
La productividad y competitividad en los servicios españoles.

¿Cómo ha afectado la reciente crisis económico-financiera?

La productividad ha desplazado, desde los años noventa, a otros indicadores más tradicionales como factor clave a la hora de analizar la competitividad internacional de las economías. Por otro lado, si en algún sector productivo el análisis de la productividad supone un mayor debate ese es el caso de los servicios. Por estas razones, este trabajo analiza las relaciones existentes entre la competitividad internacional, la productividad y los costes laborales en el sector servicios de la economía española desde 1995 hasta la actualidad. Sus dos principales novedades son el análisis desagregado dentro de dicho sector y el foco sobre las diferencias causadas por la última crisis económica. El principal resultado obtenido es que en el sector servicios y, especialmente, en algunas ramas terciarias, los factores no relacionados directamente con los costes y precios tienen un papel dominante, alejándose así de las teorías convencionales sobre comercio internacional.

Produktibitateak beste adierazle tradizionalago batzuk baztertu ditu ekonomien nazioarteko lehiakortasuna analizatzeko faktore gako gisa; laurogeita hamarreko hamarkadatik ari da hori gertatzen. Horretaz gain, zerbitzuen sektorea da sektore produktiboen artean produktibitateak eztabaida gehien sortzen duen sektorea. Arrazoi horiengatik, lan honek Espainiako ekonomiako zerbitzuen sektorearen barruan nazioarteko lehiakortasunaren, produktibitatearen eta lan kostuen arteko harremanak analizatzen ditu, 1995etik gaur egunera arte. Hauek dira eskaintzen dituen bi berrikuntza nagusiak: sektore horren barruko analisi banandua eta azken krisi ekonomikoak eragindako desberdintasunen gaineko fokua. Jasotako emaitza nagusia da zerbitzuen sektorean, eta batez ere, maila tertziario batzuetan, kostuekin eta prezioekin harreman zuzena ez duten faktoreek paper garrantzitsua dutela, nazioarteko merkataritzari buruzko teoria konbentzionala aldentuz.

Productivity has become, since the nineties, as one key factor in analyzing the international competitiveness. On other side, the measurement and analysis of the productivity within the service sector has been widely debated in the recent years. Following this motivation, this paper analyzes the relationships between competitiveness, productivity and labour costs in the Spanish services industries since 1995 onwards. Our two main value added to the existing literature are the disaggregated analysis within services and the focus on the differences provoked by the last economic crisis. The main result suggests that non cost related factors have a key role in explaining the competitiveness of some service activities, partially refuting some conventional theories on international trade.

Índice

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

Palabras clave: Sector servicios, productividad, competitividad, costes laborales.

Keywords: Service economy, productivity, competitiveness, labour costs.

Nº de clasificación JEL: L80, O40, J30.

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. Las actividades de servicios no han permanecido ajenas a dicho fenómeno, ya que las tendencias recientes relacionadas con el aprovisionamiento global les han permitido 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 no es ajeno, sin embargo, a las particularidades que presentan este tipo de actividades en cuanto a su comercialización y distribución. Por esta razón, y con objeto 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. 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 a la que nos estamos refiriendo, 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, dificultan o impiden 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 espacio para el 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 macroeconómica, sectorial o territorial, ya se trate de un país o de una región¹.

¹ De hecho, Krugman (1994) cuestionó hace años si el concepto de competitividad puede referirse a una economía agregada (nacional, regional, sectorial) ya que se trata de un concepto referido mucho más específicamente al ámbito de las empresas individuales. Esto no ha sido obstáculo, sin embargo, para que la idea o el concepto de competitividad empresarial se esté aplicando con bastante generalidad a cualquier economía, sector o actividad en su conjunto

La ambigüedad conceptual se traslada a los indicadores de competitividad cuando estos se centran en el comercio exterior de un territorio y 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).

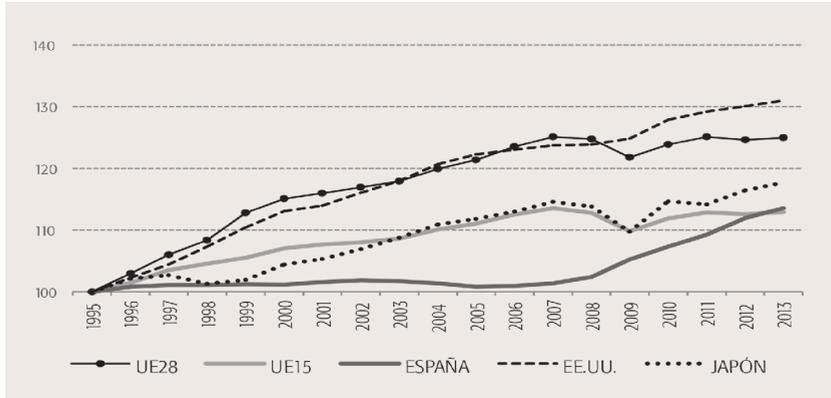
Teniendo en cuenta este marco conceptual, este trabajo tiene tres objetivos principales. En primer lugar, analizar la evolución de la productividad, los costes laborales y la competitividad comercial del sector servicios de la economía española en los últimos años. Segundo, distinguir los rasgos diferenciales 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 en 2007. Para ello, en la siguiente sección se analiza la productividad de los servicios en España desde mediados de los años noventa, tomando como referencia lo observado en el conjunto de Europa, Estados Unidos y Japón. Posteriormente, en la sección tercera se estudia 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 adelante CLU). En la sección cuarta lo que se persigue es cerrar el análisis relacionando estos factores de costes con la competitividad comercial del sector en España, comparándolo con su contexto europeo, y diferenciando los comportamientos heterogéneos que existen dentro del propio sector. El artículo se cierra con unas breves conclusiones que sintetizan los principales resultados obtenidos, que sin duda dejan abiertos algunos temas para futuras investigaciones.

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

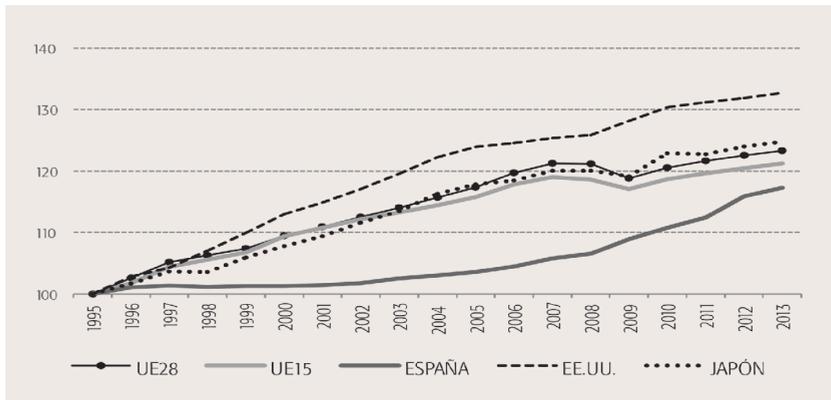
Además de la anteriormente citada relación positiva entre la productividad y la competitividad de una economía (ya que las diferencias de productividad entre economías pueden ser relevantes para explicar el tránsito desde los niveles de costes a los niveles de precios), resulta fácil entender que profundizar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

Gráfico nº 1. **EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD AGREGADA, 1995-2013**
(1995 = 100)

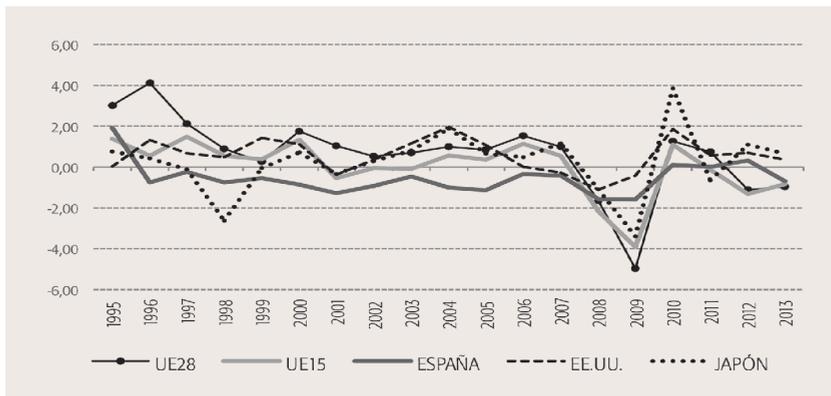
a) Evolución de la productividad por trabajador



b) Evolución de la productividad por hora



c) Evolución de la PTF



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

Las teorías convencionales², a raíz del concepto 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, Maroto y Cuadrado-Roura, 2009 y Cuadrado-Roura y Maroto, 2012). Además de algunos problemas relacionados con la definición y medición de la productividad en muchas actividades de servicios³, 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 comunicación⁴.

El gráfico nº 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 años noventa en adelante⁵. Los datos sobre productividad laboral –tanto en términos de PIB por trabajador (gráfico nº 1a) como por hora trabajada (nº 1b)– 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 en el caso de Estados Unidos, se observa un crecimiento sostenido desde mediados de los años noventa únicamente interrumpido durante el trienio 2007-2009. Una imagen similar se observa cuando se analiza la productividad total de los factores (PTF) de nuestra economía (nº 1c), 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.

² Véase Maroto (2012) para una detallada revisión de la literatura sobre las relaciones entre productividad y sector servicios, y Maroto (2013) para una ampliación del caso regional.

³ Véase, entre otros, Maroto y Cuadrado (2006) y Cuadrado y Maroto (2010).

⁴ Véase, entre otros, Cuadrado y Maroto (2013), Maroto y Cuadrado (2009), Maroto y Rubalcaba (2008), O'Mahony y van Ark (2003) o Bosworth y Triplett (2007).

⁵ Con datos extraídos de la base Total Economy Database elaborada por The Conference Board (<https://www.conference-board.org/data/economydatabase/>).

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, de hecho, un elemento determinante de la productividad de cualquier economía, y cómo no, también de 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.

El cuadro nº 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 1995-2007⁶. Uno de los hechos que se observa es que existe una notable diversidad entre sectores dentro de cada área económica, así como entre las distintas zonas geográficas. El crecimiento varía cuando se compara, por ejemplo, lo observado en las comunicaciones de la Unión Europea (alrededor del 11%) con las tasas de decrecimiento en algunos servicios sociales y comunitarios. Estos casos extremos aparecen generalmente en sectores pequeños, hecho comúnmente encontrado en la literatura especializada (Inklaar *et al.*, 2008). 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.

El crecimiento de la productividad española durante el período analizado –que corresponde al período inmediatamente anterior al inicio de la posterior crisis económica⁷– fue prácticamente nulo (un 0,07 % anual). Dentro del sector servicios, la productividad experimentó una tasa anual de crecimiento ligeramente superior a la media agregada (0,14 %), aunque lejos del crecimiento observado en manufacturas (0,25 %) y otros sectores productivos con menos peso en nuestro tejido productivo, tales como el primario (2,73 % o la energía (3,25 %).

El comportamiento de la productividad española⁸ puede mostrarse aún con mayor claridad cuando se comparan sus tasas de crecimiento con las observadas en el

⁶ Los datos han sido extraídos de la base de datos EUKLEMS (www.euklems.net). 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.

⁷ 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).

⁸ 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).

conjunto de la media europea y en otros países de referencia, como Estados Unidos o Japón. Los grandes diferenciales entre el crecimiento de la productividad en España y las demás áreas que se toman como referencia se reproducen cuando se analiza el sector servicios, y muy especialmente en el caso de los servicios de mercado.

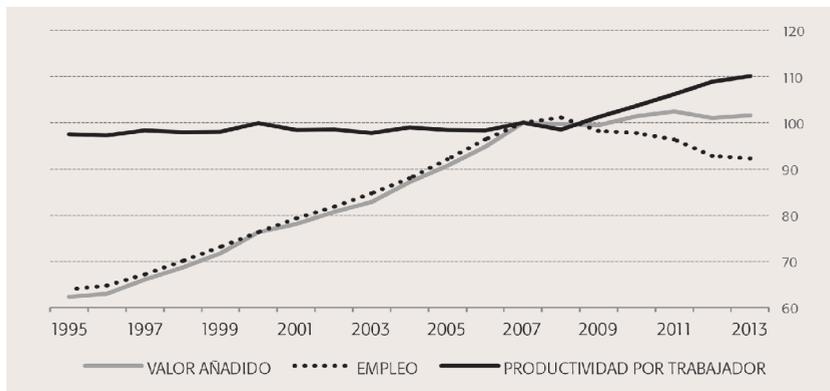
Cuadro nº 1. CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL EN ESPAÑA, UNIÓN EUROPEA, EE.UU. Y JAPÓN, 1995-2007

	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
Servicios 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
Servicios de Mercado	1,64	1,92	0,15	1,40	3,95	2,15	2,45	0,92	2,45	4,07

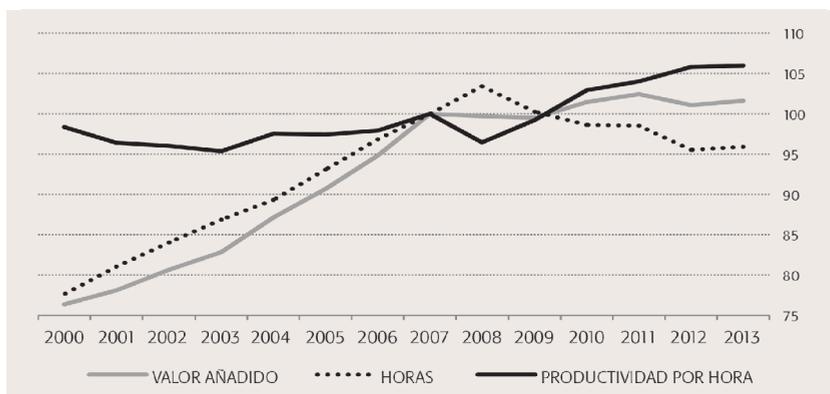
Fuente: EUKLEMS.

Gráfico nº 2. **VALOR AÑADIDO, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD LABORAL EN LOS SERVICIOS ESPAÑOLES (2007 = 100)**

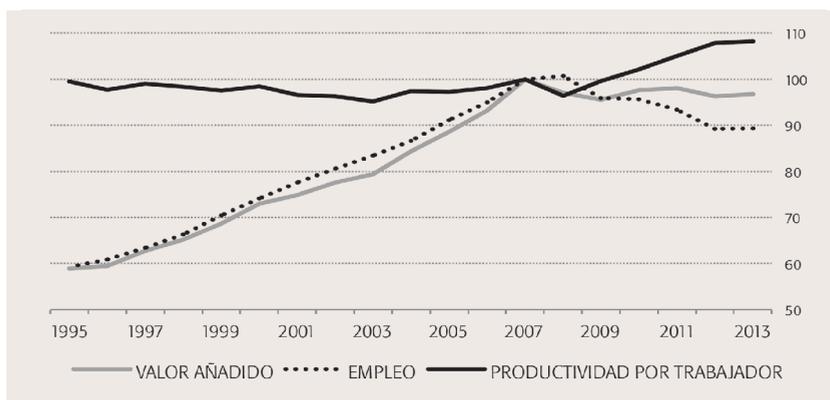
a) Total servicios



b) Total servicios

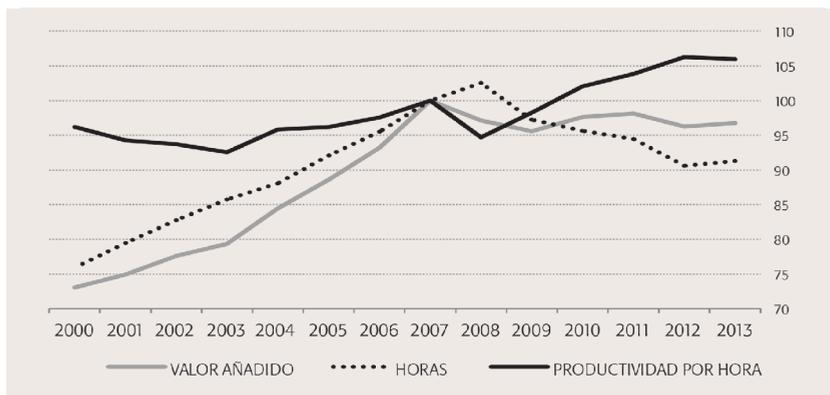


c) Servicios de mercado



.../...

d) Servicios de mercado



Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Nacional Trimestral del INE.

Las cifras utilizadas para preparar el gráfico nº 2 permiten profundizar algo más en el comportamiento de los servicios en España durante el período 1995-2013. Los datos muestran la evolución de la producción, empleo y productividad laboral⁹ para el total de servicios y los servicios de mercado –más abiertos al sector exterior–. Se toma como referencia 2007 (índice 100) para poder analizar si existen diferencias significativas o no entre los años precrisis económica y los correspondientes a la 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 % acumulado en estos años), que corresponde a la década anterior a la actual crisis económica. En el caso de los servicios de mercado, el fuerte ritmo de crecimiento de su 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.

La imagen a partir del año 2007, tanto en el caso de los servicios como de la economía en general, ha cambiado de forma 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 –que ha sido incluso más grave en muchas de las actividades de servicios– ha provocado 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 compe-

⁹ Si se analiza la evolución en términos de horas trabajadas y productividad horaria, las conclusiones no difieren de las obtenidas en términos de empleo y productividad por trabajador del gráfico nº 2.

titividad 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 gráfico nº 1).

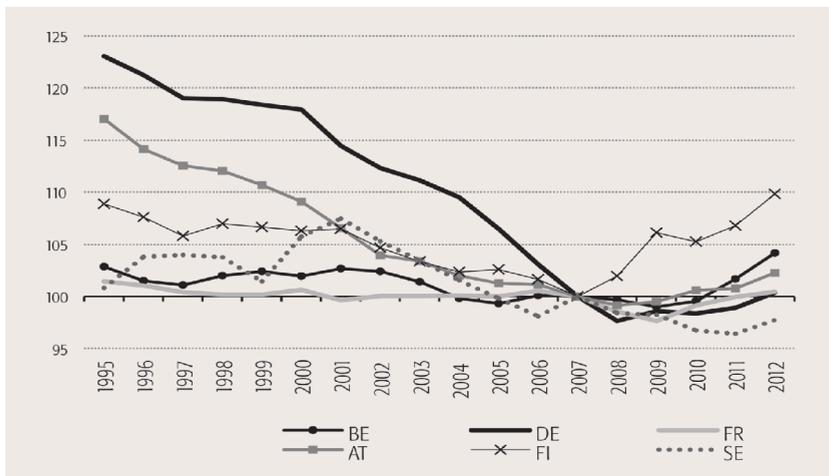
Finalmente, la heterogeneidad interna que muestran las distintas ramas de servicios en cuanto a la evolución de su productividad también se observa en relación con los niveles actuales de la misma. En 2013, la productividad laboral de los servicios en España era de 8.244 euros por trabajador y 18 euros por hora trabajada, lo que supone un 19 % menos que la media nacional, y muy lejos de los niveles contabilizados en las manufacturas –29 % por encima de la media agregada– y en la industria en general –35 %–. Dentro del propio sector servicios, la productividad laboral de los servicios de mercado es ligeramente superior (8.909 euros por trabajador y 19,1 euros por hora trabajada), lo cual se explica, fundamentalmente, por los altos niveles que se alcanzan en los sectores relacionados con la información y las comunicaciones, así como en la rama de finanzas y seguros –la más productiva de nuestro sector terciario si excluimos los alquileres inmobiliarios en razón del sistema convencional que se utiliza para valorar la producción de esta rama de actividad–.

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

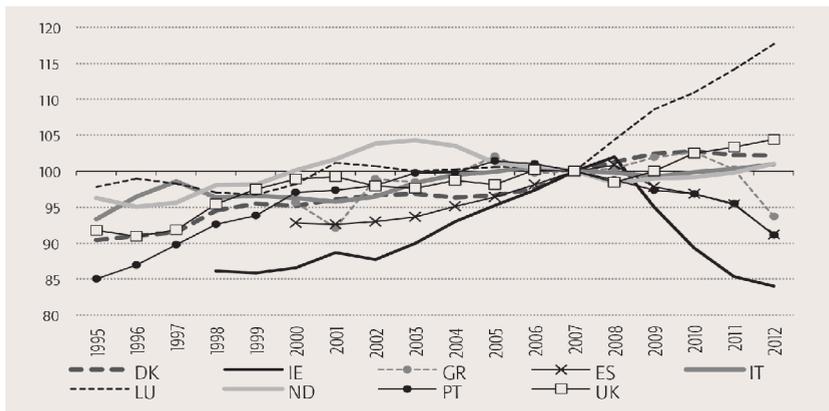
La evolución conjunta de la productividad y los costes de producción es determinante de la capacidad de las empresas de asimilar los aumentos de costes y, por tanto, de que el comportamiento de precios y no merme la capacidad de competir y mantenerse en los mercados. Los costes laborales constituyen 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, lo cual puede incentivar decisiones que se concreten en una destrucción de empleo. Por el contrario, si la presión de la competencia no es intensa, las alzas salariales se trasladarán a los precios generando inflación salarial, como ha ocurrido en muchos servicios no destinados a la venta o de orientación pública. Por todo ello, en esta sección se analiza el comportamiento seguido por los costes laborales en España con objeto de ligar el análisis anterior sobre la productividad laboral (sección segunda) con el de la competitividad de los servicios en España (sección cuarta).

Gráfico nº 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.

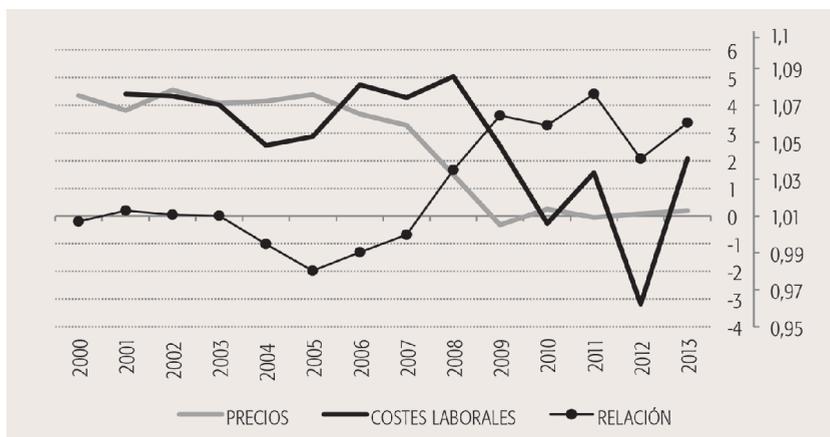
Con el fin de situar el caso español en su contexto, el gráfico nº 3 muestra la evolución de los costes laborales de las economías europeas desde mediados de los años noventa en adelante. En ella puede observarse que existen dos grupos de países cuyos comportamientos pueden ser claramente diferenciados. Por un lado están aquellos países cuyos costes laborales son más altos –principalmente los países centrales (Francia, Bélgica, Austria y Alemania) y algunos nórdicos (como Suecia o Finlandia)–, los cuales experimentaron una reducción en sus costes laborales hasta el comienzo de la crisis económica, mientras que a partir de 2007 la evolución ha

204

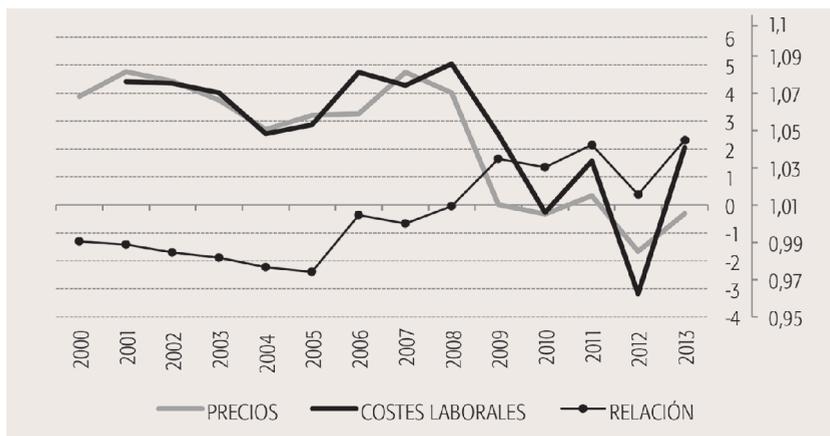
sido la contraria. En un segundo grupo cabe situar a los países del sur de Europa, entre los que se encuentra España, y algunos países del norte de Europa (Reino Unido, Irlanda, Holanda y Dinamarca), cuyos costes laborales eran inferiores a la media europea en 1995 y que experimentaron un crecimiento 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 que se produce una división de este grupo de países. Por un lado, los países del sur de Europa han registrado un fuerte proceso de reducción en sus costes laborales; mientras que, por otro, los países del norte europeo han seguido aumentando ligeramente los mismos.

Gráfico nº 4. **EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES Y LOS PRECIOS, EN ESPAÑA 2000-2013 - (2007=100)**
Total economía frente a sector servicios

a) Total economía

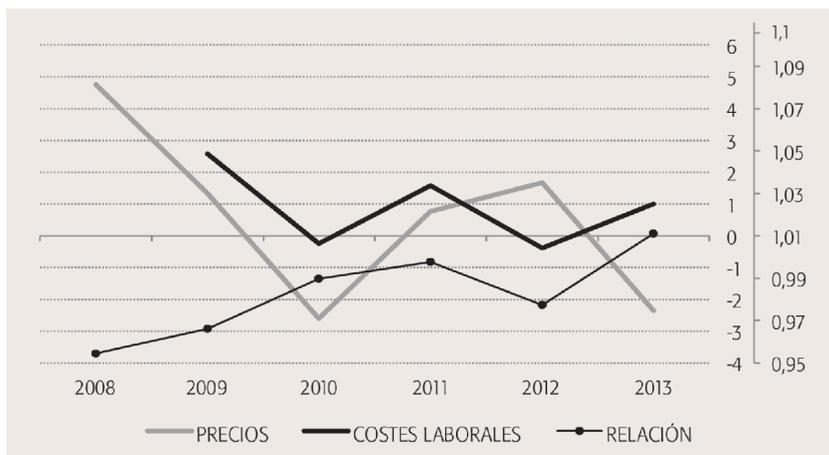


b) Servicios



.../...

c) Servicios de mercado



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).

En general, se observa, asimismo, que se produce un proceso de convergencia en términos de costes laborales hasta el comienzo de la crisis, mientras que a raíz de la misma puede apreciarse que tiene lugar 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 el caso de los servicios.

Profundizando en el caso español, hay que subrayar, en primer lugar, que el crecimiento nominal de los costes laborales durante los años ochenta y noventa estuvo por encima del crecimiento de los precios, con la única excepción de la crisis energética de los años noventa (Pérez, 2004). Sin embargo, a partir de mediados de los noventa la brecha entre ambas tasas de crecimiento se fue moderando. A partir del año 2000¹⁰ (véase gráfico nº 4) los datos muestran que la diferencia, aunque generalmente a favor de los costes laborales, ha ido disminuyendo paulatinamente hasta el inicio de la crisis económica. A pesar de ser unos años en los que el crecimiento de los costes laborales se ha ralentizado significativamente, la mayor reducción en la tasa de variación de los índices de precios ha conducido a que la brecha a favor de los costes laborales haya vuelto a crecer de forma notable.

¹⁰ La base de Encuesta Trimestral de Costes Laborales elaborada por el INE con la que se han construido las series de costes laborales y CLU no tiene datos para antes del año 2000.

206

Como puede observarse en el gráfico central del gráfico nº 4b, el caso de los servicios es especial. Aunque presenta rasgos similares a los expuestos 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 nº 4c). Sin embargo, lo que sí se reproduce es el hecho de que la convergencia entre precios y costes laborales que venía dándose desde los años noventa hasta la crisis económica a partir de 2007 ha dado paso, salvo en años puntuales como 2012, a un proceso de divergencia entre precios y costes, tanto en el conjunto de nuestra economía como dentro del sector servicios, aunque en menor medida que en el caso general. Sin embargo, los datos de dicha figura muestran que esa divergencia estaría asentada en las actividades terciarias no destinadas al mercado ya que en el gráfico para los servicios de mercado no se observa dicha evolución en los últimos años donde se observa un patrón de zigzag desde 2007 y donde el ratio entre costes y precios se mueve en un rango más estrecho que en los otros dos gráficos.

Teniendo en cuenta el análisis anterior los salarios podrían haber constituido un factor de inflación de costes en el período inmediatamente anterior a la crisis, especialmente en las actividades de servicios destinadas al mercado 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 CLU, esto es, en el cociente entre la remuneración por trabajador –o por hora trabajada– y su productividad real. Por esta razón, el gráfico nº 5 muestra la evolución conjunta de los costes laborales nominales y unitarios a partir del año 2000.

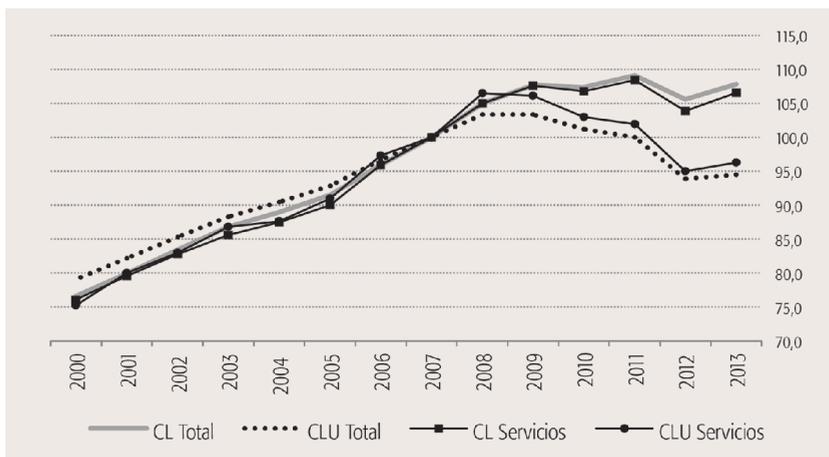
Los datos muestran dos períodos claramente diferenciados. En el período anterior a la crisis económica se observa que los CLU se sitúan por encima de los costes laborales, tanto para el conjunto de la economía como para el sector servicios. Su evolución es menos moderada que la de los salarios. Es decir, 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 (década de los años noventa) u otros sectores comerciales, como las manufacturas. Si tenemos en cuenta que la productividad española prácticamente no creció durante estos años, la evolución de ambas variables es prácticamente paralela.

Sin embargo, a partir de 2007 se producen dos hechos significativos. En primer lugar, se inicia un proceso de divergencia entre los salarios y los CLU, 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, en el caso del sector servicios y muy particularmente en al-

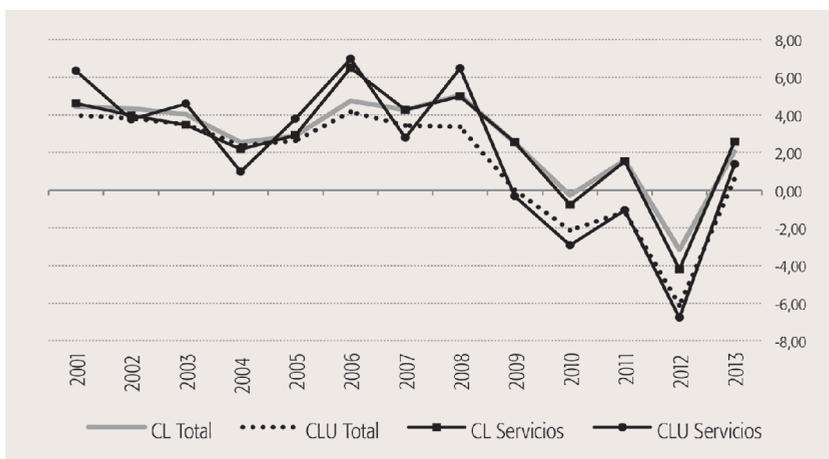
gunas de sus ramas de actividad. Otro hecho destacable a raíz de la crisis económica es que las tasas de crecimiento de los CLU, tanto agregados como en los servicios, han sufrido una fuerte caída en los últimos años.

Gráfico nº 5. **EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES Y LOS CLU EN ESPAÑA, 2000-2013**
(2007=100) Total economía vs Servicios

a) Niveles



b) Tasas de crecimiento anual



Fuente: Elaboración propia a partir de INE.

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 que ha registrado dicha variable 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 que diferencia a 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 explorado, tanto en la profundización de sus fundamentos como en el desarrollo de análisis empíricos. Dado que las actividades terciarias representan en estos momentos aproximadamente más del 50 % del comercio internacional (según las nuevas estadísticas de valor añadido de exportaciones) 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 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 intenso y ampliamente difundido entre los académicos y los responsables políticos. En aquellos trabajos cuyo centro de atención ha sido el sector manufacturero, la mayoría de los economistas han enfatizado, hasta ahora, el papel de los 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 in-

dices 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 estudios¹¹ en esta dirección han intentado vincular los 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 adecuada¹² 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.

Sin embargo, la competitividad comercial no sólo depende de factores relacionados con los costes. 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: los 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 trabajos¹³. Todos ellos demuestran que la visión tradicional que se tenía sobre el papel casi exclusivo de los precios y los 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 revisar 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 que hay que tener muy en cuenta los aspectos económicos, estructurales e institucionales, a los que se unen también otros aspectos como la innovación, la flexibilidad, o los estándares de calidad altos, que son asimismo determinantes y que deben tenerse en cuenta a la hora de realizar análisis aplicados.

¹¹ Véase Maroto *et al.* (2008) para una revisión sobre de la literatura y distintos indicadores de competitividad en el sector servicios.

¹² No obstante, hay que tener presente que como todos los otros indicadores mencionados, el tipo de cambio real basado en los *CLUR* 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.

¹³ Véase, entre otros, los trabajos de Fagerberg (1996), Fagerberg *et al.* (2004), Carlin *et al.* (2001), Amendola *et al.* (1992), Meliciani (2001) o Felipe (2005).

Otra opción de análisis sería considerar los efectos que producen los cambios en términos de competitividad. Se ha afirmado que la competitividad de un país en un determinado mercado se asocia invariablemente a 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, pocos han sido hasta ahora 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; Cuadrado-Roura y Maroto, 2010 y 2012 entre otros). Con objeto de dar algún paso en esta dirección, el presente trabajo aplica los conceptos anteriormente mencionados –que han sido ya aplicados con relativo éxito a las manufacturas– al 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 del contexto internacional para los años anteriores a la crisis económica¹⁴ (1995-2006) y posteriormente se profundizará en los años posteriores a la crisis (2007-2013).

Para el caso internacional¹⁵, 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 objeto 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 la duración de estos efectos relacionados con los precios y costes se prolongase más allá 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:

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

¹⁴ Por razones de homogeneidad y disponibilidad de series de datos, resulta imposible desarrollar el análisis más allá del año 2006 para un análisis internacional y desagregado dentro del sector servicios, que es el objetivo de esta sección.

¹⁵ 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.

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 y se justifica al tener en cuenta la propia 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. En función de todo ello 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 los valores de β identifican los comportamientos dentro de cada sector, mientras que los valores de μ muestran los efectos fijos de cada país.

El cuadro nº 2 ofrece los resultados de la aplicación del modelo (1). La primera columna (3) muestra los resultados cuando únicamente se introducen las variables de costes laborales, mientras que la segunda columna (4) muestra los resultados del modelo completo (incluyendo las *dummies* que denotan el efecto país). Los resultados finales permiten concluir cuál es el impacto de los tipos de cambio reales basados en los CLU 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, y estadísticamente significativa, entre los costes y la competitividad comercial en el período inicial. Esto puede interpretarse en el sentido de que un crecimiento en los costes laborales no conduce 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 años setenta. 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 comercio¹⁶. En consecuencia, 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.

¹⁶ 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).

Cuadro nº 2. RELACIÓN ENTRE COMPETITIVIDAD Y COSTES EN LOS SERVICIOS EN EUROPA, 1995-2006

Variable dependiente: EXMS	Tasas de crecimiento (DLn)	
	(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
p-valor de la significatividad conjunta	0,054	0,085
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
Países Bajos	-	-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 *dummy*.

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

Sin embargo, la evidente heterogeneidad que existe en el sector servicios podría hacer que los resultados agregados anteriores escondieran comportamientos diferenciados dentro del propio sector. Por esta razón, el cuadro nº 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.

Cuadro nº 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.

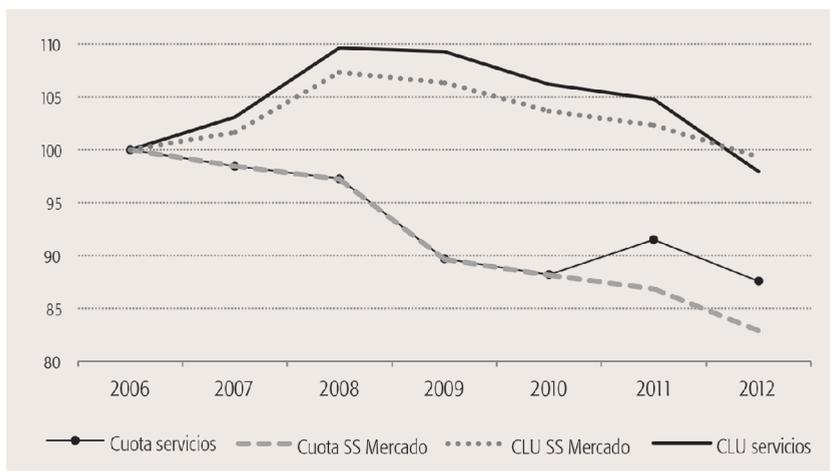
Fuente: *Elaboración propia a partir de datos de Eurostat y EUKLEMS.*

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 línea con 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, lo que coincide con las ideas más convencionales al respecto 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.

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 CLU 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. El gráfico nº 6 muestra la evolución de ambas variables para el caso de los servicios en general y los servicios de mercado, en particular, en la economía española desde 2006 en adelante.

Gráfico nº 6. **RELACIÓN ENTRE COSTES LABORALES UNITARIOS Y COMPETITIVIDAD EN LOS SERVICIOS EN ESPAÑA, 2006-2013**



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat e INE.

Los datos del gráfico nº 6 muestran que el comienzo de la intensa crisis económica, en 2007, 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 los incrementos 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 que el decrecimiento en los CLU 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 el cuadro nº 2–. Igualmente se observa que el efecto a largo plazo pasa a ser 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 que se obtienen en relación con la evolución del 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. Además, cuando el foco de atención se centra en el período posterior al inicio de la crisis económica es posible analizar si algunas de las políticas llevadas a cabo para intentar paliar la misma han tenido consecuencias o no sobre estas variables.

Desde mediados de la década de los años noventa y hasta el comienzo de la crisis económica, etapa que coincide con un período de fuerte creación de empleo y un crecimiento sostenido, la productividad laboral de la economía en su conjunto, y del sector servicios en particular registró tasas de variación muy reducidas, lo que hizo que se ampliase la brecha que separaba a la economía española de la mayor parte de las de nuestros socios europeos. Sin embargo, el fuerte proceso de destrucción de empleo que ha tenido lugar posteriormente –más si cabe en muchas actividades de servicios– y que nos ha conducido a que España tenga una de las tasas de paro más altas en Europa, ha provocado que la productividad laboral haya mejorado sustancialmente en los últimos años. Una de las razones explicativas de este fenómeno es que los problemas de 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, la cual ha mejorado en los últimos tiempos a pesar de que la eficiencia con la que se combinan nuestros recursos no ha experimentado apreciables mejoras.

Por otra parte, los CLU 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 años noventa, los servicios españoles presentaron unos CLU con tendencia creciente sostenida 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 del sector servicios han ido disminuyendo, principalmente como consecuencia de la fuerte caída en los costes laborales que se producido en los últimos años, lo cual 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. Dado que estas condiciones no se daban en el mercado nacional antes de la presente crisis, ello explica que la destrucción de empleo y la fuerte moderación salarial que han tenido lugar desde entonces no hayan tenido los efectos deseados, a pesar de la relativa mejora de nuestra productividad.

Finalmente, en cuanto al comportamiento de la competitividad de los servicios españoles y su relación con la evolución de costes anteriormente descrita, lo que se observa es 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 actividad¹⁷. Además este patrón *kaldoriano* parece muy 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 existen 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 extraerse de este trabajo sirvan únicamente como punto de partida para proseguir este tipo de análisis en el futuro, cuando se disponga de unas bases de datos más extensas y completas.

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'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.

¹⁷ Si el lector quiere profundizar en la explicación de este comportamiento, así como de algunas de sus interpretaciones, puede acudir a los trabajos de Maroto *et al.* (2008) y Visintin *et al.* (2010) donde se analiza en detalle la relación entre competitividad vía precios y otros factores no relacionados con los costes en los servicios en Europa.

- CUADRADO-ROURA, 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-ROURA, 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-October, 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.