



**INSTITUTO UNIVERSITARIO
de Análisis Económico y Social**



**Universidad
de Alcalá**

www.iaes.es

La productividad y competitividad en los servicios españoles: ¿Cómo ha afectado la reciente crisis económico- financiera?

Andrés Maroto Sánchez y Juan R. Cuadrado Roura

**SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO
11/2014**

LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN LOS SERVICIOS ESPAÑOLES: ¿CÓMO HA AFECTADO LA RECIENTE CRISIS ECONÓMICO-FINANCIERA? (*)

RESUMEN

El análisis de la productividad en las actividades de servicios ha sido objeto de un interesante y creciente debate a escala internacional. Por otra parte, la productividad ocupa, desde principios de los noventa, una posición central en el estudio de la competitividad internacional de las economías. Este trabajo analiza, precisamente, las relaciones que existen entre la competitividad internacional, la productividad y los costes laborales en el sector servicios de la economía española. El ejercicio que se toma como punto de partida es 1995 y el análisis abarca hasta la actualidad, lo que permite examinar el impacto que ha tenido la crisis económica en dichas variables, con un enfoque desagregado del sector servicios. Los resultados que se obtienen son relevantes, particularmente porque en algunas de las actividades de servicios se evidencia que los factores no relacionados directamente con los costes y los precios tienen un papel muy significativo. Esto permite distanciarse – al menos parcialmente – de las teorías convencionales sobre comercio internacional.

Palabras clave: Servicios, productividad, costes laborales, competitividad, crisis económica.

Clasificación JEL: L8, O40, J3, F1

ABSTRACT

Since the 90s., productivity has become a key factor in the analysis of the international competitiveness. On the other hand, the measurement and analysis of the productivity within the service sector and their heterogeneous activities has been object of an interesting and wide international debate in recent years. This paper analyses the relationship between competitiveness, productivity and labor costs in the Spanish service industries from 1995 onwards. The two main value added of this paper to the existing literature are the disaggregated analysis within services and the focus on the disparities caused by the economic crisis. The main results suggest that non cost related factors have a key role to explain the competitiveness of some service industries, partially refuting some conventional theories on international trade.

Key words: Services, productivity, labor costs, competitiveness, economic crisis

(*) Este trabajo, ya revisado, será próximamente publicado por la revista 'Ekonomiaz'.

AUTOR

ANDRÉS MAROTO SÁNCHEZ Senior Lecturer in the Department of Economic Analysis: Economic Theory, Universidad Autónoma de Madrid. Researcher in the Instituto de Análisis Económico y Social (IAES), Universidad de Alcalá, Madrid.

JUAN RAMÓN CUADRADO ROURA Professor in Applied Economics. Director-Founder of the Instituto de Análisis Económico y Social (IAES), Universidad de Alcalá, Madrid.

ÍNDICE

Índice.....	4
1. Introducción	5
2. La productividad de los servicios en España: 1995-2013	7
3. Evolución de los costes laborales, precios y costes laborales unitarios en los servicios en España: 1995-2013.....	14
4. Evolución de la competitividad en los servicios en España: 1995-2013 .	19
5. Conclusiones	27
6. Referencias bibliográficas	28

1. INTRODUCCIÓN

La globalización de muchos sectores, en los que antes predominaban los agentes locales, ha sido uno de los hechos estilizados que han caracterizado la realidad económica en los últimos años. Y las actividades de servicios no han permanecido ajenas a dicho fenómeno. Las tendencias recientes relacionadas con el aprovisionamiento global han permitido a los servicios superar la tradicional segmentación de sus mercados y los límites a su internacionalización, convirtiéndolos en agentes activos de la expansión internacional de los negocios.

Este proceso de globalización del sector terciario, sin embargo, no es ajeno a las particularidades que presentan este tipo de actividades en cuanto a su comercialización y distribución. Por esta razón, y con el objetivo de tener en cuenta esa especificidad y complejidad en la provisión internacional de servicios, la literatura especializada ha venido definiendo cuatro modos diferentes de comercio internacional propios de este sector: comercio transfronterizo; consumo en el extranjero; presencia comercial; y presencia física de personas en el exterior (Rubalcaba, 2007). Esta taxonomía hace hincapié en cómo la globalización de los servicios se materializa de forma distinta a la de los bienes manufacturados, razón por la cual merece especial atención. Por un lado, aspectos como la proliferación en el uso de las tecnologías relacionadas con la información y la comunicación (TICs) - tales como comunicaciones telefónicas, Internet o plataformas de provisión de servicios en red -, la mayor accesibilidad a los mercados financieros globales, o la estandarización en la producción, han impulsado o propiciado en los últimos tiempo una mayor capacidad en la transferencia de algunas actividades de servicios, sin que por ello se vean afectados negativamente los costes o la calidad del servicio. La otra cara de la moneda la constituyen, entre otros factores, la heterogeneidad en materia reguladora a nivel nacional, la existencia de requisitos legales específicos en los diversos países, las formalidades y barreras administrativas, o las diferencias en los sistemas de responsabilidad civil y garantías financieras. Todas estas limitaciones y barreras afectan negativamente a la creación y consolidación de un mercado global de servicios (Rubalcaba y Maroto, 2007).

Dentro de esta internacionalización de los servicios de la que estamos hablando, un concepto ha irrumpido como referente en cualquier discusión de tipo político o académico: la competitividad. Este concepto engloba a todos aquellos factores que promueven y obstruyen la expansión internacional. La competitividad es una de las pocas nociones, utilizadas por los economistas modernos, que no surge de la literatura reciente, por lo que se han propuesto muchas definiciones y caracterizaciones vinculadas a dicho concepto. De esta forma, puede entenderse a partir de la amplia definición expresada en la Agenda de Lisboa, donde se concibe como *“la capacidad de un país para mejorar e*

incrementar los niveles de vida de sus ciudadanos, proporcionando más y mejor empleo y mayor cohesión social". Dentro del abanico de diversos factores socio-económicos que pueden contribuir al logro de estos objetivos destaca la competitividad comercial, vinculada estrechamente con el comportamiento en materia exportadora e importadora de los países.

La competitividad comercial a nivel empresarial es un concepto que deja poco al debate ya que puede entenderse como la capacidad de mantener o aumentar su rentabilidad en las condiciones que prevalecen en el mercado. El hecho de que la ganancia de cuota de mercado por parte de una empresa deba ser necesariamente a costa de las demás otorga a la idea de competitividad empresarial la connotación habitual de rivalidad en el logro de unos determinados resultados económicos. Por el contrario, resulta mucho menos clara la traslación del concepto de competitividad a una escala macroeconómico, sectorial o territorial, ya se trate de un país o una región.

La ambigüedad conceptual se traslada a los indicadores de competitividad cuando estos se centran en el comercio exterior de un territorio en el tipo de cambio de su divisa. La dificultad de encontrar en el comportamiento de ciertas variables relacionadas con el mercado internacional las claves de la competitividad nacional ha contribuido a la búsqueda de alternativas más apropiadas y relacionadas con el bienestar de dicho territorio. Por esta razón en los últimos años la atención se ha desplazado hacia aspectos relacionados con el crecimiento económico y, en particular, con la productividad laboral. El logro de un superávit comercial o el aumento de las exportaciones debido a salarios bajos o a una moneda débil no constituyen signos de competitividad, en cambio una creciente participación nacional en las exportaciones internacionales está vinculada al nivel de vida si el aumento en las exportaciones de sectores que alcanzan elevados niveles de productividad contribuyen al crecimiento de la productividad agregada (Porter, 1991).

Teniendo en cuenta este marco conceptual, este trabajo tiene 3 objetivos principales. En primer lugar analizar la evolución de la productividad, los costes laborales y la competitividad comercial del sector servicios de la economía española en los últimos años. Segundo, distinguir los rasgos diferenciales que las actividades terciarias presentan frente a otras ramas de actividad y entre ellas mismas dentro de estas variables. Finalmente, el trabajo se centra en un período temporal de especial interés ya que compara los patrones y hechos estilizados antes y después de la crisis económica que comenzó a finales de 2006. Para ello, en la siguiente sección se analiza la productividad de los servicios en España desde mediados de los 90s, tomando como referencia lo observado en el conjunto de Europa, Estados Unidos y Japón. Posteriormente, en la sección 3 se analiza la evolución del componente de costes y precios dentro del sector servicios, así como su relación con la productividad a partir de los

costes laborales unitarios. En la sección 4 se trata de cerrar este análisis relacionando estos factores de costes con la competitividad comercial del sector en España, comparándolo con su contexto europeo, y diferenciando los comportamientos heterogéneos dentro del propio sector.

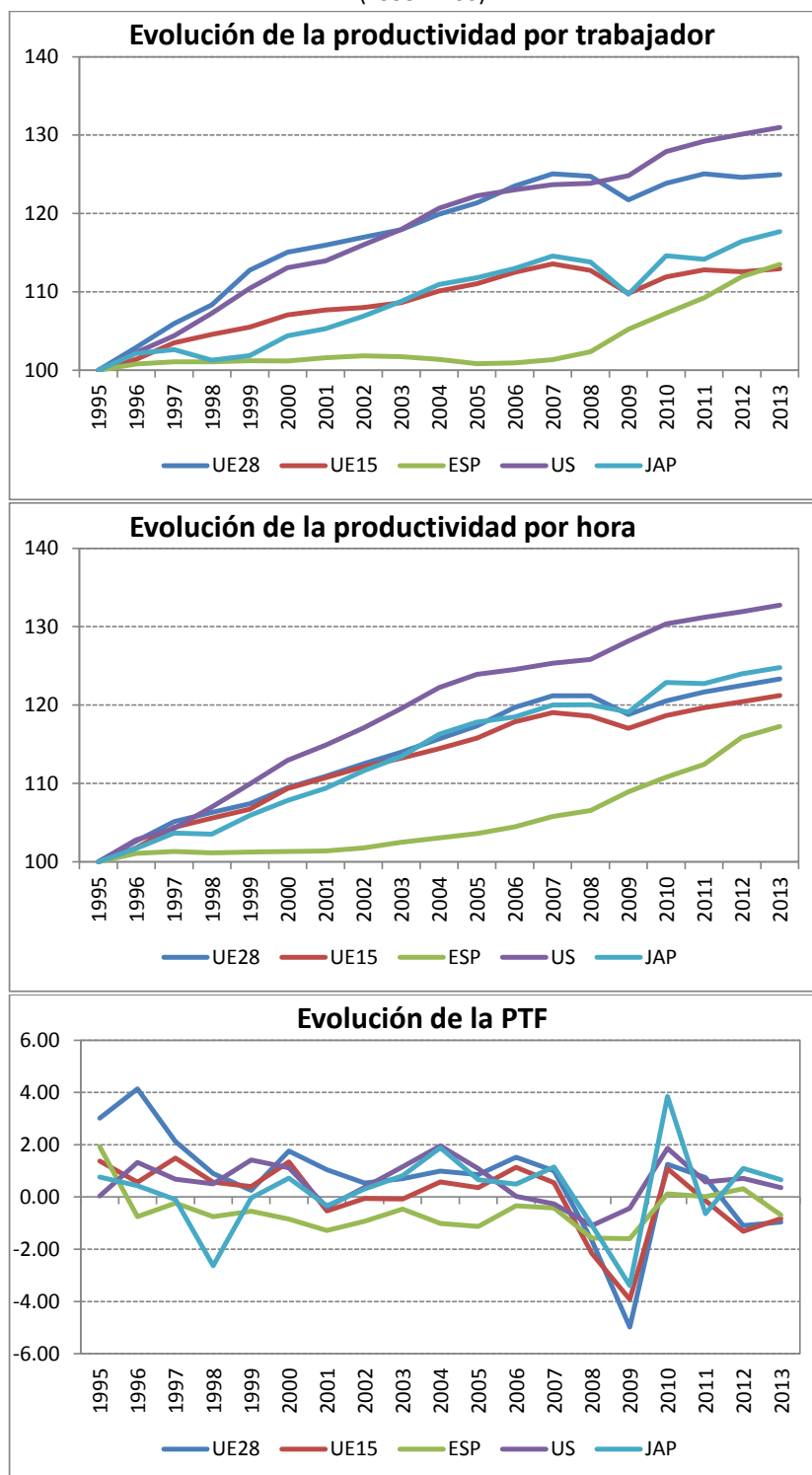
2. LA PRODUCTIVIDAD DE LOS SERVICIOS EN ESPAÑA: 1995-2013

Además de la anteriormente citada relación positiva entre la productividad y la competitividad de una economía (ya que las diferencias de productividad entre economías pueden ser relevantes para explicar el tránsito desde los niveles de costes a los niveles de precios), resulta fácil entender por qué profundizar en su comportamiento en el caso del sector servicios se ha convertido en uno de los temas de mayor actualidad dentro de los debates académicos y político-económicos en los últimos años.

Las teorías convencionales¹, a raíz de la 'enfermedad de costes' introducida por Baumol en varios de sus trabajos, afirmaban que el retroceso en el crecimiento de la productividad en las economías avanzadas podría explicarse como consecuencia del crecimiento del sector servicios y su menor productividad relativa. Sin embargo, en los últimos años estas ideas se han ido matizando y su validez se ha restringido únicamente a algunas ramas terciarias de consumo final o a los servicios fuera de mercado (Maroto, 2009). Además de algunos problemas relacionados con la definición y medición de la productividad en muchas actividades de servicios, en general, las principales revisiones a las teorías convencionales se relacionan, fundamentalmente, con el papel de la innovación y el conocimiento en buena parte de las actividades de servicios, y la necesidad de considerar los efectos indirectos que muchos servicios tienen sobre el resto del tejido productivo a través de su papel en la demanda intermedia, la externalización de muchas manufacturas o fenómenos como el outsourcing. La introducción de estas consideraciones ha llevado a muchos autores a encontrar evidencias del dinamismo y positiva evolución de la productividad en algunas ramas de servicios, fundamentalmente las más cercanas a las tecnologías de la información y la comunicación.

¹ Véase Maroto (2012) para una detallada revisión de la literatura sobre las relaciones entre productividad y sector servicios. Para una ampliación en el caso regional véase Maroto (2013).

Figura 1. Evolución de la productividad agregada, 1995-2013
(1995 = 100)



Fuente. The Conference Board, Total Economy Database (2013)

La **Figura 1** muestra la evolución de la productividad agregada de la economía española frente a la experimentada en la Unión Europea, Japón y Estados Unidos desde mediados de los 90s en adelante². Los datos sobre productividad laboral – tanto en términos de PIB por trabajador (gráfico superior) como por hora trabajada (gráfico central) – muestran la notable diferencia entre el caso español y el resto de áreas analizadas. Mientras que la productividad española prácticamente no creció entre 1995-2007, se observa un crecimiento sostenido a partir del comienzo de la crisis económica, aunque dicho crecimiento responda únicamente al fuerte proceso de destrucción de empleo experimentado en España en los últimos años y no a mejoras estructurales en nuestra productividad. En el resto de áreas, especialmente Estados Unidos, se observa un crecimiento sostenido desde mediados de los 90s únicamente decelerado durante el trienio 2007-2009. Una imagen similar se observa cuando se analiza la productividad total de los factores (PTF) de nuestra economía (gráfico inferior de la Figura 1), que ha experimentado tasas de crecimiento no sólo inferiores a las del resto de áreas analizadas, sino incluso negativas durante casi todo el período analizado.

Los estudios que analizan la productividad agregada de las economías – ya sea por trabajador o por hora trabajada – podrían ocultar diferencias muy importantes sobre los niveles y tasas de crecimiento de la productividad en los distintos sectores y ramas de actividad. La estructura productiva constituye, así, un elemento determinante de la productividad de cualquier economía, y cómo no, la española. La evidencia empírica a nivel internacional subraya que existe un amplio rango de variación a nivel sectorial, tanto entre diferentes países como entre períodos de tiempo distintos. Así, tasas medias anuales con dos dígitos son comunes en sectores productores relacionados con las TIC, tales como las comunicaciones y algunos servicios avanzados de conocimiento (I+D, informática...), mientras que tasas claramente negativas se dan frecuentemente en algunas actividades terciarias fuera de mercado, algunos servicios personales o actividades de demanda final como la restauración.

La **Tabla 1** muestra las tasas de crecimiento medio anuales de la productividad laboral por sectores productivos para España, comparándolos con los observados para la media de la Unión Europea, Japón y Estados Unidos durante el período 1995-2007³. Se observa una notable diversidad entre sectores dentro de cada área económica y entre las distintas zonas geográficas. El crecimiento varía entre lo observado en las comunicaciones de la Unión Europea (alrededor del 11 por 100) a tasas de decrecimiento en algunos servicios sociales y

² Con datos extraídos de la base Total Economy Database elaborada por The Conference Board (<https://www.conference-board.org/data/economydatabase/>)

³ Los datos han sido extraídos de la base de datos EUKLEMS (véase van Ark y Voltjer (2008) para una revisión y explicación detallada de dicha base de datos. El proyecto se acabó en 2007 por lo que no hay datos actualizados y homogéneos a nivel sectorial para traer hacia el presente nuestro análisis.

comunitarios. Estos casos extremos aparecen generalmente en sectores pequeños, hecho comúnmente encontrado en la literatura especializada (Inklaar et al., 2003). Cuando se analizan sectores cuya contribución al tejido productivo nacional es mayor, en particular en el caso de los servicios como es este caso, el rango de variación se reduce.

Tabla 1
Crecimiento de la productividad laboral en España, Unión Europea, EEUU y Japón, 1995-2007

	Productividad por trabajador					Productividad por hora				
	EU15	EU27	ESP	JAP	US	EU15	EU27	ESP	JAP	US
TOTAL ECONOMÍA	1.18	1.50	0.07	1.73	2.12	1.55	1.88	0.56	2.34	2.20
SECTOR PRIMARIO	2.89	2.76	2.73	3.12	8.90	3.20	3.01	2.81	3.20	6.01
MINERÍA Y EXTRACCIÓN	1.21	2.38	-0.07	8.13	-1.56	1.13	2.34	1.51	9.06	-1.49
MANUFACTURAS	2.90	3.48	0.25	4.41	6.67	3.34	3.88	0.93	4.34	6.71
ENERGÍA	3.58	3.86	3.25	7.35	3.15	4.21	4.46	5.77	7.05	3.23
CONSTRUCCIÓN	-0.04	0.21	-1.35	0.02	-2.59	-0.07	0.21	-1.63	0.12	-2.62
COMERCIO	1.47	1.77	0.30	1.00	5.31	2.00	2.32	1.02	2.43	5.53
HOTELES Y RESTAURANTES	-0.69	-0.71	-2.10	-0.61	0.84	-0.08	-0.09	-1.19	0.65	0.79
TRANSPORTE	1.81	2.17	-0.04	-0.06	2.55	2.20	2.54	0.45	0.11	2.46
COMUNICACIONES	10.82	11.16	4.05	7.47	6.41	11.33	11.80	4.15	7.12	6.98
SERV. FINANCIEROS	3.75	4.08	7.15	3.11	3.78	4.08	4.36	7.27	3.09	3.60
AAPP Y DEFENSA	1.02	1.16	1.29	3.25	0.45	1.32	1.38	1.75	3.31	0.57
EDUCACIÓN	-0.66	-0.14	0.18	-0.61	-0.65	-0.69	-0.16	1.08	-0.13	-0.56
SANIDAD	0.51	0.70	-0.74	0.16	0.18	0.75	1.00	-0.26	0.65	-0.01
OTROS SERVICIOS SOCIALES, PERSONALES Y COMUNITARIOS	-0.58	-0.39	-0.71	0.61	1.87	-0.29	-0.06	-0.10	1.16	2.26
ALQUILER DE EQUIPAMIENTO			0.47	47.55				1.63	47.36	
SERVICIOS INFORMÁTICOS			-0.08	-2.81				0.85	-2.67	
I+D			-2.21	2.46				-1.39	2.46	
OTROS SERVICIOS A EMPRESAS			-0.71	0.44				-0.02	1.28	
TOTAL SERVICIOS	0.86	1.12	0.14	1.03	2.04	1.23	1.49	0.82	1.89	2.12
SERVS.DE MERCADO	1.64	1.92	0.15	1.40	3.95	2.15	2.45	0.92	2.45	4.07

Fuente: EUKLEMS (2013)

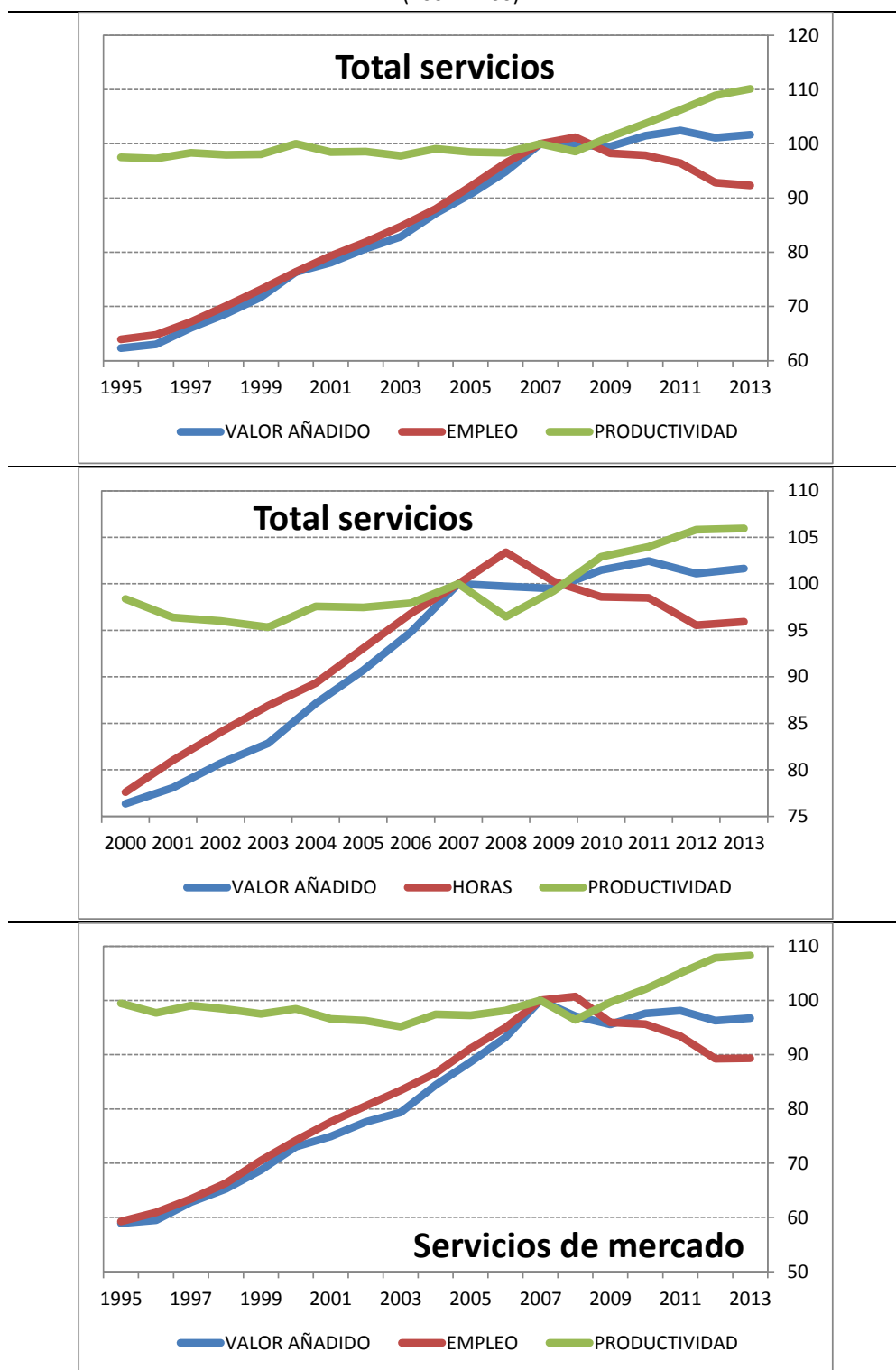
El crecimiento de la productividad española durante el período analizado – que corresponde con el período inmediatamente anterior al de crisis económica⁴ - fue prácticamente nulo (un 0,07 por 100 anual). Mientras que la productividad en nuestro sector servicios experimentó una tasa anual de crecimiento ligeramente superior a la media agregada (0,14 por 100), aproximadamente la mitad que el crecimiento observado en manufacturas (0,25 por 100) y lejos de las tasas de otros sectores productivos con menos peso en nuestro tejido productivo, tales como el primario (2,73 por 100) o la energía (3,25 por 100). El comportamiento de la productividad española⁵ queda más retratado aun cuando se comparan sus tasas de crecimiento con las observadas en el conjunto de la media europea u otros países de referencias, como Estados Unidos o Japón. Los grandes diferenciales entre el crecimiento de la productividad en España y otras áreas de referencia se reproducen cuando se analiza el sector servicios, y especialmente los servicios de mercado.

La **Figura 2** profundiza en el caso de los servicios en España durante el período 1995-2013. Los datos muestran la evolución de la producción, empleo y productividad laboral para el total de servicios y los servicios de mercado – aquellos más abiertos al sector exterior. Se toma como fecha de referencia (índice 100) para poder analizar si existen diferencias significativas o no entre los años pre-crisis económica y los de crisis. Se observa que los niveles de productividad del sector agregado se han mantenido aproximadamente estables durante el período de fuerte crecimiento de la producción y creación de empleo (ambas variables han crecido un 40 por 100 acumulado en estos años) que supuso la década anterior a la actual crisis económica. En el caso de los servicios de mercado, el fuerte ritmo de crecimiento en la producción no sólo no ha sido suficiente para impedir que la productividad laboral se haya estancado, sino que incluso ha decrecido durante los años analizados.

⁴ Para un análisis del comportamiento paradójico de la productividad española durante el periodo de crisis económica 2007-2011 y algunas de sus posibles causas explicativas, véase Maroto y Cuadrado (2013).

⁵ Para un análisis en profundidad de la productividad española en las últimas décadas, así como de los factores explicativos de su evolución, véase Cuadrado y Maroto (2012).

Figura 2. Valor añadido, empleo y productividad laboral en los servicios españoles
(2007 = 100)



La imagen a partir del año 2007, tanto en el caso de los servicios como en la economía en general, ha experimentado un cambio radical aunque las causas de este cambio no den razones para el optimismo. Se observa que, mientras que la producción en el sector servicios ha permanecido estable en los últimos seis años, el fuerte proceso de destrucción de empleo experimentado en el conjunto de la economía española – y que ha sido incluso más grave en muchas de las actividades de servicios – ha provocado el efecto estadístico ilusorio⁶ de un notable crecimiento en la productividad laboral en España. La razón es que los problemas de capitalización y eficiencia que existían durante los años de bonanza, y que no fueron abordados en su momento, limitaron durante ese período la competitividad de los servicios españoles que se ha visto mejorada en los últimos tiempos a pesar de que no se ha mejorado en la eficiencia con la que se combinan nuestros recursos – como puede observarse al analizar los datos sobre productividad total de los factores (véase Figura 1).

Finalmente, la heterogeneidad interna de las distintas ramas de servicios en la evolución de su productividad también se observa en cuanto a los niveles actuales de la misma. En 2013, la productividad laboral de los servicios en España era de 8244 euros por trabajador y 18 euros por hora trabajada, lo que supone un 19 por 100 menos que la media nacional, y muy lejos de los niveles contabilizados en las manufacturas – 29 por 100 por encima de la media agregada – y en la industria en general – 35 por 100. Dentro del propio sector servicios, la productividad laboral en los servicios de mercado es ligeramente superior (8909 euros por trabajador y 19,1 euros por hora trabajada), fundamentalmente por los altos niveles en sectores relacionados con la información y las comunicaciones y con las finanzas y los seguros – el sector más productivo de nuestro sector terciario si no tenemos en cuenta los alquileres inmobiliarios.

⁶ Debe advertirse que no existe necesariamente una relación inversa entre evolución del empleo y productividad. Aunque es cierto que las mejoras de productividad en España a partir de 2007 se han basado en la destrucción de empleo y no en mejoras de eficiencia, en otras circunstancias las dos variables crecen simultáneamente. El círculo virtuoso vivido por algunas economías, tales como Estados Unidos, Irlanda o algunos países escandinavos (Maroto y Cuadrado, 1996), entre 1995 y los años de crisis económica, así lo confirma. En ese proceso tuvo mucho peso un ritmo de cambio estructural más intenso que en España, orientado hacia una especialización de dichas economías hacia actividades más productivas y abiertas a la competencia exterior.

3. EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES, PRECIOS Y COSTES LABORALES UNITARIOS EN LOS SERVICIOS EN ESPAÑA: 1995-2013

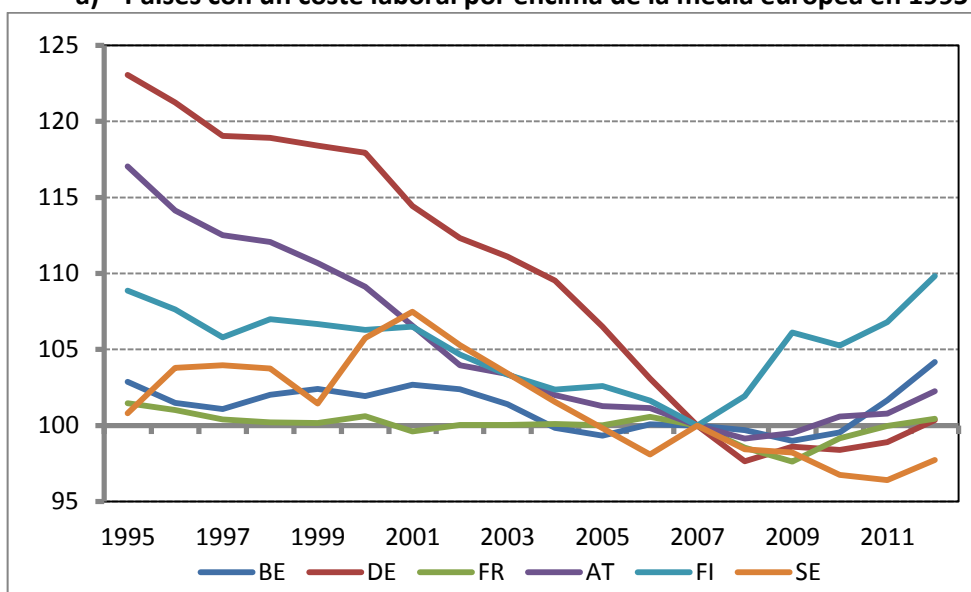
La evolución conjunta de la productividad y los costes de producción es determinante de la capacidad de las empresas de asimilar las subidas de costes y, por tanto, del comportamiento de precios y de la capacidad de competir y mantenerse en los mercados. Los costes laborales son un componente muy importante dentro de los costes totales de producción, sobre todo en un sector generalmente intensivo en mano de obra como es el caso de los servicios. Si en dicho sector su ritmo de crecimiento resulta excesivo en comparación con la mejora de la productividad del trabajo y si la posibilidad de transmitir ese crecimiento de costes a los precios está limitada por la presión de la competencia externa – como sucede en el caso de algunos servicios de mercado –, la competitividad y rentabilidad del sector se resentirán, provocando destrucción de empleo. Por el contrario, si la presión de la competencia no es intensa, las alzas salariales se trasladarán a precios generando inflación salarial, como ha ocurrido en muchos servicios no destinados a la venta o de orientación pública. Por todo esto, en esta sección del artículo se analiza el comportamiento seguido por los costes laborales en España con el objetivo de ligar el análisis anterior sobre la productividad laboral (sección 2) con el de la competitividad de los servicios en España (sección 4).

Con el objetivo de situar el caso español en su contexto, la **Figura 3** muestra la evolución de los costes laborales de las economías europeas desde mediados de los 90s en adelante. Se puede observar dos grupos de países con comportamientos claramente diferenciados. Por un lado, aquellos países con costes laborales más altos – principalmente los países centrales (Francia, Bélgica, Austria y Alemania) y algunos nórdicos (como Suecia o Finlandia) – experimentaron una reducción en sus costes laborales hasta el comienzo de la crisis económica, mientras que a partir de 2007 la evolución ha sido la contraria. Por otro lado, los países del sur de Europa, entre los que se encuentra España, y algunos países del norte de Europa (Reino Unido, Irlanda, Holanda y Dinamarca), que se situaban con unos costes laborales inferiores a la media europea en 1995 experimentaron un crecimiento en los mismos hasta el inicio de la crisis económica, el patrón opuesto a los del grupo anteriormente analizado. Sin embargo, a partir de 2007 se observa una división de este grupo de países. Por un lado, los países del sur de Europa han experimentado un fuerte proceso de reducción en sus costes laborales; mientras que los países del norte han seguido aumentando ligeramente los mismos. En general, se observa un proceso de convergencia en términos de costes laborales hasta el comienzo de la crisis, mientras que a raíz de la misma se observa un evidente proceso de divergencia entre los países más afectados por la misma – entre los que se encuentra España – que han reducido sus costes

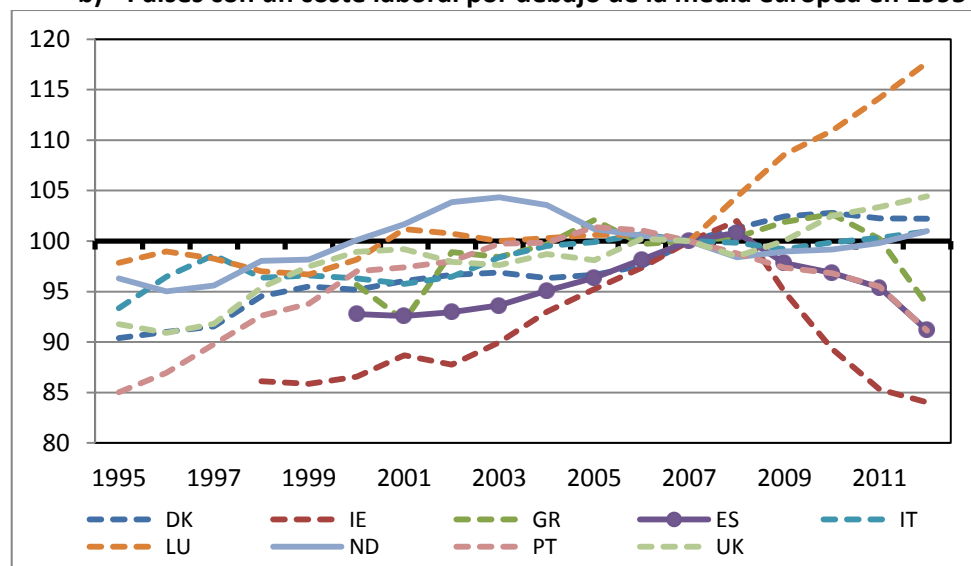
laborales, y los países del centro y norte de Europa que han experimentado un crecimiento de los mismos. Sin embargo, esta evolución de los costes laborales del conjunto de las economías europeas no ha sido igual en todos los sectores productivos, especialmente en los servicios.

Figura 3. **Evolución de los costes laborales en Europa, 1995-2012**
(Índice 2007 = 100)

a) Países con un coste laboral por encima de la media europea en 1995



b) Países con un coste laboral por debajo de la media europea en 1995



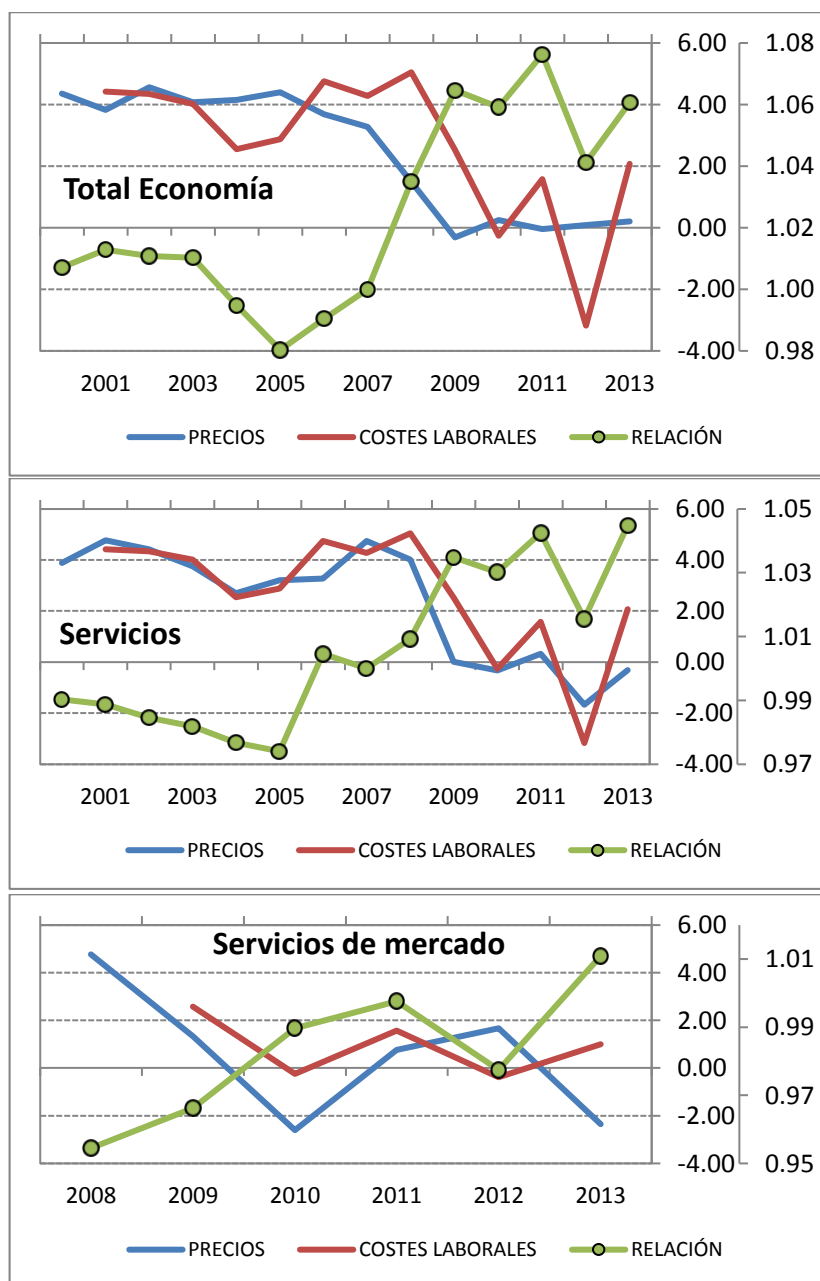
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT (2014)

Profundizando en el caso español, el crecimiento nominal de los costes laborales durante los 80s y 90s fue superior fue en general superior al crecimiento en los precios, con la única excepción de la crisis energética de los 90s (Pérez et al., 2004). Sin embargo, a partir de mediados de los 90s la brecha entre ambos crecimientos se fue moderando. A partir del año 2000⁷ (véase **Figura 4**) se observa como la brecha entre ambas variables, aunque generalmente a favor de los costes laborales, ha ido disminuyendo paulatinamente hasta el inicio de la crisis económica cuando, a pesar de ser unos años en los que el crecimiento de los costes laborales se ha ralentizado significativamente, la reducción mayor en los índices de precios ha llevado a que la brecha a favor de los costes laborales haya vuelto a crecer de forma notable.

Como puede observarse en el gráfico central de la **Figura 4**, el caso de los servicios es especial. Aunque presenta rasgos similares a los explicados anteriormente para el conjunto de la economía, el hecho diferencial es que la evolución de los precios y los costes laborales ha sido prácticamente coincidente. La brecha observada a favor de los costes laborales en otros sectores comerciales no se observa tan claramente en el caso de los servicios como agregado, aunque sí en los servicios destinados al mercado (gráfico inferior). Sin embargo, sí que se reproduce el hecho de que la convergencia que venía dándose desde los 90s hasta la crisis económica entre precios y costes laborales se ha roto a partir de 2007.

⁷ La base de Encuesta Trimestral de Costes Laborales elaborada por el INE con la que se han construido las series de costes laborales y costes laborales unitarios no tiene datos para antes del año 2000.

Figura 4. Evolución de los costes laborales y los precios, 2000-2013
Total economía vs sector servicios

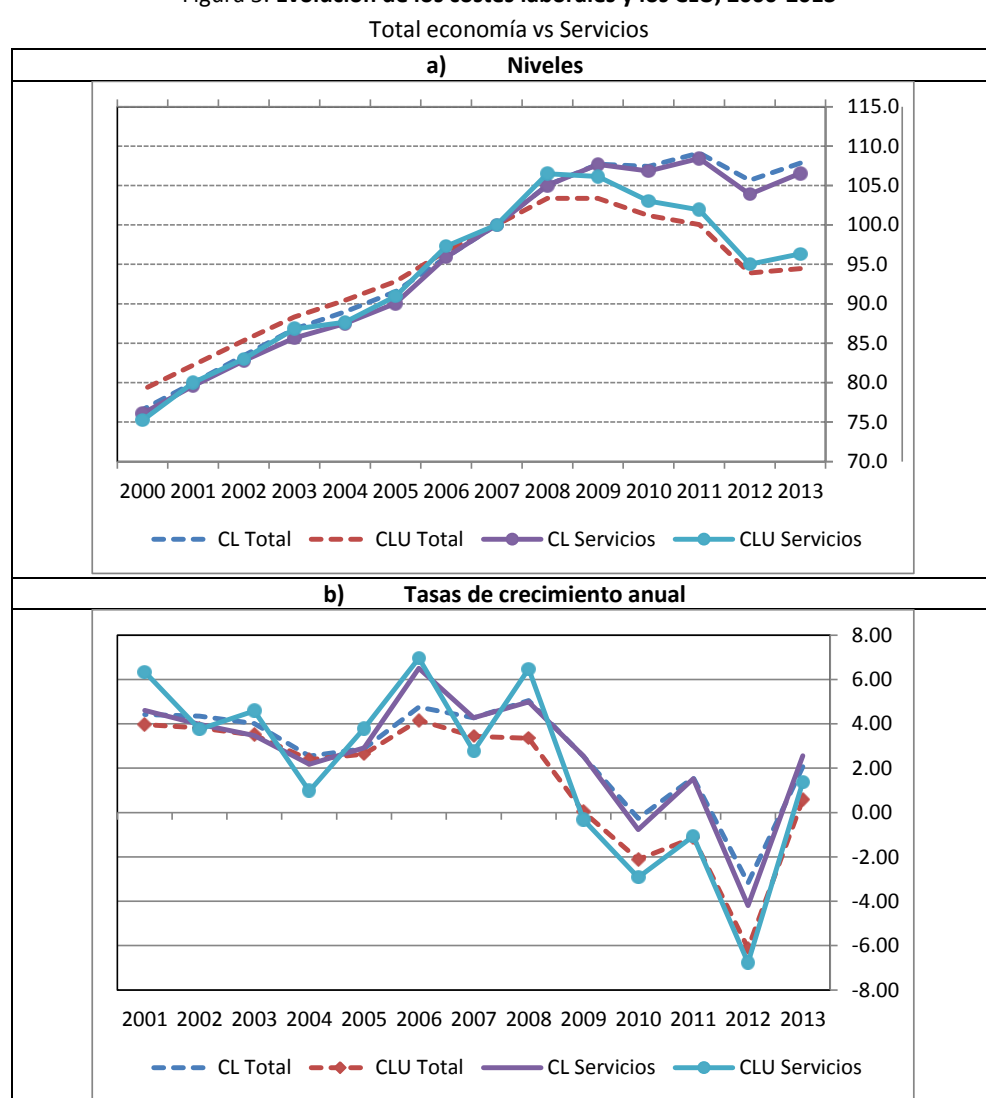


NOTA: La relación es el cociente entre el nivel de costes laborales y el nivel de precios (estimados en índices con base 2007)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ETCL (INE, 2014)

Teniendo en cuenta el análisis anterior los salarios podrían haber constituido un factor de inflación de costes en el período inmediatamente anterior de la crisis, especialmente en aquellas actividades de servicios destinadas al mercado que son las más expuestas a la competencia exterior dentro del sector. Sin embargo, para realizar este tipo de valoración habría que tener en cuenta la evolución conjunta de la productividad laboral y del empleo. Ambas variables inciden en los costes laborales unitarios, esto es, el cociente entre la remuneración por trabajador – o por hora trabajada – y su productividad real. Por esta razón, en la **Figura 5** se analiza la evolución conjunta de los costes laborales nominales y unitarios desde el año 2000.

Figura 5. Evolución de los costes laborales y los CLU, 2000-2013



Los datos muestran dos períodos claramente diferenciados. En el período anterior a la crisis económica se observa que los costes laborales unitarios se sitúan por encima de los costes laborales, tanto para el conjunto de la economía como para el sector servicios. Su evolución es menos moderada que la de los salarios. Es decir, la negativa evolución de la productividad española – trasladada al sector servicios – ha hecho que los crecimientos salariales no se vieran atenuados como en otros períodos (como la década de los 90s) u otros sectores comerciales, como las manufacturas. Como la productividad española durante estos años prácticamente no creció, la evolución de ambas variables es prácticamente paralela.

Sin embargo, a partir de 2007 se producen dos hechos significativos. En primer lugar, se produce un proceso de divergencia entre los salarios y los costes laborales unitarios, tanto en el conjunto de la economía como en el sector de servicios, debido fundamentalmente al fuerte crecimiento experimentado por nuestra productividad durante este período de crisis que, como se explicó anteriormente, ha estado basado en la fuerte destrucción de empleo experimentada por nuestra economía. Esta destrucción ha sido más importante, si cabe, dentro del sector servicios. Otro hecho destacable a raíz de la crisis económica (véase el gráfico inferior) es que las tasas de crecimiento de costes laborales unitarios, tanto agregados como en los servicios, han sufrido una fuerte caída en los últimos años.

4. EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EN LOS SERVICIOS EN ESPAÑA: 1995-2013

En las dos secciones anteriores del trabajo se ha analizado la evolución de dos de las variables clave de la competitividad exterior de una economía: la productividad y los costes laborales. Se ha observado que el comportamiento en materia de productividad de nuestros servicios, como el del conjunto de la economía no ha sido nada positivo en las últimas décadas y que la mejora a raíz de la crisis sólo ha respondido a la fuerte destrucción de empleo experimentada. En esta sección se trata de examinar cómo ha influido este patrón de crecimiento en la competitividad internacional de nuestro sector servicios. Para ello, en primer lugar, resumiremos brevemente algunos aspectos – teóricos y de medición - diferenciales de la competitividad comercial de las actividades de servicios con respecto al resto de sectores económicos. Posteriormente, se llevará a cabo un ejercicio econométrico para analizar dicho comportamiento de los servicios en materia de competitividad.

A pesar de la extensa literatura disponible en materia de competitividad comercial en los sectores manufactureros, la competitividad de los servicios es todavía un ámbito poco explotado, tanto en la

profundización de sus fundamentos como en el desarrollo de análisis empíricos. Dado que las actividades terciarias representan actualmente aproximadamente el 40 por ciento del comercio internacional y una gran mayoría de las inversiones extranjeras directas; la competitividad comercial en este tipo de actividades parece situarse como uno de los temas de estudio más relevantes en la actualidad.

La literatura especializada ha sugerido una amplia gama de razones que pueden motivar a que los países traten de incrementar su posición comercial exterior en el sector servicios. Una de las principales es intentar actuar sobre el balance por cuenta corriente con el fin de lograr su estabilidad y evitar posibles crisis con consecuencias económicas serias. De este modo, la capacidad de un país para evitar grandes fluctuaciones en su posición externa juega un papel clave a la hora de alcanzar una senda de crecimiento estable.

Llegados a este punto, surge la cuestión de cómo medir contable o estadísticamente la competitividad, así como aquellos factores que pueden ejercer alguna influencia sobre ella. Los especialistas han propuesto varias alternativas para este objetivo, pero dado que no existe consenso sobre un único indicador ideal para un concepto tan amplio, el debate sobre la medición de la competitividad sigue siendo enérgico y ampliamente difundido entre académicos y responsables políticos. En aquellos trabajos cuyo centro de atención ha sido el sector manufacturero, la mayoría de los economistas, hasta ahora, han enfatizado el papel de aquellos factores determinantes de la competitividad basados en los niveles de precios al consumidor y los costes. A partir de estos factores, el análisis debe centrarse en índices de precios, valores unitarios de exportación y costes laborales. Estos últimos son particularmente precisos a la hora de describir actividades intensivas en mano de obra, tales como los servicios.

Los estudios⁸ en esta dirección han intentado vincular aquellos factores relacionados con precios y costes con el comportamiento comercial en el exterior. Para ello, se suele utilizar el *tipo de cambio real basado en los costes laborales unitarios* (TCR_{CLU}) como la variable más adecuada⁹ para medir dicha competitividad, dado que es la que mejor relaciona los avances en la rentabilidad de la producción (al utilizar como principal insumo al factor trabajo) con el patrón competitivo, principalmente en aquellas actividades donde el factor trabajo ocupa un lugar destacado, como es el caso de muchas de las actividades de servicios que aquí nos atañen.

⁸ Véase Maroto et al. (2008) para una revisión sobre la literatura y distintos indicadores de competitividad en el sector servicios.

⁹ No obstante, hay que tener presente que como todos los otros indicadores mencionados, el tipo de cambio real basado en los CLU presenta también algunas limitaciones. La principal de ellas es que, dado que se fundamenta en los CLU , este índice captura únicamente los costes laborales, sin considerar su peso dentro de los costes totales de la producción, como los consumos intermedios o los costes financieros.

Sin embargo, no sólo de factores relaciones con los costes vive la competitividad comercial. En 1978, en un trabajo ampliamente citado donde estudiaba los efectos de las devaluaciones monetarias sobre el comercio internacional de manufacturas, Nicholas Kaldor observó una aparente contradicción: aquellos países que experimentaron los mayores crecimientos en las exportaciones eran aquellos cuyos costes se habían incrementado más rápidamente. Desde entonces, el aumento de las exportaciones asociado a una subida en los costes de producción se conoce con el nombre de "*paradoja de Kaldor*". Este hecho ha sido probado empíricamente en varios trabajos¹⁰. Todos ellos demuestran que la visión tradicional que se tenía sobre el papel casi solitario de los precios y costes sobre la evolución de las cuotas exportadoras de los países no era del todo correcta, ya que estos factores relacionados con los costes no explican la totalidad de las fluctuaciones comerciales, por lo que es necesario una revisión de estas ideas.

Por lo tanto, puede afirmarse que la competitividad comercial también está influenciada por otras dimensiones ajenas a las relacionadas únicamente con costes y precios. Por esta razón, en los últimos años ha crecido el interés por este otro grupo de factores que consideran aspectos económicos, estructurales e institucionales. Igualmente, otros aspectos como la innovación, la flexibilidad, o los estándares de calidad altos, son determinantes que también deben tenerse en cuenta a la hora de realizar análisis aplicados.

Otra opción de análisis sería considerar los efectos que producen los cambios de competitividad. Se ha afirmado que la competitividad de un país en un determinado mercado se asocia invariablemente con su rendimiento o desempeño comercial, al menos desde la óptica de las exportaciones. De aquí que la cuota de mercado entre una economía y sus socios comerciales haya sido considerada como el indicador más significativo de este tipo de análisis (Cheptea *et al.*, 2005; Maroto y Rubalcaba, 2006; o Rubalcaba y Maroto, 2007; entre otros).

Finalmente, hasta ahora, pocos han sido los estudios que han alimentado el debate de la competitividad de los servicios a nivel macroeconómico (Rubalcaba *et al.*, 2005; Molero y Valdez, 2005, Visintin *et al.*, 2010, Maroto *et al.*, 2008, entre otros). Con el objetivo de dar algún paso en esta dirección, el presente trabajo aplica los conceptos anteriormente mencionados – y que han sido ya aplicados con relativo éxito al caso de las manufacturas – para el caso del sector servicios. Concretamente, se trata de contrastar la influencia que los factores no relacionados con los costes tienen sobre la competitividad comercial. Para ello, en primer lugar se analizará el caso español dentro

¹⁰ Véase, entre otros, los trabajos de Fagerberg (1996), Fagerberg *et al.* (2004), Carlin *et al.* (2001), Amendola *et al.* (1992), Meliciani (2001), Rubalcaba y Gago (2001) o Felipe (2005).

del contexto español para los años anteriores a la crisis económica¹¹ (1995-2006) y posteriormente se profundizará en el caso español para los años posteriores a la crisis (2007-2013).

Para el caso internacional¹², el análisis empírico consta de dos partes. En primer lugar, se ha estimado un modelo de regresión lineal (a través de mínimos cuadrados ordinarios). Y, posteriormente, se ha desarrollado un modelo dinámico de datos de panel con efectos fijos con el objetivo de delimitar las características propias de cada rama de servicios. Ambos modelos tratan de analizar la relación existente entre las cuotas comerciales de mercado (*EXMS*) dentro de la Unión Europea y los tipos de cambio reales basados en los costes laborales unitarios (*RER_{ULC}*). En teoría un incremento en los costes marginales está directamente relacionado con un incremento en el nivel de precios. Por esta razón, un incremento en los costes nacionales debería afectar negativamente a la posición competitiva de dicha economía. Además, sería lógico que estos efectos relacionados con los precios y costes duraran más de un período, como resultado del retardo con el que los consumidores reaccionan ante los cambios en los precios. Con todo esto, la especificación final del modelo sería la siguiente:

$$\Delta \ln(EXMS)_{ct} = \alpha + \sum_{k=0}^1 \beta_k \Delta \ln(RER_{ULC})_{c,t-k} + \sum_{s=1}^n \gamma_s COUNTRY_S + \varepsilon_{ct} \quad (1)$$

La posterior aproximación dinámica con datos de panel, basada en un modelo similar al presentado para la regresión lineal, pretende profundizar en el papel específico de cada rama de actividad y diferenciarlo así del caso agregado. La presencia de este tipo de efecto propio de cada actividad emerge de la heterogeneidad del sector servicios. Por lo tanto, sería lógico pensar que la elasticidad de la cuota de mercado ante cambios en los precios puede diferir entre los distintos subsectores de servicios. De este modo, se ha construido un modelo dinámico para cada uno de los sectores disponibles, siguiendo la siguiente especificación:

$$\Delta \ln(EXMS)_{ct} = \alpha + \Delta \beta_s \ln RER_{ULCct} + \mu_t + \varepsilon_{ct} \quad (2)$$

donde *c* representa al país, *s* al sector y *t* al año. El signo y valores de β identifican los comportamientos dentro de cada sector, mientras que los valores de μ muestran los efectos fijos de cada país.

¹¹ Por razones de homogeneidad y disponibilidad de series de datos, es imposible traer el análisis más allá del año 2006 para un análisis internacional y desagregado dentro del sector servicios, que es el objetivo de esta sección.

¹² Esta parte de la sección es una extensión del trabajo realizado por Maroto et al. (2008) y Visintin et al. (2010), trabajos donde se puede profundizar más en las motivaciones del modelo, sus ventajas e inconvenientes.

Tabla 2

Relación entre competitividad y costes en los servicios en Europa, 1995-2006

Variable dependiente: EXMS	Growth rates ($\Delta \ln$)	
	(3)	(4)
Constante	0.0067 (0.03)	0.1215 (0.09)
RER _{UCL} (t)	0.3660** (0.19)	0.3525** (0.19)
RER _{UCL} (t-1)	-0.1207 (0.17)	-0.1457 (0.18)
Elasticidad a largo plazo del RER _{UCL}	0.521	0.173
<i>p-valor de la significatividad conjunta</i>	<i>0.054</i>	<i>0.085</i>
Austria	-	-0.128*** (0.11)
Bélgica	-	-0.175*** (0.15)
Alemania	-	-0.108** (0.06)
Dinamarca	-	-0.114** (0.13)
España	-	-0.098* (0.12)
Finlandia	-	-0.172* (0.05)
Francia	-	-0.133*** (0.08)
Grecia	-	-0.182*** (0.06)
Irlanda	-	0.021** (0.12)
Italia	-	-0.130* (0.12)
Luxemburgo	-	a
Holanda	-	-0.125 (0.10)
Portugal	-	-0.106*** (0.06)
Suecia	-	-0.113* (0.08)
Reino Unido	-	-0.095** (0.07)
Observaciones	942	942

NOTA: La muestral consiste en 9 sectores a lo largo de 15 países. Estimación por MCO. Entre paréntesis la desviación típica del error.

*, **, *** denotan significatividad al 10, 5 y 1% respectivamente.

^a País eliminado del modelo para evitar problemas de autocorrelación en las variables dummies

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat (2013) y EUKLEMS (2013)

La **Tabla 2** muestra los resultados del modelo (1). La primera columna muestra los resultados cuando únicamente se ha introducido las variables de costes laborales, mientras que la segunda columna muestra los resultados del modelo completo (incluyendo las *dummies* que denotan el efecto país). Los resultados permiten concluir cuál es el impacto de los tipos de cambio reales basados en costes laborales unitarios sobre las cuotas de mercado de las exportaciones de servicios en Europa durante los años previos a la crisis económica. En ambos modelos, los coeficientes son conjuntamente significativos y muestran una considerable elasticidad a largo plazo. Según los datos puede observarse una relación positiva, estadísticamente significativa, entre los costes y la competitividad comercial en el período inicial. Esto puede interpretarse como que un crecimiento en los costes laborales no lleva necesariamente a una pérdida en la posición competitiva de una economía. Este hecho contrasta las teorías tradicionales sobre

comercio, acercándose más a las teorías desarrolladas por Kaldor en los 70s. El efecto inicial parece, según nuestros resultados, que se compensa a largo plazo. Esto se traduce en que el coeficiente con un retardo es negativo, luego incrementos en el tipo de cambio real inducen pérdidas en la posición competitiva, acercándose a las teorías tradicionales sobre comercio¹³. Por lo tanto, parece demostrarse que la naturaleza prolongada en el tiempo de la respuesta de la competitividad comercial ante los factores relacionados con los costes y precios es notable en el sector servicios en Europa.

Sin embargo, la heterogeneidad evidente dentro del sector servicios podría hacer que los resultados agregados anteriores escondieran comportamientos diferenciados dentro del propio sector. Por esta razón, la **Tabla 3** muestra los resultados del modelo (2). La principal conclusión es que la relación entre los factores relacionados con los costes y la competitividad comercial dentro del sector servicios dista mucho de ser homogénea, observándose comportamientos claramente diferenciados según el subsector que se examine.

Los resultados muestran que servicios como los hoteles y restauración, los transportes y los servicios informáticos parecen seguir el comportamiento observado por el sector agregado. Se observa un efecto positivo sobre la competitividad en el período inmediatamente posterior al deterioro en los costes, aunque esta relación se vuelve negativa a largo plazo. Por el contrario, en los servicios sociales y personales, los incrementos en el tipo de cambio real vienen acompañados de una lógica caída en la posición competitiva, aunque este efecto va desapareciendo en los períodos posteriores. Otros servicios, como los financieros, presentan una relación significativamente positiva entre los factores de costes y la posición competitiva, en la línea de los postulados de Kaldor. Finalmente, los servicios de información y comunicaciones, así como algunos servicios a empresas (de tipo profesional) presentan una relación negativa entre ambas variables, siguiendo las ideas más convencionales ya que los incrementos (caídas) en los costes nacionales van acompañados de deterioros (mejoras) en la cuota de mercado de dicho país dentro del mercado europeo.

¹³ Este resultado puede interpretarse mediante el conocido efecto de la curva-J, generalmente asociado a los contratos a largo plazo que se firman tras movimientos del tipo de cambio con unos precios nacionales predeterminados (Carlin et al., 2001).

Tabla 3

Relación entre factores de costes y competitividad en las ramas de servicios en Europa, 1995-2006

	$RER_{UCL}(t)$	$RER_{UCL}(t-1)$	Patrón
Transportes	0.185	-0.518***	Similar al sector servicios como agregado: los costes afectan solo a largo plazo
Hoteles y restauración	0.258*	-0.174**	Similar al sector servicios como agregado: los costes afectan solo a largo plazo
Información y comunicaciones	-0.672**	-0.366	Contrario a Kaldor: los costes afectan a la competitividad
Servicios financieros y seguros	2.684**	0.364	Favorable a Kaldor: los costes no afectan a la competitividad
Servicios informáticos	1.364**	-0.287	Similar al sector servicios como agregado: los costes afectan solo a largo plazo
Otros servicios a empresas	-1.116*	-0.415	Contrario a Kaldor: los costes afectan a la competitividad
Servicios sociales y personales	-0.421	1.218	Opuesto al sector servicios como agregado: los costes sólo afectan a corto plazo

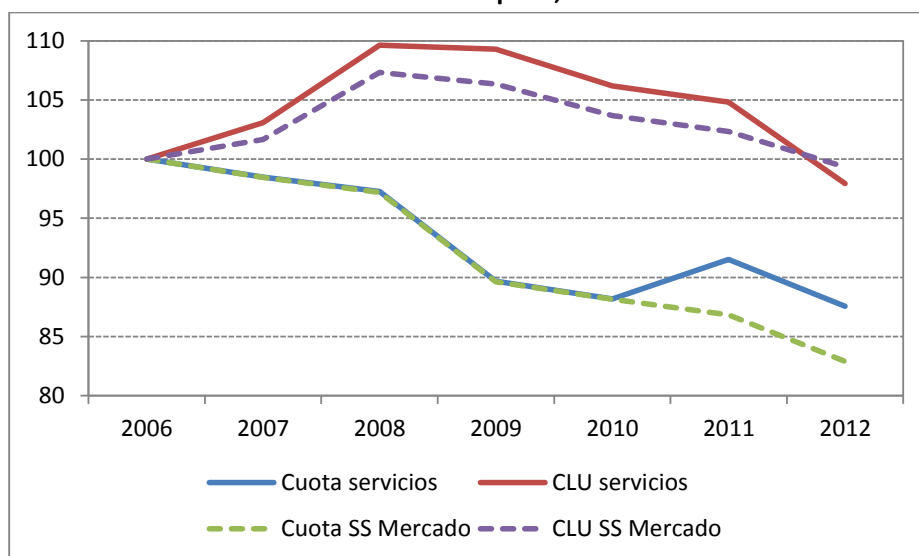
NOTA: El panel de datos consiste en 15 países. Estimación mediante efectos fijos. Entre paréntesis la desviación típica del error.

*, **, *** denotan significatividad estadística al 10, 5 y 1% respectivamente.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat (2013) y EUKLEMS (2013).

Para finalizar esta sección, analizaremos de modo similar lo que ha ocurrido en el sector servicios en España a partir del inicio de la crisis económica. Para ello relacionaremos la evolución de los costes laborales unitarios del sector – que se analizó en profundidad en la sección 3 – con la competitividad comercial del mismo en términos de la cuota de mercado de las exportaciones dentro del mercado europeo. La **Figura 6** muestra la evolución de ambas variables para el caso de los servicios en general y los servicios de mercado, en particular, de la economía española desde 2006 en adelante.

Figura 6. Relación entre costes laborales unitarios y competitividad en los servicios en España, 2006-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2013) e INE (2014)

Los datos de la **Figura 6** muestran que el comienzo de la intensa crisis económica a finales de 2006 no ha supuesto un cambio significativo en la relación entre los costes laborales de los servicios en España y su competitividad comercial. Aunque han cambiado las tendencias de crecimiento, la relación entre ambas variables se mantiene en el mismo sentido. Mientras que para el período inmediatamente anterior habíamos observado que las subidas en los costes laborales no provocaron la pérdida de competitividad esperada, a partir del año 2006 este comportamiento en la línea de las teorías de Kaldor se mantiene. Se observa como el decrecimiento en los costes laborales unitarios anteriormente descrito a partir de 2007 ha venido acompañado de una fuerte caída en la competitividad de nuestro sector servicios, lo que iría contra las teorías convencionales sobre comercio. En concreto, el coeficiente de correlación entre el crecimiento de los CLU y la cuota comercial para el sector servicios desde 2006 es de 0,180 (0,365 para los servicios de mercado), positivo y estadísticamente significativo – como en la **Tabla 2**. Igualmente, se observa que el efecto a largo plazo se vuelve negativo ya que el coeficiente de correlación entre la cuota comercial y los CLU retardados un período es negativo y estadísticamente significativo (-0,741 para el conjunto de servicios, y -0,712 para los servicios de mercado) como también ocurría en el período anterior.

Por lo tanto, los resultados para el sector servicios en España a partir de la crisis económica parecen confirmar lo observado en el período anterior. La influencia de los factores relacionados con los costes en el comercio de servicios tiene más limitaciones que para otros sectores, como las manufacturas.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo se han revisado dos determinantes fundamentales de la competitividad en precios del sector servicios de la economía española: la productividad laboral y los costes laborales. El efecto combinado de ambos se refleja en la competitividad comercial de las empresas de servicios de nuestro país en el entorno europeo y determina su capacidad de sobrevivir en dicho entorno y la necesidad de realizar ajustes. El foco de atención al período posterior al inicio de la crisis económica además permite analizar si algunas de las políticas llevadas a cabo para intentar paliar la misma ha tenido o no consecuencias sobre estas variables.

Desde la década de los 90s y hasta el comienzo de la crisis económica, coincidiendo con un período de fuerte creación de empleo y crecimiento sostenido, la mejora de la productividad laboral en la economía en su conjunto, y en el sector servicios en particular, se resintió en España, ampliándose la brecha que nos separaba de la mayor parte de nuestros socios europeos. Sin embargo, el fuerte proceso de destrucción de empleo – más si cabe dentro de muchas actividades de servicios - que nos ha llevado a una de las tasas de paro más altas en Europa ha provocado que la productividad laboral en los últimos años haya mejorado. Una de las razones explicativas de este fenómeno es que los problemas de capitalización y eficiencia que existían durante los años de bonanza, y que no fueron abordados en su momento, limitaron durante ese período la competitividad de los servicios españoles que se ha visto mejorada en los últimos tiempos a pesar de que no se ha mejorado en la eficiencia con la que se combinan nuestros recursos.

Por otra parte, los costes laborales unitarios resumen la evolución conjunta de la productividad laboral y la remuneración de los trabajadores, constituyendo uno de los factores fundamentales de la competitividad en precios. Durante la década de los 90s, los servicios españoles presentaron unos CLU con tendencia creciente sostenida a pesar del bajo crecimiento de la productividad debido a que los costes laborales crecieron por encima de la media europea convergiendo hasta el comienzo de la crisis económica. Sin embargo, a partir de 2006 se observa el fenómeno contrario. Los CLU dentro del sector servicios han ido disminuyendo, principalmente como consecuencia de la fuerte caída en los costes laborales que ha traído la última reforma laboral, que ha contrarrestado el efecto de la ilusoria mejora en la productividad laboral de los últimos años.

Con un mercado laboral suficientemente flexible, con mecanismos de negociación adecuados, los crecimientos salariales – sobre todo en aquellas actividades de servicios destinadas al mercado, más abiertas a la competencia interna y exterior – podrían convivir con crecimientos de la productividad y el mantenimiento de la competitividad comercial de

las empresas españolas de servicios. Como esas condiciones no se daban en el mercado nacional antes de la presente crisis, por esa razón la destrucción de empleo y la fuerte moderación salarial implantadas desde entonces no han tenido los efectos deseados a pesar de la relativa mejora de nuestra productividad.

Finalmente, en cuanto al comportamiento de la productividad de los servicios españoles y su relación con la evolución de costes anteriormente descrita, se observa que el sector servicios como agregado no sigue las teorías convencionales sobre comercio internacional. No se observa una relación directa entre evolución de costes y situación competitiva, lo que implica que en muchas de las actividades de servicios los factores no relacionados con los costes tienen una importancia mayor que en otras ramas de actividad. Además este patrón kaldoriano es estable en el tiempo ya que ni siquiera la actual crisis económica ha cambiado esta relación inversa entre posición competitiva en costes y evolución de la cuota de exportaciones dentro del mercado europeo. Sin embargo, la heterogeneidad del propio sector – donde conviven diferentes y marcados patrones de comportamiento, tanto en materia de productividad como de competitividad – y las limitaciones que hoy en día hay en materia de estadísticas desagregadas dentro del sector servicios – sobre todo a nivel internacional y relacionadas con el comercio – hacen que las implicaciones que pueden sacarse de este trabajo sirvan únicamente como punto de partida para una reflexión mayor en el futuro.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMENDOLA, G., GUERRIERI, P. Y PADOAN, P.C. (1992) INTERNATIONAL PATTERNS OF TECHNOLOGICAL ACCUMULATION AND TRADE. JOURNAL OF INTERNATIONAL AND COMPARATIVE ECONOMICS, 1: 173-197

BOSWORTH, B. AND TRIPLETT, J. (2007). 'THE EARLY 21ST CENTURY US PRODUCTIVITY EXPANSION IS STILL IN SERVICES'. INTERNATIONAL PRODUCTIVITY MONITOR, 14 (PRIMAVERA): 3-19

CARLIN, W., GLYN, A. Y VAN REENEN, J. (2001) EXPORT MARKET PERFORMANCE OF OECD COUNTRIES: AN EMPIRICAL EXAMINATION OF THE ROLE OF COST COMPETITIVENESS, THE ECONOMIC JOURNAL, 111(468): 128-162

CHEPTEA A., GAULIER, G Y ZIGNAGO S. (2005) WORLD TRADE COMPETITIVENESS: A DISAGGREGATED VIEW BY SHIFT-SHARE ANALYSIS, CEPII WORKING PAPERS, 2005-23, CENTRE D'ÉTUDES PROSPECTIVES ET D'INFORMATIONS INTERNATIONALES

CUADRADO, J.R. Y MAROTO, A. (2010) SERVICIOS Y REGIONES EN ESPAÑA. ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN, 47. MADRID: FUNCAS

-(2012) EL PROBLEMA DE LA PRODUCTIVIDAD EN ESPAÑA: CAUSAS ESTRUCTURALES, CÍCLICAS Y SECTORIALES. MADRID: FUNCAS

FAGERBERG, J. (1996) TECHNOLOGY AND COMPETITIVENESS', OXFORD REVIEW OF ECONOMIC POLICY, 12(3): 39-51

FAGERBERG, J., KNELL, M. Y SRHOLEC, M. (2004) THE COMPETITIVENESS OF NATIONS: ECONOMIC GROWTH IN THE ECE REGION. ECONOMIC SURVEY OF EUROPE, 2/2004, GENEVA, UNECE

FELIPE, J. (2005) 'A NOTE ON COMPETITIVENESS, UNIT LABOR COSTS AND GROWTH: IS KALDOR'S PARADOX A FIGMENT OF INTERPRETATION?'. CAMA WORKING PAPER SERIES, 6/2005, CENTRE FOR APPLIED MACROECONOMIC ANALYSIS, AUSTRALIAN NATIONAL UNIVERSITY, CANBERRA

INKLAAR, R., TIMMER, M. Y VAN ARK, B. (2008) 'MARKET SERVICES PRODUCTIVITY ACROSS EUROPE AND THE US'. ECONOMIC POLICY, 53(1): 141-194

KALDOR, N. (1978) 'THE EFFECT OF DEVALUATIONS ON TRADE IN MANUFACTURES', EN FURTHER ESSAYS ON APPLIED ECONOMICS, LONDRES: DUCKWORTH, 99-118

KRUGMAN, P. (1994) "COMPETITIVENESS: A DANGEROUS OBSESSION"; FOREIGN AFFAIRS, 73 (2): 28-44

MAROTO, A. (2009) LA PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR SERVICIOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. COLECCIÓN ECONOMÍA Y EMPRESA, 26. MADRID: MARCIAL PONS

-(2012) 'PRODUCTIVITY IN THE SERVICES SECTOR. CONVENTIONAL AND CURRENT EXPLANATIONS'. THE SERVICE INDUSTRIES JOURNAL, 32(5): 719-46

-(2013) 'LAS RELACIONES ENTRE SERVICIOS Y PRODUCTIVIDAD: UN TEMA A IMPULSAR EN EL ÁMBITO REGIONAL Y TERRITORIAL'. INVESTIGACIONES REGIONALES, 27: 157-183

MAROTO, A. Y CUADRADO, J.R. (2006) LA PRODUCTIVIDAD EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. COLECCIÓN ESTUDIOS. MADRID: INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

-(2009). 'IS GROWTH OF SERVICES AN OBSTACLE TO PRODUCTIVITY GROWTH?'. STRUCTURAL CHANGE AND ECONOMIC DYNAMICS, 20(4): 254-65

-(2013A) THE KEY ROLE OF PRODUCTIVE STRUCTURE IN THE COUNTERCYCLICAL PRODUCTIVITY IN SPAIN. ECONOMIC & BUSINESS LETTERS, 2(3): 86-93

-(2013B) DO SERVICES PLAY A ROLE IN REGIONAL PRODUCTIVITY GROWTH ACROSS EUROPE. EN CUADRADO, J.R. (ED.): SERVICES AND REGIONS, CAP. 8. SPRINGER

MAROTO, A. Y RUBALCABA, L. (2006) 'COMPETITIVENESS AND THE KALDOR PARADOX. THE CASE OF THE SPANISH SERVICE SECTOR', SERIE WORKING PAPERS, 08/06, INSTITUTO DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y SOCIAL (IAES), ALCALÁ

-(2008): 'SERVICE PRODUCTIVITY REVISITED'. THE SERVICE INDUSTRIES JOURNAL, 28(3):337-353

MAROTO, A., DI MEGLIO, G., VISINTIN, S. Y RUBALCABA, L. (2008) FACTORES EXPLICATIVOS DEL COMERCIO DE SERVICIOS Y PARADOJA DE KALDOR EN LOS SERVICIOS EN EUROPA. INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA,

MELICIANI, V. (2001) TECHNOLOGY, TRADE AND ECONOMIC GROWTH IN OECD COUNTRIES. DOES SPECIALISATION MATTER?, ROUTLEDGE, LONDON.

MOLERO, J. Y VALDEZ, P. (2005) DETERMINING FACTORS IN SERVICE COMPETITIVENESS: THE IMPORTANCE OF INNOVATION, INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA REVISTA DE ECONOMÍA, JULIO-AGOSTO, 824: 71-91

O'MAHONY, M. Y VAN ARK, B. (2003) EU PRODUCTIVITY AND COMPETITIVENESS: AN INDUSTRY PERSPECTIVE. ENTERPRISE PUBLICATIONS, COMISIÓN EUROPEA, BRUSELAS

PÉREZ, F. (DIR.) (2004) LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: INFLACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y ESPECIALIZACIÓN. COLECCIÓN ESTUDIOS ECONÓMICOS, 32. BARCELONA: LA CAIXA

PORTER, M. (1991) LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES. PLAZA & JANÉS: MADRID

RUBALCABA, L. Y MAROTO, A. (2007) 'LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS Y FACTORES DETERMINANTES DE SU COMERCIO EN ESPAÑA', INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA, SEPTIEMBRE-OCTUBRE, 838, 101-124

RUBALCABA, L., GAGO, D. Y MAROTO, A. (2005) 'RELATIONSHIP BETWEEN GLOBALIZATION AND SERVICES: COMPETITIVE ADVANTAGES OF EUROPEAN AND SPANISH SERVICES IN INTERNATIONAL TRADE', INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA, JULIO-AGOSTO, 824, 93-115

VISINTIN, S., MAROTO, A., DI MEGLIO, G. Y RUBALCABA, L. (2010) COST RELATED FACTORS IN THE COMPETITIVENESS OF EUROPEAN SERVICES. GLOBAL ECONOMY JOURNAL, MANUSCRIPT 1627

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), incluye avances y resultados de los trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo.

Los Documentos de Trabajo se encuentran disponibles en internet

<http://ideas.repec.org/s/uae/wpaper.html>

ISSN: 2172-7856

ÚLTIMOS DOCUMENTOS PUBLICADOS

WP-05/14 LOS GASTOS FISCALES EN LA TEORÍA Y EN LA PRÁCTICA: LA MERMA RECAUDATORIA DE UN CONCEPTO ELUSIVO

José M. Domínguez Martínez

WP-06/14 THE EFFECT OF FOREIGN AND DOMESTIC PATENTS ON TOTAL FACTOR PRODUCTIVITY DURING THE SECOND

Antonio Cubel, Vicente Esteve, M^a Teresa Sanchis y Juan A. Sanchis-Llopis

WP-07/14 CONSECUENCIAS DE LA LIBERALIZACIÓN DE HORARIOS. UN MODELO ESPACIO-TEMPORAL BASADO EN AGENTES PARA MADRID

Juan Luis Santos y Federico Pablo-Martí

WP-08/14 INTERNATIONAL R&D SPILLOVERS AND UNOBSERVED COMMON SHOCKS

Diego-Ivan Ruge-Leiva

WP-09/14 GOVERNMENT DEFICIT SUSTAINABILITY, AND MONETARY VERSUS FISCAL DOMINANCE: THE CASE OF SPAIN, 1850-2000

Oscar Bajo-Rubio, Carmen Díaz-Roldán y Vicente Esteve

WP-10/14 ESPAÑA, UNA RECESIÓN DE BALANCE

Antonio Torrero Mañas



Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid - Telf. (34)918855225
Fax (34)918855211 Email: iaes@uah.es. www.iaes.es

INSTITUTO UNIVERSITARIO DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y SOCIAL

DIRECTOR

Dr. D. Tomás Mancha Navarro

Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

DIRECTOR FUNDADOR

Dr. D. Juan R. Cuadrado Roura

Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

SUBDIRECTORA

Dra. Dña. Elena Mañas Alcón

Profesora Titular de Universidad, Universidad de Alcalá

AREAS DE INVESTIGACIÓN

ANÁLISIS TERRITORIAL Y URBANO

Dr. D. Rubén Garrido Yserte

Profesor Titular de Universidad
Universidad de Alcalá

ECONOMÍA LABORAL

Dr. D. Carlos Iglesias Fernández

Profesor Titular de Universidad
Universidad de Alcalá

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Dr. D. Antonio García Tabuena

Profesor Titular de Universidad
Universidad de Alcalá

SERVICIOS E INNOVACIÓN

Dr. D. Juan R. Cuadrado Roura

Catedrático de Economía Aplicada
Universidad de Alcalá

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Dra. Dña. Elena Mañas Alcón

Profesora Titular de Universidad
Universidad de Alcalá