dependencia respecto a la evolución de los precios y al tipo de cambio en la línea de los resultados mostrados en algunos análisis econométricos (Espasa, *et al* 1993 y Esteban, 1997). Se descarta, pues, la hipótesis de la rigidez del cambio de destino turístico en función de factores ligados al conocimiento, la costumbre a la posesión de residencia. De hecho, el retraimiento de nuestra cuota de exportación a finales de los 80 y principios de los 90 no se debió a un problema de demanda, generado por la disminución relativa de los turistas, sino a un problema de oferta, causado por una política macroeconómica de apreciación de la peseta que originó fuertes deterioros en nuestro sector turístico, todo ello agravado por la política de devaluaciones llevada a cabo por diferentes países competidores. Esta fuerte sensibilidad de la evolución de las cuotas de exportación respecto a los niveles de competitividad no es ajena a los bajos o medios niveles de renta de gran parte de los turistas que nos visitan, con lo cual el mantenimiento de precios competitivos se convierte en un factor clave (todavía más importante al tener en cuenta los crecientes niveles de competencia de países

mediterráneos menos desarrollados, capaces de ofrecer paquetes turísticos más baratos y con monedas más débiles). En este sentido no parece apresurado decir que la expansión del turismo de los últimos años en España se ha apoyado, entre otros factores como la inestabilidad en países competidores, en una mejora relativa de nuestras variables macroeconómicas.

El análisis también pone de manifiesto la idoneidad del IPC como variable de referencia en la construcción del TCER en el turismo, en la medida que el gasto turístico incluye un amplio conjunto de bienes y servicios, como alimentación, de una alta ponderación en el IPC. En cualquier caso, no todo el período ha sido testigo de una evolución de las cuotas solidaria a la del TCERipc, (por ejemplo, los años centrales de los 80); por el contrario, las devaluaciones ilustran períodos de fuerte sensibilidad.

Tabla 4.
Evolución de las exportaciones, importaciones y saldos en servicios y manufacturas, España, 1982-1995

	Exportaciones (tasas crecimiento año anterior)			Importaciones (tasas crecimiento año anterior)			Saldos (idem)	
	Mediana 82-90	Mediana 90-95	Desviación Estándar	Mediana 82-90	Mediana 90-95	Desviación Estándar	Mediana 82-90	Mediana 90-95
Bienes	0,209	0,116	0,108	0,271	0,109	0,127	0,530	-0,025
Servicios	0,069	0,086	0,066	0,148	0,097	0,092	0,050	0,079
<i>Transportes</i>	0,069	0,082	0,133	0,153	0,097	0,109	-0,033	-0,245
<i>Turismo</i>	0,105	0,074	0,079	0,145	0,011	0,156	0,102	0,090
<i>Comunicaciones</i>	0,103	0,098	1,441	0,000	0,231	0,457	0,063	0,412
<i>Seguros</i>	0,136	0,282	0,413	0,088	0,164	0,353	0,024	-0,181
<i>Servicios comerciales</i>	0,250	0,016	0,544	0,066	-0,007	0,453	0,075	-0,250
<i>Servicios construcción</i>	0,132	0,128	1,534	0,256	0,711	0,732	-0,585	-0,875
<i>Servicios financieros</i>	0,130	-0,039	0,508	0,133	0,261	0,692	0,182	-0,143
<i>Servicios a Empresas</i>	0,183	0,477	0,246	0,148	0,136	0,158	0,135	0,049

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Balanza de Pagos (varios años).

La evolución de los servicios de transporte, según los datos disponibles, se enmarca dentro de la aparente atonía relativa de este sector a partir de los años 70 y 80 en España (a la que tampoco fue ajena el resto de los países europeos). Este aspecto, en el plano del comercio, se manifestó en una tendencia a la pérdida progresiva de cuotas de mercado, y al deterioro sostenido manifestado en los saldos (ver mediana de -0,33 entre 1982 y 1989 y de -0,245 entre 1990 y 1995 en tabla 4). Bajo este marco de crisis como referente básico, se aprecia una cierta sensibilidad de las cuotas a la evolución de la competitividad precio. La excesiva fragmentación del sector puede tener algo que ver en este resultado, puesto que ha ido en detrimento de la calidad del servicio y la diferenciación del producto, que constituyen la base de su competencia; todo ello ha favorecido que los diferenciales en el precio hayan aflorado como factores de decisión más relevantes.

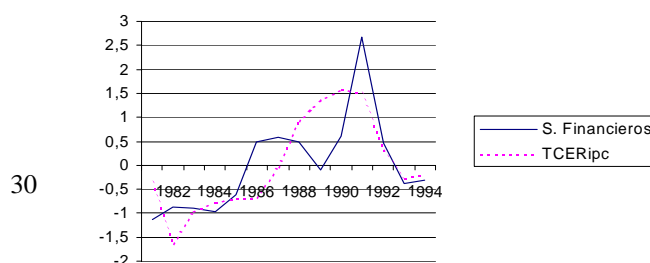
Como se ha apuntado, los servicios de comunicaciones presentan también una pauta de comportamiento convencional, de forma que deterioros (mejoras) en la competitividad-precio han sido paralelos a caídas (recuperación) de las cuotas. Por otra parte, la evolución de su comercio ha sido bastante errática a lo largo del período, como se deduce de los altos valores de la desviación típica, tanto en las exportaciones, como en las importaciones efectuadas. A pesar de ser un sector caracterizado por fuertes marcos regulatorios, al menos hasta principios de los 90, el impacto tecnológico ha sido muy importante, eliminando en gran medida la restricción locacional característica de las actividades de servicios y favoreciendo la competencia en precios.

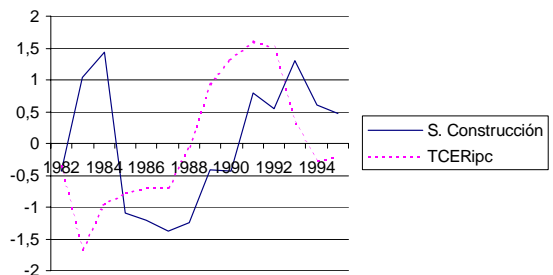
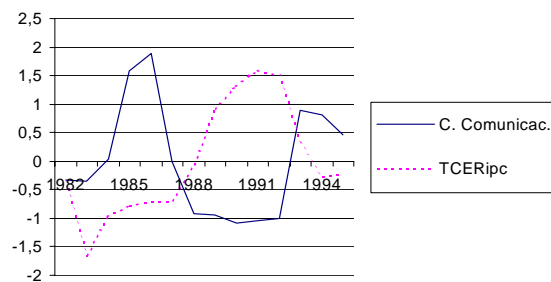
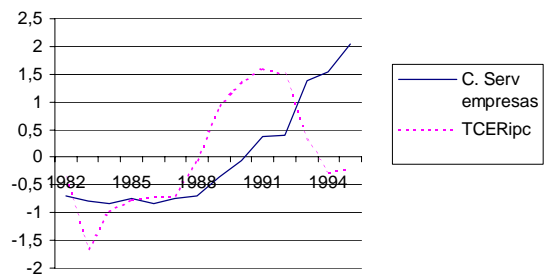
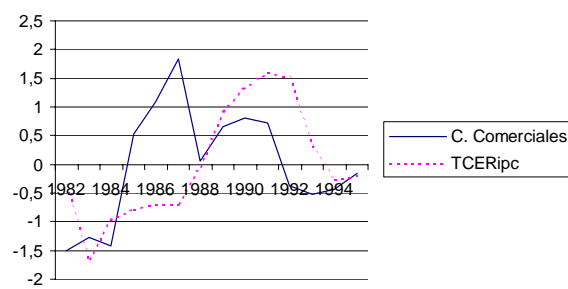
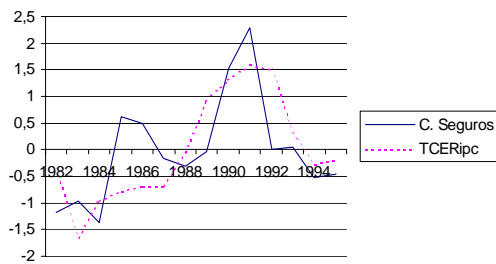
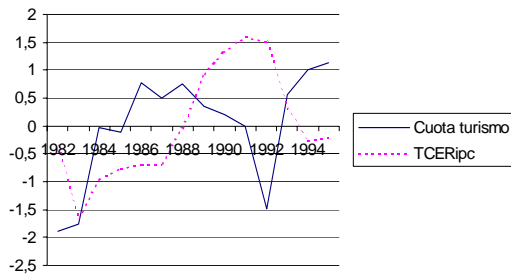
Por su parte, para el resto de los servicios, se adivinan relaciones entre el tipo de cambio y cuotas bastante dispares, aunque en ningún caso es tan manifiesta como en turismo, transportes y comunicaciones. Esto no impide que, en determinadas fases (como en los servicios de construcción en los primeros años de los 80), se aprecie un alto grado de coincidencia, pero la clave está en que tal comportamiento no se prolonga en todo el período.

Uno de los resultados más interesantes de estos otros servicios es el que ofrece los servicios a empresas, cuyas cuotas de mercado crecieron sin pausa en todo el período de referencia, sin mostrar signos de conexión alguna con la evolución del TCERipc. Como se puede apreciar, existe un alto grado de coincidencia entre el comportamiento de sus cuotas y el de los bienes (ver sección 3.1), lo que subraya el carácter complementario de ambas actividades alcanzando también el ámbito de las cuotas de exportación. Todo ello hace evidente una conclusión sumamente conocida, y es que para que un país cuente con una industria competitiva a nivel internacional, es cada vez más necesario que sus empresas disfruten de servicios competitivos y de calidad.

Este crecimiento de las cuotas de exportación en servicios a empresas es, además, solidario con la creciente importancia de este tipo de servicios en la economía española, desde un punto de vista tanto cualitativo (constituyéndose en un factor que mejora los niveles de competitividad industrial), como cuantitativo (Rubalcaba, 1996). Desde este último enfoque ha de subrayarse sus crecientes niveles de representatividad en el empleo (del 1,07% en 1981 al 5,5% en 1997), o de valor añadido.

Gráficos 7 (a-h).
Relación entre el TCER y la cuota de mercado para distintos servicios





Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT y Banco de España

Además, y como se puede apreciar en la tabla 4, su crecimiento se ha apoyado en bases sólidas y de carácter estructural, como se deduce del escaso valor de la desviación típica del crecimiento de sus exportaciones (también de sus importaciones), el más bajo de los servicios considerados “menos representativos”.

Por su parte, los servicios de seguros y financieros son los que presentan una pauta de comportamiento más diferente a turismo, transportes y comunicaciones. En ellos parece adivinarse también una cierta relación entre sus cuotas y el TCERipc, pero esta vez en el sentido

expuesto por Kaldor. Esta conclusión resulta especialmente notable a finales de los 80 e inicios de los 90, donde el crecimiento de las cuotas fue muy fuerte a pesar de la evolución contraria de la competitividad precio, y también en los años 1992-1993, donde las devaluaciones coincidieron con fuertes correcciones en las cuotas.

Desde principios de los 90 este sector experimentó nuevas presiones competitivas, en parte como consecuencia de las medidas tomadas en el ámbito del Mercado Único para incrementar la competencia, de la progresiva eliminación de las fronteras que separan unas actividades de otras (por ejemplo, la propia banca de los seguros), y de la incorporación de nuevos agentes distintos a los que configuraban la actividad principal de los servicios financieros (por ejemplo, el crecimiento de las tarjetas de crédito expedidas por entidades no bancarias) (Comisión Europea, 1997). A la luz de todo ello, puede apuntarse que, tras una evolución muy favorable de las cuotas de exportación en este tipo de servicios (no exento de vaivenes), las nuevas presiones competitivas de los primeros años 90 parecieron hacer mella en España a partir de 1992 (antes que en la propia UE), siendo su evolución relativamente independiente de las mejoras en la competitividad precio de la economía. La pérdida de competitividad en cuotas en los últimos años de referencia es solidaria, además, con un fuerte deterioro de los saldos de comercio en este tipo de servicios (ver tabla 4), lo que sugiere que la pérdida de competitividad relativa no sólo se dio en el ámbito exterior, sino también en el mercado interior.

En todo caso, nótese que estas reflexiones surgen al hilo de un análisis sobre estadísticas de comercio internacional que, ciertamente, tienen sus limitaciones y no recogen más que una pequeña parte, aunque significativa, del volumen de intercambios e internacionalización que afecta a la competitividad de cada sector.

5. CONCLUSIONES

Las relaciones entre competitividad y servicios deben entenderse dentro de un marco analítico que tenga en cuenta tanto los efectos de los servicios en la economía global como los retos que las economías competitivas imponen a los mismos servicios. En esta segunda dirección parece evidente que los servicios necesitan una aproximación específica, pues no se internacionalizan del mismo modo que los bienes. En el comercio de servicios influyen tanto factores expansivos que obligan a la apertura de mercados -por la propia dinámica económica-, como factores limitativos que restringen las posibilidades de crecer comercialmente -debidos a las peculiares características de la naturaleza de los servicios y a algunas de las regulaciones a ellas asociadas.

En este marco analítico se presenta, como un caso particular, la relación entre cuotas de mercado (como indicador de competitividad) y los indicadores de precios y costes que necesariamente han de influir en la capacidad competitiva. El estudio se ha realizado separadamente para servicios y bienes de modo que se pudiera indagar el comportamiento diferencial de la competitividad de los servicios.

Por los elementos limitativos referidos (poder de mercado, segmentación de mercados, regulaciones, internalidades, etc.) cabría esperar una menor sensibilidad de los servicios a los factores de precios y costes; según los argumentos expuestos en la *paradoja de Kaldor*. Sin embargo, según los resultados obtenidos para la economía española, los bienes aparecen como menos sensibles que los servicios a la competitividad precio. Es más, los servicios se encuentran “dentro” de la relación que dicta la lógica económica: a mayor apreciación en el tipo de cambio efectivo real (TCER), menores cuotas de mercado y viceversa. Todos los índices utilizados confirman este hecho. Además, destaca la fuerte influencia de los ciclos económicos en el sometimiento del comercio a los precios relativos (a diferencia de las tendencias, que muestran comportamiento de fondo justificando los argumentos de Kaldor). No obstante, hay un factor que explica esta primera refutación de la hipótesis principal: la fuerte presencia del turismo en la economía española (dos tercios del comercio de servicios), sometido a más componentes cíclicos y de precios relativos de los que cabría esperar.

Otro factor que explica el rechazo de la hipótesis previa reside en una debilidad de la cuota de mercado como indicador de competitividad, y es que su estimación, como señala Alonso (1992): “depende muy destacadamente de aquellas alteraciones institucionales que afectan a los niveles de vinculación del país – o de los competidores-, con los mercados internacionales”. En el caso español, es evidente que el fuerte proceso de apertura comercial de la década de los 80, especialmente a partir de la entrada en la CEE en 1986, condujo a una progresión de las cuotas en el exterior con resultados divergentes en los bienes y en los servicios. En las primeras, los bajos niveles de integración internacional previos determinaron una evolución de las cuotas muy positivas; por el contrario, en los servicios donde España se halla especializada los niveles de apertura previos eran sensiblemente mayores; en concreto, el turismo, se configuró como una actividad estratégica ya en los años 60, siendo su papel entonces todavía más decisivo para el conjunto de la economía que el que desempeña hoy en día. Por el contrario, las actividades de servicios donde España muestra una escasa especialización son las que tradicionalmente se han asociado a marcos regulatorios muy fuertes y escasos niveles de exposición internacional.

Los servicios de transporte y de comunicaciones muestran similitudes con el caso del turismo, dentro de la incidencia de las regulaciones, los recientes procesos de liberalización y el impacto de los mismos sobre las características peculiares de estos sectores, que podrían haber actuado acentuando la importancia de los precios relativos.

En cualquier caso, en algunas otras actividades de servicios, especialmente dentro de los servicios a la producción, se aprecian comportamientos diferentes. Entre ellos, los servicios a empresas, que aparecen con un comercio relativo más ligado a sus tendencias de crecimiento estructural y a los elementos que estriban de su naturaleza. Por su parte, los servicios financieros y de seguros muestran relaciones tipo Kaldor (contrarias a lo que dicta la lógica económica), vinculadas a la integración de mercados, las regulaciones y el ciclo económico.

Finalmente, debe constatar que el estudio realizado no es más que una primera exploración en el estudio de la competitividad aplicada a un nivel sectorial que requerirá, en buena lógica, investigaciones posteriores más avanzadas y precisas que puedan arrojar algo más de luz en el complejo haz de relaciones, factores y variables por el que discurre el intrincado concepto de competitividad.

6. REFERENCIAS

- Aharoni, Y. (Ed.) (1993): *Coalitions and competition: the globalization of professional business services*. Routledge, London and New York
- Alonso, J.A. (1992): “Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos”, *Información Comercial Española*, nº 70: 38-76.
- Argandoña, A. (1990): “Regulación y desregulación de los servicios”. *Papeles de Economía Española*, 42: 218-239.
- Banco de España (varios años): *Balanza de Pagos de España*, Madrid.

- Bhagwati, J. (1987) "International trade in services and its relevance for economic development" in Giarini, O. (Ed.), *The emerging service economy*. Pergamon Press, Oxford.
- Cohen, S.S. (1994): "Speaking freely". *Foreign Affairs*, July/August.
- Comisión Europea (1997), *Panorama of the EU Industry*, Comisión Europea, Bruselas
- Cuadrado, J.R. (1993b) "Las resistencias inflacionistas y los servicios" Cuadernos de información económica nº 75, Fundación FIES.
- Cuadrado, J.R. (1993a) "Precios de los servicios e inflación: un campo para las políticas microeconómicas y de reordenación" Cuadernos de información económica nº 70, Fundación FIES
- Cuadrado, J.R., Del Río, C. (1993): *Los Servicios en España*. Pirámide, Madrid
- Daniels, P.W. (1993): *Service industries in the world economy*. Blackwell, Oxford.
- Dunning (1993) "The internationalisation of the production of services: some general and specific explanations" In Aharoni (Ed.) *The globalisation of professional business services*, Routledge, London and New York.
- Espasa, A.; Gómez-Churrua, R. y Morales (1993): "Un análisis econométrico del turismo en España: implicaciones para el estudio sectorial de las exportaciones y algunas consideraciones de política económica", in Espasa y Cancelo (eds), *Métodos cuantitativos para el análisis de la coyuntura económica (Alianza Editorial)*, chapter 10.
- Esteban, A. (1997): "Previsiones de la demanda turística", *Información Comercial Española*, nº 749.
- European Commission (1997) *The competitiveness of European Industry*. DGIII, Comisión Europea, Bruselas.
- EUROSTAT (1993): *International Trade In Services, 1982-1991*, Luxemburgo
- EUROSTAT (1997): *International Trade In Services, 1986-1995*, Luxemburgo
- Fagerberg, J. (1996): "Technology and competitiveness", *Oxford Review of Economic Policy*, vol 12, nº 3.
- Gadrey, J. (Ed) (1994): *Relations de services, marchés de services*. Paris, CNRS Editions
- García, C.E. (1996): "La internacionalización de los servicios: modalidades y tendencias reflejadas en los servicios", *Papeles de Economía Española*, nº 66
- Giarini, O. (Ed) (1987), *The emerging service economy*. Pergamon Press, Oxford.
- González, F (1997): *El comercio de servicios en España y la O.C.D.E.: un modelo de predicción de importaciones y exportaciones aplicado al caso español*, Tesis Doctoral, Universidad de Granada.
- González, F. (1997): "El sector exterior español frente al movimiento liberalizador de los mercados a nivel internacional", *Revista de Estudios Europeos*, nº 15.

- González, F. (1999): “La demanda exterior de servicios”, in J.R. Cuadrado Roura: *El sector servicios y el empleo en España. Evolución reciente y perspectivas de futuro*, Fundación BBV, Madrid.
- González, M. (1997): *Los servicios en la economía española: viejos problemas, nuevos retos*. Instituto de Estudios Económicos.
- Guerrero, D. (1995): *Competitividad: teoría y política*, Ariel, Madrid
- Gutiérrez, P. (1992): “Competitividad y servicios”, *Información Comercial Española*, nº 705.
- Instituto Nacional de Estadística (1992): *Contabilidad Nacional de España. Serie Enlazada 1964-1991. Base 1986*, Madrid
- Instituto Nacional de Estadística (1998): *Contabilidad Nacional de España. Base 1986. Serie Contable 1992-1997*, Madrid
- Kaldor, N (1978): “The effect of devaluations on trade”, in *Further essays on applied economics*, Duckworth, London.
- Krugman, P. (1994): "Competitiveness: a dangerous obsession". *Foreign Affairs*, March/April
- Krugman, P. (1996): *Pop Internationalism*. Massachusetts Institute of Technology.
- Martín, C. (1993): “Principales enfoques en el análisis de la competitividad”, *Papeles de Economía Española*, nº 56.
- Martín, C. (1997): *España en la nueva Europa*, Alianza Economía, Madrid
- Nusbaumer, J. (1987b) *Services in the global market*. Kluwer, Boston.
- Petit, P. (1994) “Formes de services et modes d’internationalisation des économies”. En De Bandt J.; Gadrey, J. (Ed.) *Relations de services, marchés de services*. Paris, CNRS Editions.
- Petitbó, A. (1997) *La promoción y la defensa de la competencia en las modernas economías de mercado*. Mimeo, Madrid.
- Porter (1990): *The competitive advantage of nations*. The MacMillan Press, Ltd. London.
- Prestowitz, C.V. (1994) “Plying to win”. *Foreign Affairs*, July/August 1994.
- Raymond, J.L. (1991): “Evolución de la competitividad de la economía española frente a la Europa de los doce”, *Working Paper Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FIES)*, nº 70
- Raymond, J.L. (1995): “Crecimiento económico, factor residual y convergencia en los países de la Europa comunitaria”. *Papeles de Economía Española*, nº 63.
- Roberts, J. (1998) “The internationalisation of Business Service Firms: a stages approach.” *The Services Industries Journal*. October 1998, vol 19, nº 4.
- Ruane, F. (1993): “Internationalization of services: Conceptual and empirical issues”, *European Economy*, 3.

- Rubalcaba, L. (1997): *Los Servicios a Empresas en Europa: crecimiento y asimetrías*, Doctoral Dissertation, University of Alcalá.
- Rubalcaba, L. (1999): *Business services in European Industry: Growth, Employment and Competitiveness*, European Commission, Bruselas.
- Sáez, F. (1993): Los Servicios en España: situación y tendencias.
- Secretaría General Técnica (1994): "Servicios a la industria, competitividad y balanza de pagos", *Boletín Económico del ICE*, nº 2410.
- Sapir, A. (1993): "The structure of services in Europe: a conceptual framework", *European Economy*, 3, 83:98
- Segura, J. (1993): "Sobre políticas microeconómicas de competitividad", *Papeles de Economía Española* nº 56: 348-360.
- Thurow, L. (1994): "Microchips, no potato chips". *Foreign Affairs*, July/August.
- Viñals, J. (1993) "La competitividad, sus determinantes y el papel de la política macroeconómica". *La competitividad de la industria española*, *Papeles de Economía Española*, nº 56: 278-294.
- World Trade Organisation (1999): *Annual Yearbook, 1998*,

Documentos de Trabajo de Servilab

- DT-1/97** **LAS FERIAS Y EXPOSICIONES EN EUROPA COMO FACTORES DE COMPETENCIA Y ESPECIALIZACIÓN URBANA.**
Juan Ramón Cuadrado Roura y Luis Rubalcaba Bermejo
- DT-2/97** **UNA APROXIMACIÓN A LAS FUNCIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA : 1960-1994.**
Miguel González Moreno y Francisco González Gómez
- DT-3/97** **EMPLEO Y CUALIFICACIONES LABORALES EN EL SECTOR SERVICIOS. EVOLUCIÓN RECIENTE Y ANÁLISIS PROSPECTIVO.**
Carlos Iglesias Fernández, Julián Messina Gravovsky y Juan Ramón Cuadrado Roura (**Agotado**)
- DT-4/97** **EL CONSUMO FAMILIAR DE SERVICIOS EN ESPAÑA : FACTORES EXPLICATIVOS DE LAS DECISIONES DE GASTO.**
Elena Mañas Alcón (**Agotado**)
- DT-1/98** **CRECIMIENTO, PRODUCTIVIDAD Y SERVICIOS AVANZADOS EN EUROPA: IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA.**
Luis Rubalcaba Bermejo, Alvaro Ortiz Vidal-Abarca y Tomás Mancha Navarro
- DT-2/98** **LAS CADENAS DE FRANQUICIAS EN ESPAÑA: ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y ORGANIZACIÓN ESPACIAL.**
Agustin Gámir de Orueta y Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle
- DT-3/98** **LOS SERVICIOS EN LAS RELACIONES INTERSECTORIALES DE LA ECONOMIA: PROPUESTA METODOLOGICA Y EVIDENCIA.**
José Antonio Camacho Ballesta
- DT-4/98** **ANÁLISIS DEL EMPLEO POR FORMAS COMERCIALES. ASALARIZACIÓN Y DISMINUCIÓN DEL REFUGIO DE “AUTÓNOMOS”.**
Javier Casares Ripol, Evangelina Aranda García y Víctor Jesús Martín Cerdeño
- DT-5/98** **FORMACIÓN EN LAS ACTIVIDADES DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL.**
Evangelina Aranda García
- DT-1/99** **PATRONES DE CONVERGENCIA REGIONAL EN LOS SERVICIOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.**
Santiago Martínez Argüelles y Fernando Rubiera Morollón

DT-2/99 INTENSIDAD TECNOLÓGICA Y CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO EN EL SECTOR SERVICIOS

Juan Ramón Cuadrado, José Guardia, Carlos Iglesias y Álvaro Ortiz

DT-3/99 FUENTES DE FLUCTUACIÓN SECTORIAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Juan Ramón Cuadrado y Álvaro Ortíz.

DT-4/99 LA DEMANDA DE TRANSPORTE DE MERCANCÍAS EN ESPAÑA: FACTORES DETERMINANTES Y UN ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE TRÁFICO EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA.

Juan Carlos Martín Hernández y Concepción Román García