

Andrés Maroto Sánchez*
Gisela Di Meglio**
Stefano Visintin**
Luis Rubalcaba Bermejo***

FACTORES EXPLICATIVOS DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN EUROPA

El presente trabajo aborda el papel que juegan los factores relacionados con los costes-precios como conductores de la actividad comercial y la competitividad en el sector servicios. Se plantean dos modelos: uno basado en análisis de regresión y otro en datos de panel, para ocho sectores de servicios, en 15 países europeos. Los resultados muestran la gran heterogeneidad existente entre las diferentes actividades terciarias y sugieren la importancia de los factores no relacionados con los costes en el comercio de servicios dentro de los países de la Unión Europea.

Palabras clave: servicios, competitividad, comercio internacional, costes laborales unitarios, paradoja de Kaldor.

Clasificación JEL: F10, F16, L80.

1. Introducción

La globalización de muchos sectores, en los que tradicionalmente 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.

no. Cabe citar, como ejemplo, las miles de consultas o reclamaciones por parte de clientes españoles que son atendidas por agentes comerciales latinoamericanos a diario. Las primeras fases de la globalización, durante los años ochenta y noventa, involucraron principalmente al sector manufacturero, que incrementó rápidamente sus transacciones internacionales y llevó a cabo una profunda deslocalización de su producción. No obstante, 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.

* Profesor de la Universidad Autónoma de Madrid e investigador del Instituto de Análisis Económico y Social (IAES) de la Universidad de Alcalá de Henares (UAH).

** Investigador/a de la UAH y del IAES.

*** Catedrático de la UAH y Director del Área de Servicios e Innovación del IAES.

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, se han definido 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 (United Nations Statistical Division, 2002). 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 otra parte, el papel que los servicios juegan en la internacionalización del resto de actividades económicas determina y define lo que se conoce como «tasa de globalización» (Cuadrado *et al.*, 2002; Rubalcaba, 2007).

Por un lado, aspectos como la proliferación en el uso de las tecnologías relacionadas con la información y la comunicación (TIC) —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 tiempos una mayor capacidad en la transferencia de algunas actividades de servicios, sin que por ello se vean afectados negativamente los costes o la calidad de los mismos. 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.

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 u obstruyen la

expansión internacional. La competitividad es una de las pocas nociones utilizadas por los economistas modernos que no surge de la literatura clásica, por lo que se han propuesto muchas definiciones y caracterizaciones vinculadas a dicho concepto (Siggel, 2007). La competitividad puede entenderse, a partir de la amplia definición expresada en la Agenda de Lisboa, 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 socioeconómicos 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.

En contraste con 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 lo relativo a la profundización de sus fundamentos como al desarrollo de análisis empíricos. Dado que las actividades terciarias representan actualmente aproximadamente el 70 por 100 de las economías modernas en términos de empleo y valor añadido, cerca del 30 por 100 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 impulsar a los países a tratar de incrementar su posición comercial exterior en el sector servicios. Una de las principales es intentar actuar sobre la balanza 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. De hecho, aspectos como el crecimiento en el nivel de empleo se ha relacionado con la posición competitiva de un país (Cerra *et al.*, 2003). Asimismo, también se ha relacionado esta competitividad comercial con los cambios estructu-

rales, ya que aquellas variaciones vinculadas a la terciarización económica de un país son uno de los hechos estilizados más relevantes en cualquier economía moderna durante los últimos años (Maroto y Cuadrado, 2006). Finalmente, como apuntó Krugman en 1998, si la economía es lo suficientemente flexible para adaptar estos cambios hacia una mayor terciarización con un coste mínimo y reasignando recursos óptimamente, será capaz de lograr los incrementos en los niveles de vida que estaban detrás de la definición de competitividad anteriormente introducida.

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 la misma. Los especialistas en economía aplicada han propuesto varias alternativas para lograr 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 extendido entre académicos y responsables políticos. En aquellos trabajos cuyo centro de atención ha sido el sector manufacturero, la mayoría de los economistas ha enfatizado hasta ahora el papel de los factores determinantes de la competitividad que se basan en los niveles de precios al consumidor y los costes, a los que denominaremos a partir de ahora *factores relacionados con los costes*. A partir de estos factores, la competitividad puede entenderse simplemente como la capacidad de un país de producir bienes y servicios a precios competitivos en los mercados internacionales. Para ello, 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 estudios en esta dirección intentan 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 (TCR)* como indicador que mejor encaja con el concepto de competitividad relacionada con los costes. Algunos autores, como Turner y

Van't dack (1993), han explorado diferentes medidas de competitividad relacionadas con los costes en el sector manufacturero. La conclusión a la que llegan es que ninguna medida puede considerarse como indicador exclusivo o único, ya que todas ellas presentan algún tipo de carencia. Sin embargo, parece que el *tipo de cambio real basado en los costes laborales unitarios (TCR_{CLU})* está siendo la variable más utilizada a la hora de 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.

Siguiendo esta misma línea de pensamiento, Marsh y Tokarick, en un artículo de 1994, proveen un marco teórico y empírico para cinco indicadores de competitividad relacionados con los costes, con el objetivo de determinar el más fiable de todos. Para ello, consideran cinco diferentes tipos de cambio real¹, sin poder concluir que ninguno de ellos sobresalga del resto. Sin embargo, sugieren que el índice que mejor captura los principales vértices de la competitividad sería, nuevamente, el tipo de cambio real basado en los costes laborales unitarios. Aquellos tipos de cambio basados en precios al consumidor no toman en consideración los bienes y servicios intermedios —componente fundamental de la balanza de pagos—, mientras que los que utilizan costes de exportación unitarios se hallan distorsionados en la medida que no consideran el agregado de la economía, limitación que también concierne a los índices de precios relativos entre bienes comercializables y no comercializables.

Por todo esto, parece que el indicador que mejor aproxima la competitividad comercial, especialmente para estudios sobre el sector servicios como el que nos atañe, es el tipo de cambio real basado en costes labo-

¹ Según estén basados en: índices de precios al consumidor; valores de exportación unitarios; precios relativos entre bienes comercializables y no comercializables; costes laborales; o costes laborales deflactados.

rales unitarios. Ésta será la línea de trabajo que se seguirá en este artículo. Para cada economía, el *coste laboral unitario (CLU)* puede definirse como la ratio entre la compensación laboral de los trabajadores y su productividad. Posteriormente, la relación entre el CLU de una economía A y el de otra economía B se define como el *coste laboral unitario relativo (CLUR_{AB})*.

Este índice, junto con el tipo de cambio real basado en él, son los puntos de referencia más conocidos en el estudio de la competitividad. Fagerberg (1988) establece un marco teórico que relaciona el crecimiento económico, la posición en la balanza de pagos, y el crecimiento de los *CLUR*. Posteriormente, la mayoría de los estudios publicados sobre competitividad internacional en las manufacturas han basado sus análisis empíricos en estos indicadores (Hooper y Larin, 1989; Golub, 1995; Lipschitz y McDonald, 1991; Carlin *et al.*, 2001; Cerra *et al.*; 2003; Neary, 2006). 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.

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*» (McCombie y Thirlwall, 1994). Este hecho fue probado empíricamente en varios trabajos, entre los que destacan los de Kellman, 1983; Fagerberg, 1988 y 1996; Amendola *et al.*, 1992; Meliciani, 2001; Rubalcaba y Gago, 2001; Felipe, 2005; o Maroto y Rubalcaba, 2006. 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. De acuerdo con Schumpeter (1946) los argumentos teóricos a favor de los factores no relacionados con los costes sostienen que la competitividad internacional se encuentra fuertemente vinculada a la competencia tecnológica. Igualmente, la importancia del entorno económico también debe considerarse. Finalmente, 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. Estas fuentes de competitividad, serán las que consideraremos en el presente artículo como *factores no relacionados con los costes*.

En este sentido, Carlin *et al.* (2001) utilizaron tres indicadores diferentes que representaban la tecnología a nivel sectorial (gasto en I+D, patentes e inversión en capital fijo) y tres variables descriptivas de factores institucionales (formación del capital humano, progreso técnico intangible y estructura de la propiedad corporativa). Chepeta *et al.* (2005), por su parte, desagregan la competitividad comercial en un efecto geográfico estructural, un efecto sectorial y otro de desempeño o rendimiento. La competitividad derivada de los factores relacionados con los costes se incluye dentro de este último término, mientras que los efectos geográfico y sectorial representan, respectivamente, la dotación física con la que cuentan los países en el comercio internacional y el crecimiento de la demanda externa. Es interesante subrayar cómo el análisis los conduce a afirmar que el término de competitividad explica aisladamente casi el 90 por 100 de la variabilidad en la tasa de crecimiento del comercio internacional. Siguiendo las ideas neo-*schum-*

peterianas, Fagerberg *et al.* (2004) desarrollaron un modelo donde el crecimiento de la cuota de mercado de un país dependía de cuatro variables: factores relacionados con los costes, capacidad de replicar conocimientos externos, innovación, y crecimiento en la capacidad de explotación del conocimiento.

Otro punto de vista consiste en considerar los efectos que producen los cambios en la 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* de una economía en relación a 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). Por esta razón, esta variable será la segunda, junto con los TCR_{CLU} , que se utilice en este trabajo.

Finalmente, hasta ahora, han sido pocos los estudios que han alimentado el debate sobre la competitividad de los servicios a nivel macroeconómico (Rubalcaba *et al.*, 2005; Molero y Valdez, 2005, 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, a través de un estudio sectorial dentro de diferentes ramas de servicios en los países del mercado europeo, la influencia que los factores relacionados con los costes tienen sobre la competitividad comercial. Debido a la propia naturaleza de los servicios, caracterizados en su mayoría por una gran intensidad en el uso del factor trabajo, se ha comparado el TCR_{CLU} con la cuota de mercado (dentro de la Unión Europea) durante los últimos 15 años. Dentro del sector servicios, se ha desagregado éste, a su vez, en siete ramas diferenciadas.

El resto del trabajo se estructura como sigue. La segunda sección describe las fuentes de datos, indicadores y aproximación metodológica utilizadas en el análisis empírico, cuyos principales resultados se presentan

en las dos siguientes secciones. Finalmente, el artículo concluye con algunas consideraciones finales.

2. Datos, indicadores y metodología

Antes de profundizar sobre el modelo econométrico utilizado para contrastar la relación entre la competitividad comercial y los factores relacionados con los costes, se describirán brevemente los sectores económicos, el horizonte temporal, los países dentro de la muestra escogida, así como las variables utilizadas para construir dicho modelo.

En este trabajo se trata de analizar el papel de la competitividad en costes dentro del rendimiento comercial en algunas actividades de servicios de 15 países de la Unión Europea (UE-15) durante el período 1992-2004. Los datos estadísticos sobre comercio internacional en servicios y tipos de cambio nominales se han obtenido de Eurostat. En el caso del comercio en servicios, la información sobre la UE-15 está disponible desde 1992 hasta 2005, lo que supone una seria limitación para el análisis empírico ya que el resto de series a utilizar deberán limitarse también a dicho horizonte temporal. En cuanto al conjunto de variables utilizadas para aproximar la competitividad de costes se ha obtenido de la base elaborada por el proyecto EU KLEMS², financiado por la Comisión Europea. Esta ingente base de datos ofrece información sobre crecimiento económico, productividad, empleo, consumos intermedios y cambio tecnológico a nivel sectorial para la mayoría de países occidentales entre 1970 y 2004.

La construcción de los *costes laborales unitarios relativos (CLUR)* para cada rama de servicios ha sido posible gracias a la disponibilidad de datos consistentes y homogéneos sobre compensación laboral, número de trabajadores, horas trabajadas y valor añadido. La variable *compensación laboral (w)* incluye los costes laborales totales (nóminas, salarios y otros costes) asocia-

² Actualización de noviembre de 2007 (www.euklems.net).

dos a trabajadores contratados y autónomos. Como la compensación laboral para este último grupo no se contabiliza en la contabilidad nacional de los países de la UE, la base de datos *EU KLEMS* realiza una imputación asumiendo que tienen la misma compensación por hora que los trabajadores contratados. Sin embargo, dicho supuesto puede no ser el más apropiado en el caso de las actividades de servicios, donde las características de los trabajadores contratados y autónomos difieren sensiblemente entre las distintas ocupaciones laborales. Por ejemplo, y de acuerdo con la metodología *EU KLEMS* (Timmer *et al.*, 2007), los trabajadores autónomos en actividades como los servicios a empresas parecen ganar más que los trabajadores contratados, por lo que en este sector sería aconsejable utilizar una ratio mayor. Con todo, un análisis detallado, basándose en estimaciones directas sobre las ganancias de los trabajadores autónomos en los países europeos sería necesario para limitar el sesgo en la utilización del supuesto anteriormente citado.

Como los datos sobre comercio y competitividad de costes provienen de diferentes bases estadísticas (Eurostat y *EU KLEMS*, respectivamente), se han armonizado las distintas categorías de servicios a analizar. De esta forma, el análisis empírico que se va a realizar en las siguientes secciones se limitará principalmente a las siguientes ramas de actividad:

- Bienes (agricultura y manufacturas).
- Servicios:
 - Transporte.
 - Hoteles y restaurantes.
 - Comunicaciones.
 - Servicios financieros.
 - Servicios informáticos.
 - Otros servicios a empresas (I+D y otros servicios profesionales), y
 - Servicios sociales y personales

Como se ha señalado en la sección previa, la aproximación adoptada para contrastar la competitividad de los servicios en Europa se basa en el estudio de las cuotas de mercado de exportaciones e índices de costes labora-

les unitarios. Estos últimos se han utilizado para construir tipos de cambio reales. La variable escogida para aproximar el rendimiento efectivo comercial de cada rama de actividad, dentro de cada país, es la cuota de mercado dentro del mercado europeo. Este tipo de indicadores presentan la ventaja de que permiten evaluar la competitividad a través de sus efectos. Así, se podrán calificar como competitivos aquellos países o sectores que han experimentado crecimientos en su participación sobre la oferta internacional de productos, integrando, a través de estos resultados, todos aquellos factores que han hecho posible dicho crecimiento. Con todo esto, la *cuota de mercado anual (XMS)* se define en este trabajo como la relación entre las exportaciones de cada país a la UE-15, para cada rama de actividad, sobre el total de importaciones de la UE-15 provenientes de sus Estados miembros, para la misma rama de actividad.

Como se ha razonado en la introducción, los *CLU* son la variable comúnmente utilizada en los análisis sobre competitividad. Dicho indicador representa la relación entre los costes del factor trabajo y su productividad. Como la mano de obra es el principal factor en el valor añadido de la mayoría de servicios aquí analizados, este indicador puede considerarse como el que mejor aproxima los factores de costes de la competitividad. Para cada año considerado *t*, y para cada sector *i* y país *j*, los *CLU* se han definido mediante la siguiente ecuación:

$$CLU_{ijt}^{VA} = \frac{w_{ijt}}{\left(\frac{VA_{ijt}}{L_{ijt} \cdot H_{ijt}} \right)}$$

donde *w* representa la compensación laboral por hora de la mano de obra; *VA* es el valor añadido³; *L* es el nivel de empleo o número de trabajadores; y *H* es el número de horas trabajadas por persona. El numerador de

³ De ahí el superíndice que acompaña a los costes laborales unitarios. También podría haberse utilizado el producto bruto o cualquier otro indicador sobre producción en unidades físicas.

la anterior expresión se puede interpretar como una medida del coste laboral, mientras que el denominador aproxima la productividad de los trabajadores.

El tipo de cambio real utilizado en este análisis se basa en los *CLU* relativos (*CLUR*). Por lo tanto, hay que calcular la ratio entre los *CLU* de cada sector en cada país y los *CLU* del mismo sector para el conjunto de la UE-15. De esta forma, el tipo de cambio real (*TCR*) para cada año *t* considerado, y para cada sector *i* y país *j*, puede definirse como:

$$TCR_{ijt}^{CLU} = e_t^j \frac{CLU_{it}^j}{CLU_{it}^{UE15}}$$

donde *e* representa el tipo de cambio nominal del euro respecto a la moneda del país *j* para el año *t*. Como se vio en la introducción, a pesar de sus posibles limitaciones, el *TCR* basado en los *CLU* es el indicador más utilizado en la literatura sobre competitividad. Las disminuciones del *TCR_{CLU}* se asocian con mejoras de la competitividad en costes mientras que los incrementos del indicador reflejan empeoramientos de la posición competitiva de la economía.

Una vez vistos los datos e indicadores que se van a utilizar en la construcción del modelo analítico, ha llegado el momento de describir dicho modelo. El análisis llevado a cabo en este trabajo ha sido doble. Por un lado, se ha estimado un modelo de regresión lineal (a través de mínimos cuadrados ordinarios). Y, por otro lado, se ha construido un modelo dinámico de datos de panel con efectos fijos con el objetivo de delimitar las características propias de cada rama de servicios. Dentro del primer tipo de análisis, se ha tratado de estudiar la relación, tanto en niveles como en tasas de crecimiento, entre las cuotas de mercado y el *TCR_{CLU}*, en la línea de otros trabajos como el de Carlin *et al.* (2001) donde se analizaba el rendimiento de las exportaciones de manufacturas en los países de la OCDE. Este tipo de análisis no diferencia entre los distintos sectores de actividad anteriormente definidos, puesto

que éste será el objetivo del posterior modelo dinámico de datos de panel.

Por lo tanto, a través de estas dos aproximaciones metodológicas se trata de contrastar las relaciones entre el cambio en los costes laborales y la competitividad comercial, medida a través de las cuotas de mercado. Como un incremento en el coste marginal está directamente relacionado con un incremento en el nivel de precios, el incremento en los costes nacionales en un determinado sector debería afectar negativamente a su cuota de mercado dentro del mercado europeo. Además, sería lógico suponer que estos efectos relacionados con precios y costes durarán más de un período, como resultado del retardo con el que los consumidores reaccionan ante los cambios en los precios. Así, se ha creado un modelo que permita capturar tanto los cambios presentes en los *CRLU*, como los pasados. También habrá que tener en cuenta que la elasticidad de la cuota de mercado con respecto a los costes laborales dependerá de qué parte del cambio en los costes es absorbida por los ajustes en los márgenes de beneficios. Sin embargo, la evaluación de dicho efecto está fuera de los objetivos de este trabajo. Nuestra intención es comprender si las variaciones en los costes laborales en las actividades de servicios influenciaron o no el rendimiento comercial de dichas actividades dentro del mercado europeo. De esta forma se podrán separar los efectos sobre la competitividad de los factores relacionados con los costes y el resto de factores explicativos.

Existen multitud de elementos que pueden determinar la competitividad desde el punto de vista de los costes, además de los costes laborales. Las alteraciones en las monedas nacionales, por ejemplo, también juegan su papel. Al influenciar los precios en los mercados externos y ser provocadas con la intención de impulsar las exportaciones nacionales, las devaluaciones nominales pueden incluirse entre el conjunto de factores relacionados con los costes. El tipo de cambio nominal, incluido en el *TCR_{CLU}* como se definió en las líneas anteriores, introduce estos cambios monetarios dentro de nuestro análisis.

Finalmente, como los servicios se caracterizan por un bajo nivel de estandarización, un mismo servicio puede producirse mediante procesos diferentes en cada país, lo que también se reflejaría en las cuotas de mercado de estas economías. Nuestro modelo captura estas tendencias características de cada país a través de un conjunto de variables *dummies*. Concluyendo, el modelo de regresión lineal, en niveles [1] y primeras diferencias [2], puede expresarse de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \ln(XMS)_{ijt} &= \\ &= \alpha + \sum_{k=0}^1 \beta_k \ln(TCR_{CLU})_{ijt-k} + \sum_{s=1}^{14} \gamma_s PAIS_s + \varepsilon_{ijt} \end{aligned} \quad [1]$$

$$\begin{aligned} \Delta \ln(XMS)_{ijt} &= \\ &= \alpha + \sum_{k=0}^1 \beta_k \Delta \ln(TCR_{CLU})_{ijt-k} + \sum_{s=1}^{14} \gamma_s PAIS_s + \varepsilon_{ijt} \end{aligned} \quad [2]$$

donde XMS es la cuota de mercado sobre las importaciones de la UE-15 y Δ representa primeras diferencias temporales o tasa de crecimiento. Luego la primera ecuación analiza la relación entre competitividad y factores de costes en términos de niveles y la segunda en términos de tasas de crecimiento.

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. De este modo, se ha construido un modelo dinámico para cada uno de los nueve sectores económicos descritos al principio de esta sección. Debido a la abundancia de datos disponibles, el uso de este tipo de aproximación nos lleva a resultados más precisos y creíbles, además de permitir sacar conclusiones de tipo desagregado.

La presencia de este tipo de efecto propio de cada actividad emerge de la heterogeneidad del sector servicios, ampliamente demostrada tanto en términos de tecnología como de procesos de formación de costes. Por

lo tanto, sería lógico pensar que la elasticidad de la cuota de mercado ante cambios en los precios puede diferir entre los distintos sectores terciarios. Nuevamente, el análisis se ha llevado a cabo tanto para niveles [3] como para tasas de crecimiento [4], con lo que obtenemos dos nuevas ecuaciones:

$$\ln(XMS)_{jt} = \alpha + \beta_i \ln(TCR)_{jt} + \mu_t + \varepsilon_{jt} \quad [3]$$

$$\Delta \ln(XMS)_{jt} = \alpha + \beta_i \Delta \ln(TCR)_{jt} + \mu_t + \varepsilon_{jt} \quad [4]$$

donde los coeficientes β capturan los comportamientos específicos para cada sector i (a través de su signo y valor), mientras que el efecto de cada país j queda recogido dentro de los valores del parámetro de efectos fijos μ .

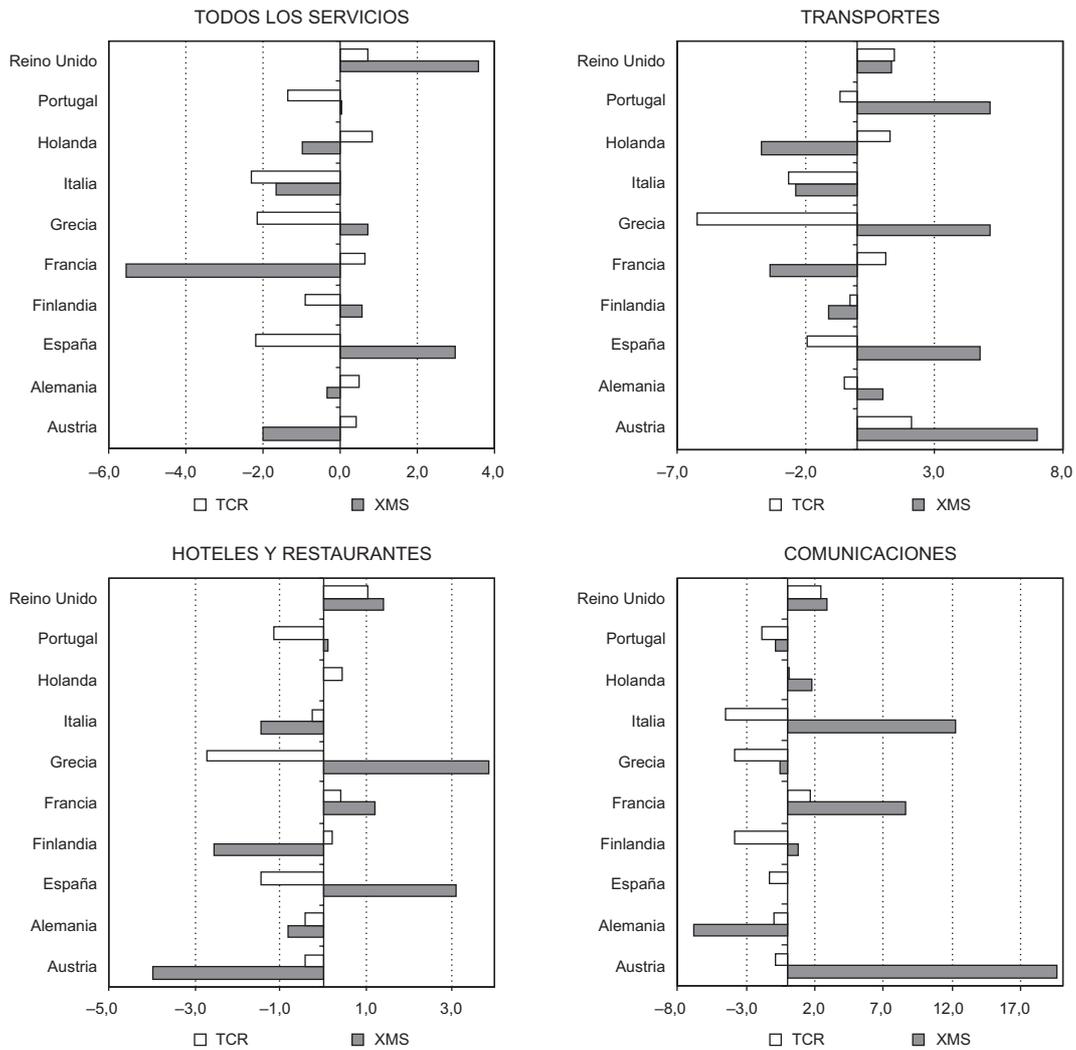
3. Tipos de cambio reales y cuotas de mercado en los países de la UE-15 (1992-2005)

Esta sección introduce algunos resultados descriptivos derivados de la evaluación de los datos disponibles antes de entrar en profundidad en la implementación de los modelos anteriormente descritos. De acuerdo a la visión tradicional, las mejoras en la competitividad de costes (aproximada mediante disminuciones del TCR_{CLU}) se deberían traducir en incrementos de la cuota de mercado de las exportaciones nacionales.

Como muestra el Gráfico 1, en términos del sector servicios agregado, los servicios muestran una relación inversa entre la cuota de mercado de sus exportaciones y la competitividad de costes en la mayoría de países de la Unión Europea. Sin embargo, dos países muestran el comportamiento opuesto. Se trata de Italia y el Reino Unido. En el caso italiano, el fuerte deterioro en el tipo de cambio real de los servicios estuvo acompañado de una fuerte caída también en la cuota de mercado de los servicios italianos en el mercado europeo. Por otro lado, en el Reino Unido, el significativo aumento del poder comercial de su sector servicios ha venido acompañado de un claro deterioro en su competitividad de costes.

GRÁFICO 1

CUOTA DE MERCADO DE LAS EXPORTACIONES (XMS) Y TIPO DE CAMBIO REAL (TCR) EN EL SECTOR SERVICIOS EN EUROPA (Tasa de crecimiento anual, en %)



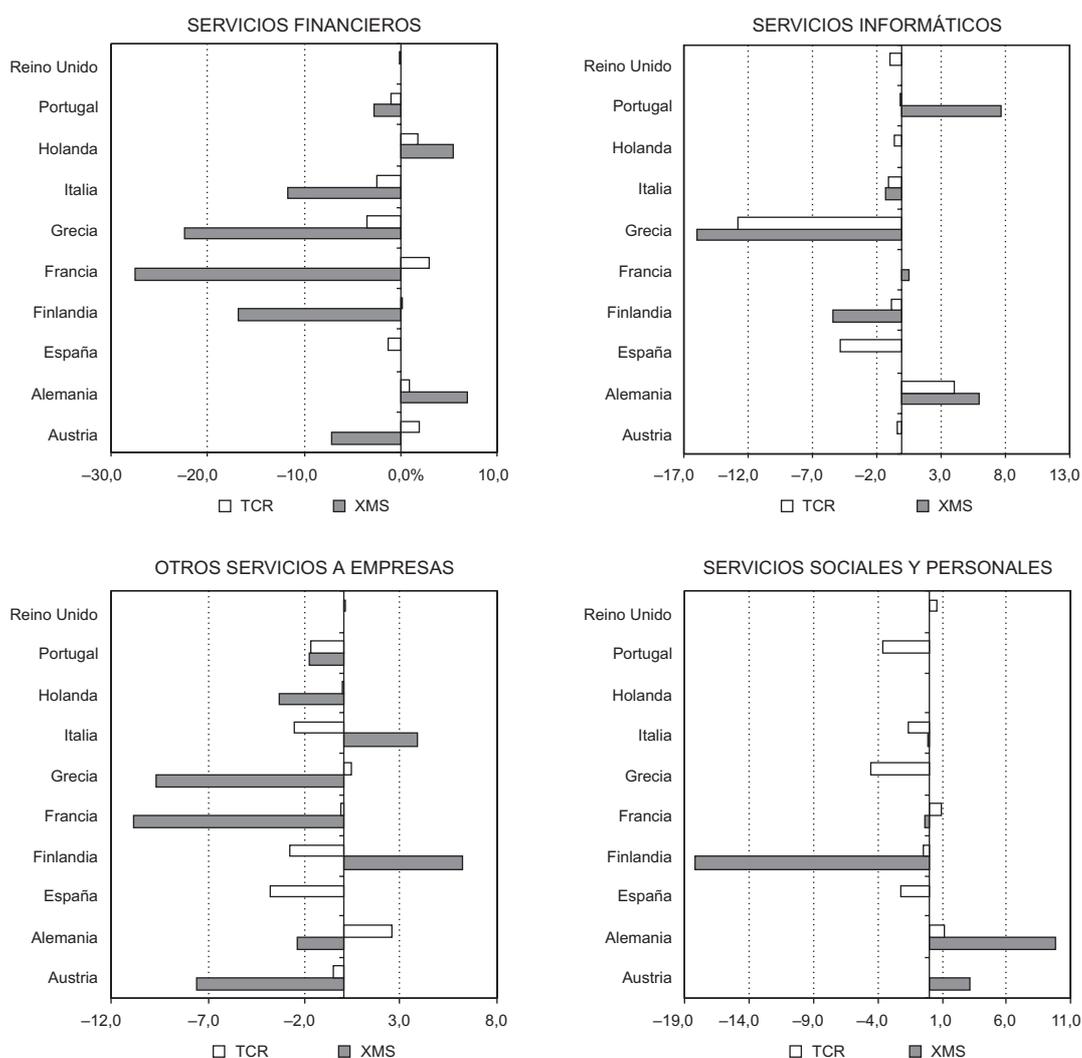
NOTA: Tasas anuales de crecimiento de la cuota de mercado para el período 1992-2005, y del tipo de cambio real para el período 1992-2004.
 FUENTE: Elaboración propia a partir de EU KLEMS y EUROSTAT.

Este comportamiento paradójico —desde el punto de vista de Kaldor— para el sector servicios agregado en el Reino Unido también puede observarse en otras ramas de servicios en el resto de países europeos de la mues-

tra analizada. Por ejemplo, en los sectores de hoteles y restaurantes y de comunicaciones, se observa una relación directa entre la cuota de mercado y el TCR_{CLU} en países como el Reino Unido, Holanda, Francia y Alema-

GRÁFICO 1 (continuación)

CUOTA DE MERCADO DE LAS EXPORTACIONES (XMS) Y TIPO DE CAMBIO REAL (TCR) EN EL SECTOR SERVICIOS EN EUROPA (Tasa de crecimiento anual, en %)



NOTA: Tasas anuales de crecimiento de la cuota de mercado para el período 1992-2005, y del tipo de cambio real para el período 1992-2004. FUENTE: Elaboración propia a partir de EU KLEMS y EUROSTAT.

nia, entre otros. En los servicios financieros esta correlación positiva puede también observarse en Portugal, Holanda, Italia, Grecia y Alemania; mientras que en los informáticos en Italia, Grecia, Finlandia y Alemania. En transportes, otros servicios a empresas y servicios so-

ciales y personales únicamente tres países presentan indicios de la llamada paradoja de Kaldor durante el período de tiempo analizado. Sin embargo, hay que tener en cuenta la importante falta de datos sobre comercio de servicios que puede limitar estos resultados.

CUADRO 1

**CORRELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO
DEL TIPO DE CAMBIO REAL
Y DE LA CUOTA DE MERCADO**

Sector o rama de actividad	r	Valor P
Servicios	-0,2993	0,4008
Transportes	-0,2491	0,4877
Hoteles y restaurantes	-0,4499	0,192
Comunicaciones	0,0947	0,8234
Servicios financieros	0,1769	0,6752
Servicios informáticos	0,8907	0,013
Otros servicios a empresas	-0,5929	0,1214
Servicios sociales y personales	0,3926	0,5133

FUENTE: Elaboración propia a partir de EU KLEMS y EUROSTAT.

El análisis de la correlación entre el crecimiento anual del tipo de cambio real y de la cuota de mercado confirma esta heterogeneidad dentro del sector servicios (véase Cuadro 1). Los coeficientes de correlación son negativos para el conjunto de servicios, transportes, hoteles y restaurantes, y otros servicios a empresas; mientras que son positivos para las comunicaciones, servicios financieros, servicios sociales y personales, y servicios informáticos. Este último caso es el único en el que los coeficientes son estadísticamente significativos. Una conclusión interesante es que estos resultados difieren de los obtenidos por otros autores para el caso de las manufacturas, donde la importancia de los costes relativos en las cuotas de mercado era significativamente observable (Carlin *et al.*, 2001).

El Cuadro 2, por su parte, muestra la evolución de los distintos componentes del tipo de cambio real: el tipo de cambio nominal y los costes laborales unitarios relativos. Como era de esperar, los países que han experimentado depreciaciones nominales y disminuciones de sus costes laborales relativos son los que muestran un mejor comportamiento en términos de competitividad comercial (medida a través de un descenso en el tipo de cambio real). En ocasiones, estos dos términos siguen

direcciones opuestas, con lo que el efecto final sobre el tipo de cambio real dependerá de la magnitud de cada uno. En los países del sur de Europa (España, Italia, Portugal y Grecia), la depreciación de sus monedas corrientes ha podido compensar el crecimiento en los costes laborales en muchas actividades de servicios, salvo en algún caso concreto, como «otros servicios a empresas» en la economía griega, donde el crecimiento en los costes laborales unitarios relativos ha sido significativamente notable, lo que ha llevado a que también aumentase el tipo de cambio real en dicho sector. La mejoría en la competitividad de costes se puede observar en otros sectores concretos para otros países de la muestra donde la caída de los costes laborales ha sido relativamente más fuerte que la apreciación observada en los tipos de cambio nominales. Claros ejemplos son el sector financiero e informático en el Reino Unido y varias ramas de servicios en la economía austriaca.

4. Factores relacionados con costes y competitividad comercial. Un análisis econométrico

Después de presentar la situación y evolución de las principales variables bajo estudio en los países de la Unión Europea, la presente sección tiene como objetivo fundamental realizar un análisis econométrico con el fin de contrastar estadísticamente el papel de lo que hemos denominado «factores de costes» en la evolución de la competitividad comercial de los servicios en Europa. Se trata de profundizar en las relaciones entre la cuota de mercado de exportaciones (como aproximación a la competitividad comercial) y el tipo de cambio real basado en los costes laborales unitarios relativos (como indicador de los factores de costes), diferenciando los comportamientos de las distintas ramas del sector servicios, así como los posibles efectos nacionales de los países de la muestra. Para ello, como se describió detalladamente en la sección 2, se han desarrollado dos tipos de aproximaciones metodológicas. En primer lugar, un análisis de regresión lineal; y, posteriormente,

CUADRO 2

**COMPONENTES DEL TIPO DE CAMBIO REAL (TCR): TIPO DE CAMBIO NOMINAL (e)
Y COSTES LABORALES UNITARIOS RELATIVOS (CLUR)
(Tasa de crecimiento anual, en %)**

	e	Servicios		TRANS		H&R		COMM		FIN		COMP		OBS		SPS	
		CLUR	TCR	CLUR	TCR	CLUR	TCR	CLUR	TCR	CLUR	TCR	CLUR	TCR	CLUR	TCR	CLUR	TCR
Austria	0,2720	0,1	0,4	1,8	2,1	-0,7	-0,4	-1,1	-0,8	1,7	2,0	-0,6	-0,3	-0,8	-0,5	-0,2	0,04
Alemania	0,2703	0,2	0,5	-0,8	-0,5	-0,7	-0,4	-1,2	-1,0	0,6	0,8	3,8	4,0	2,2	2,5	0,8	1,1
España	-1,8961	-0,3	-2,2	-0,03	-1,9	0,4	-1,4	0,6	-1,3	0,5	-1,4	-2,9	-4,8	-1,8	-3,7	-0,2	-2,1
Finlandia	-0,1967	-0,7	-0,9	-0,1	-0,3	0,4	0,2	-3,7	-3,9	0,4	0,2	-0,7	-0,9	-2,6	-2,8	-0,2	-0,4
Francia	0,3591	0,3	0,7	0,7	1,1	0,1	0,4	1,3	1,7	2,6	2,9	-0,35	0,01	-0,5	-0,1	0,5	0,9
Grecia	-2,6805	0,6	-2,1	-3,6	-6,2	-0,01	-2,7	-1,2	-3,8	-0,9	-3,6	-10,1	-12,8	3,2	0,5	-1,8	-4,5
Italia	-1,6131	-0,7	-2,3	-1,0	-2,6	1,4	-0,3	-2,9	-4,5	-0,9	-2,5	0,5	-1,1	-0,8	-2,5	-0,02	-1,6
Holanda	0,2647	0,6	0,8	1,1	1,3	0,2	0,5	-0,2	0,1	1,6	1,9	-0,9	-0,6	-0,3	-0,04	-0,2	0,1
Portugal	-1,1465	-0,2	-1,4	0,5	-0,7	-0,01	-1,2	-0,8	-1,9	0,02	-1,1	1,0	-0,2	-0,5	-1,6	-2,5	-3,7
Reino Unido	0,6317	0,1	0,7	0,8	1,5	0,4	1,0	1,8	2,4	-0,7	-0,1	-1,6	-1,0	-0,4	0,2	-0,1	0,6

NOTAS: El signo negativo denota depreciación de la moneda nacional respecto al euro. Tasas anuales de crecimiento de la cuota de mercado para el período 1992-2005, y del tipo de cambio real para el período 1992-2004. TRANS: transportes; H&R: hoteles y restaurantes; COMM: comunicaciones; FIN: servicios financieros; COMP: servicios informáticos; OBS: otros servicios a empresas; SPS: servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia a partir de EU KLEMS y EUROSTAT.

un modelo dinámico de efectos fijos con datos de panel. A continuación, pasaremos a detallar los principales resultados de ambos análisis.

El Cuadro 3 muestra los resultados de estimar mediante mínimos cuadrados ordinarios el modelo de regresión lineal representado en las ecuaciones 1 y 2 (véase sección 2) para la muestra conjunta de ramas de actividad y para todos los países. Este análisis se ha realizado tanto en niveles como en tasas de crecimiento. Las columnas *a* y *c* muestran los resultados de un modelo donde únicamente se ha introducido las variables de costes laborales, mientras que las columnas *b* y *d* muestran los resultados del modelo completo (incluyendo las *dummies* que denotan el efecto nacional de cada país).

Los coeficientes asociados con el TCR (basado en costes laborales) permiten concluir cuál es el impacto en términos generales del tipo de cambio real sobre las cuotas de mercado de las exportaciones dentro del mercado europeo. En la mayoría de los cuatro modelos descritos

en el Cuadro 3, los coeficientes son conjuntamente significativos y muestran una considerable elasticidad a largo plazo. Esto significa que dicha elasticidad de la cuota de mercado con respecto al tipo de cambio real no depende del grado exacto de desagregación utilizada en la muestra, la elección de ponderaciones en la regresión o el número de retardos incluidos en el modelo. Según los resultados del Cuadro 3, puede observarse una relación positiva, estadísticamente significativa, entre nuestra variable de factores relacionados con costes (TCR_{CLU}) y la cuota de mercado en el período inicial⁴. Por tanto, un crecimiento en los costes de producción no lleva necesariamente a una pérdida en la posición competitiva, sino a un incremento en las cuotas de mercado. Este hecho contrasta con las teorías convencionales sobre comercio internacional, acercándose más a las teorías desarrolladas

⁴ Con la única excepción del modelo *b* en niveles, cuyos coeficientes no son estadísticamente significativos.

CUADRO 3
PRINCIPALES RESULTADOS DEL MODELO DE REGRESIÓN LINEAL

Variable dependiente: cuota de mercado	Niveles (logaritmos)		Tasas de crecimiento ($\Delta \ln$)	
	(a)	(b)	(c)	(d)
Constante	-2,7596*** (0,05)	-3,1445*** (0,10)	0,0053 (0,01)	0,1301 (0,08)
TCR (t)	1,1663** (0,45)	-0,2489 (0,32)	0,3360** (0,16)	0,3321** (0,16)
TCR (t-1)	-1,0461** (0,46)	-0,2418 (0,31)	-0,1027 (0,14)	-0,1127 (0,15)
Elasticidad a largo plazo del tipo de cambio real	0,5333	-1,0405	0,4911	0,1537
<i>p</i> -valor de la significatividad conjunta	0,000	0,000	0,085	0,145
Austria	—	-1,4511*** (0,33)	—	-0,1258 (0,09)
Bélgica	—	-1,2811*** (0,48)	—	-0,1175 (0,12)
Alemania	—	0,6956*** (0,15)	—	-0,1108 (0,09)
Dinamarca	—	-1,1650*** (0,29)	—	-0,1419 (0,11)
España	—	-1,6310*** (0,63)	—	-0,0972 (0,10)
Finlandia	—	-2,1658*** (0,25)	—	-0,1716* (0,09)
Francia	—	-0,0755 (0,25)	—	-0,1733* (0,09)
Grecia	—	-4,0621*** (0,71)	—	-0,1611* (0,09)
Irlanda	—	z	—	0,0110 (0,10)
Italia	—	-3,2066*** (0,89)	—	-0,1289 (0,09)
Luxemburgo	—	-1,9461*** (0,48)	—	z
Holanda	—	0,2239 (0,16)	—	-0,1325 (0,09)
Portugal	—	-3,7697*** (0,65)	—	-0,1056 (0,09)
Suecia	—	-1,3543*** (0,29)	—	-0,1130 (0,09)
Reino Unido	—	1,2745*** (0,14)	—	-0,0885 (0,09)
N.º de observaciones	1.067	1.067	942	942

NOTAS: La muestra consiste en 9 sectores de actividad a lo largo de 15 países entre 1992 y 2004. Estimación mediante mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Entre paréntesis la desviación típica del error. *, ** y *** denotan significatividad al 10, 5 y 1 por 100 respectivamente.

z país eliminado del modelo para evitar problemas de autocorrelación en las variables *dummy*.

FUENTE: Elaboración propia a partir de EU KLEMS y EUROSTAT.

por Kaldor en los años setenta. La exogeneidad del tipo de cambio es más observable en estudios como el presente, donde se utilizan datos desagregados. Esto podría explicar por qué en trabajos donde se utilizan datos agregados (por ejemplo, Fagerberg, 1988 o Amendola *et al.*, 1993) las elasticidades observadas son muy pequeñas.

Este efecto inicial del tipo de cambio real observado en las cuotas de mercado parece, según los resultados obtenidos, que se compensa a largo plazo. Esto se traduce en que el coeficiente para el TCR_{CLU} con un retardo es negativo, luego incrementos en el tipo de cambio real in-

ducen pérdidas en la posición competitiva, acercándose más a las teorías tradicionales sobre comercio. 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). 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. Si se eliminase el efecto perverso inicial, omitiendo el cambio contemporá-

neo en el TCR_{CLU} , la elasticidad a largo plazo estimada sería claramente negativa, ya que los efectos negativos que se han observado para el período inmediatamente posterior al cambio en la competitividad en costes permanecen durante cuatro o cinco años.

Finalmente, otro resultado interesante de los modelos *b* y *d* del Cuadro 3 es que la mayoría de los efectos nacionales son significativos. Si los factores relacionados con los costes realmente fueran el único factor explicativo de cualquier variación en la competitividad comercial, estas variables *dummy* serían irrelevantes, cosa que no ocurre en nuestro modelo. Igualmente, la mayoría de los coeficientes asociados con estas variables son negativos, aunque la magnitud de los mismos presenta una gran heterogeneidad entre los países europeos.

A pesar de la importancia de los resultados mostrados hasta ahora sobre las relaciones entre el tipo de cambio real, basado en costes laborales, y la cuota de mercado de cada sector y país en el mercado europeo, estos pueden ocultar comportamientos diferenciados dentro del sector servicios. Es decir, llegados a este punto, es necesario contrastar la hipótesis de si el efecto de los costes relativos sobre la competitividad comercial difiere o no entre las distintas ramas o actividades de servicios disponibles. Las características propias de cada una de ellas parecen inducir a pensar que dicha relación dependerá del grado de desagregación que estemos analizando y de la rama terciaria que estemos estudiando. Para conseguir contrastar esta hipótesis, se ha desarrollado un modelo dinámico de efectos fijos. En primer lugar, comparando el sector servicios de forma agregada frente al sector productor de bienes. Posteriormente, diferenciando las siete ramas de servicios definidas en la sección 2.

El Cuadro 4 muestra los resultados obtenidos al realizar los modelos 3 y 4 (véase la sección 2) para las industrias productoras de bienes y servicios, como sectores agregados. El primer hecho destacable es que, principalmente por la falta de datos para el sector productor de bienes, el modelo aplicado a dicho sector (primera y tercera columnas) no es estadísticamente representativo,

aunque sus resultados no difieren notablemente de los obtenidos en el caso del sector servicios (segunda y cuarta columnas). En el sector servicios, con una significatividad conjunta bastante elevada, se pueden observar unos resultados similares a los obtenidos para el modelo de regresión conjunto presentado en el Cuadro 3. Una pérdida en la posición competitiva, aproximada mediante un incremento en los costes relativos del país, viene inmediatamente acompañada de un incremento en la cuota de mercado de dicha economía, aunque este efecto positivo parece desaparecer en períodos sucesivos, como ocurría en el caso de la muestra agregada.

Este resultado se replica tanto en el modelo en niveles como en el modelo en tasas de crecimiento. Por lo tanto, parece que los factores relacionados con los costes no juegan un papel importante en la competitividad comercial de los servicios, al menos en el corto plazo. Sin embargo, sí tienen una mayor importancia en el medio y largo plazo. El comportamiento paradójico explicado por Kaldor se observa en las actividades terciarias en los años inmediatamente posteriores al cambio en los costes, pero no así en los siguientes años, donde la relación entre competitividad y costes parece seguir las ideas convencionales.

La relación, obtenida en el Cuadro 3, entre el TCR_{CLU} del sector servicios y sus cuotas de mercado de exportaciones, nos induce a analizar las causas que podrían explicar dicha conexión. Para ello es necesario profundizar en el comportamiento dentro de las diferentes ramas de servicios. En particular, hemos analizado la relación entre los factores de costes y la posición competitiva a través de siete ramas de actividad: transportes, hoteles y restaurantes, comunicaciones, servicios financieros, servicios informáticos, otros servicios a empresas, servicios sociales y personales. La principal conclusión es que la relación entre ambas variables en todos ellos dista bastante de ser homogénea o similar, observándose comportamientos claramente diferenciados según la rama de actividad que estemos examinando. Las principales derivaciones se muestran en el Cuadro 5.

CUADRO 4

RESULTADOS DEL MODELO DE DATOS DE PANEL. SERVICIOS *VERSUS* BIENES

Variable dependiente: cuota de mercado	Niveles (logaritmos)		Crecimientos ($\Delta \ln$)	
	Bienes	Servicios	Bienes	Servicios
Constante	-2,8102*** (0,59)	-0,5945 (0,90)	0,0037 (0,01)	0,0065 (0,01)
TCR (t)	0,1577 (0,18)	1,3889*** (0,41)	0,0384 (0,19)	0,7486** (0,29)
TCR (t-1)	-0,0617 (0,13)	-0,6552** (0,28)	-0,1100 (0,13)	-0,2519 (0,21)
Elasticidad a largo plazo del tipo de cambio real	-0,6384	-1,5640	3,7856	4,3984
<i>p</i> -valor de la significatividad conjunta	0,678	0,005	0,689	0,026
N.º de observaciones	52	141	47	125

NOTAS: El panel de datos consiste en información para 15 países entre 1992 y 2004. Estimación de un modelo con efectos fijos. Entre paréntesis la desviación típica del error. **, * y *** representan una significatividad estadística del 10, 5 y 1 por 100, respectivamente.

FUENTE: Elaboración propia a partir de EU KLEMS y EUROSTAT.

CUADRO 5

RESULTADOS DEL MODELO DE DATOS DE PANEL. RAMAS DE SERVICIOS

	Variable dependiente: cuota de mercado (en niveles)		
	TCR (t)	TCR (t-1)	Comportamiento
Transportes	0,0135	-0,3413	Similar al sector servicios como agregado
Hoteles y restaurantes	0,0481	-0,5718**	Similar al sector servicios como agregado
Comunicaciones	-0,6107	-0,0150	No Kaldor en ambos períodos
Financieros	2,2003***	0,3083	Kaldor en ambos períodos
Informáticos	1,2021***	-0,0657	Similar al sector servicios como agregado
Otros servicios a empresas	-0,8252	-0,2142	No Kaldor en ambos períodos
Sociales y personales	-1,7671	1,1854	Opuesto al sector servicios como agregado
	Variable dependiente: cuota de mercado (en crecimiento)		
	TCR (t)	TCR (t-1)	Comportamiento
Transportes	-0,1782	-0,5148***	No Kaldor en ambos períodos
Hoteles y restaurantes	0,2751	-0,1074	Similar al sector servicios como agregado
Comunicaciones	0,3174	-0,4666	Similar al sector servicios como agregado
Financieros	0,4589	0,2953	Kaldor en ambos períodos
Informáticos	0,3368	0,0287	Kaldor en ambos períodos
Otros servicios a empresas	1,4196**	-0,4118	Similar al sector servicios como agregado
Sociales y personales	0,4093	0,9364	Kaldor en ambos períodos

NOTAS: El panel de datos consiste en información para 15 países entre 1992 y 2004. Estimación de un modelo con efectos fijos. Entre paréntesis la desviación típica del error. **, * y *** representan una significatividad estadística del 10, 5 y 1 por 100, respectivamente.

FUENTE: Elaboración propia a partir de EU KLEMS y EUROSTAT.

Estos resultados muestran que la relación entre ambas variables no es estadísticamente significativa en la mayoría de ramas analizadas. De manera general, servicios como los hoteles y restaurantes y los servicios a empresas (tanto informáticos como de otro tipo) parecen seguir el comportamiento observado para el sector servicios como agregado. Se observa un efecto positivo sobre las cuotas de mercado en el período inmediatamente posterior al deterioro en los costes, aunque esta relación se vuelve negativa en los siguientes años. Por el contrario, el comportamiento contrario puede observarse en el caso de los servicios sociales y personales. En este tipo de actividades, 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, tanto en niveles como en tasas de crecimiento. Por su parte, comunicaciones (en niveles) y transportes (en crecimiento) presentan una relación negativa entre ambas variables, siguiendo las ideas más convencionales ya que los incrementos (caídas) en los costes-precios nacionales van acompañados de deterioros (mejoras) en la cuota de mercado de dicho país dentro del mercado europeo.

5. Conclusiones

Los factores relativos a costes y precios son una de las principales fuentes que explican los actuales procesos de externalización y *offshoring* y el incremento en el comercio internacional de muchos servicios. Sin embargo, este hecho tradicionalmente utilizado para explicar las relaciones comerciales a distancia podría tener una menor influencia cuando nos referimos al comercio en un área como la UE-15, donde los países están relativamente cercanos unos de otros, y otros factores, como la calidad o diferenciación del servicio,

o las barreras administrativas y legales en los mercados, pueden jugar un papel principal en dichas relaciones transfronterizas.

Esta hipótesis parece confirmarse en este trabajo. El modelo utilizado para contrastar el papel de los factores relativos a los costes sobre el rendimiento competitivo sigue una estructura similar a los utilizados anteriormente por otros autores para analizar el caso de las industrias manufactureras. En la mayoría de estos estudios sobre manufacturas, los factores relativos a precios y costes explican una parte, aunque limitada, del rendimiento comercial en términos de competitividad. Esto se confirma en este artículo para el caso de los servicios europeos, incluso más si cabe que para los sectores productores de bienes, donde la relación entre costes y cuotas de mercado no es significativa.

Sin embargo, la influencia de los factores relacionados con los costes en el comercio intraeuropeo analizada en este trabajo tiene varias limitaciones. En primer lugar, dicha relación sólo se observa en ciertos países europeos y en ciertas actividades de servicios. Igualmente, la relación entre los costes y la posición competitiva depende también del tipo de variable y aproximación metodológica que se utilice (por ejemplo, los resultados basados en niveles son más significativos que aquellos basados en tasas de crecimiento). Concluyendo, y a pesar de las limitaciones comentadas, los resultados obtenidos parecen subrayar el hecho de que los factores relativos a precios-costes no pueden explicar toda la variabilidad en el comercio de servicios dentro de los países analizados. Por tanto, una posible línea de investigación futura debería introducir otros factores, tales como la calidad y la diferenciación en el servicio, o el marco socio-económico e institucional, a la hora de explicar la competitividad de los servicios dentro de la UE-15.

Referencias bibliográficas

[1] 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.

[2] 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.

[3] CERRA, V.; SOIKKELI, J. y SAXENA, S. C. (2003): «How Competitive is Irish Manufacturing?», *The Economic and Social Review*, 34 (2), 173-192.

[4] 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, París.

[5] CUADRADO, J. R.; RUBALCABA, L. y BRYSON, J. (eds.) (2002): *Trading Services in the Global Economy*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.

[6] FAGEBERG, J. (1988): «International Competitiveness», *The Economic Journal*, 98 (391), 355-374.

[7] FAGEBERG, J. (1996): «Technology and Competitiveness», *Oxford Review of Economic Policy*, 12 (3), 39-51.

[8] FAGERBERG, J.; KNELL, M. y SRHOLEC, M. (2004): «The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region», *Economic Survey of Europe*, 2/2004, Ginebra.

[9] 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.

[10] GOLUB, S. (1995): «Comparative and Absolute Advantage in the Asia-Pacific Region», *Pacific Basin Working Paper Series*, PB 95-09, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco.

[11] HOOPER, P. y LARIN, K. (1989): «International Comparisons of Labor Costs in Manufacturing», *Review of Income and Wealth*, 35 (4), 335-354.

[12] KALDOR, N. (1978): «The Effect of Devaluations on Trade in Manufactures», en *Further Essays on Applied Economics*, Londres, Duckworth, 99-118.

[13] KELLMANN, M. (1983): «Relative Prices and International Competitiveness: An Empirical Investigation», *Empirical Economics*, 8, 125-138.

[14] KRUGMAN, P. (1998): *Pop Internationalisation*, MIT Press, Cambridge, MA.

[15] LIPSCHITZ, L. y MCDONALD, D. (1991): «Real Exchange Rates and Competitiveness - A Clarification of Concepts, and Some Measurements for Europe», *IMF Working Papers*, 91/25, Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.

[16] MAROTO, A. y CUADRADO, J. R. (2006): «Cambios estructurales y el papel del sector servicios en la productividad española», *Serie Working Papers*, 08/06, Instituto de Análisis Económico y Social (IAES), Alcalá.

[17] 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.

[18] MARSH, I. W. y TOKARICK, S. P. (1994): «Competitiveness Indicators: A Theoretical and Empirical Assessment», *IMF Working Papers*, 94/29, Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.

[19] MCCOMBIE, J. y THIRLWALL, A. (1994): *Economic Growth and the Balance of Payments*, Nueva York, St. Martin's Press.

[20] MELICIANI, V. (2001): *Technology, Trade and Economic Growth in OECD Countries. Does Specialisation Matter?*, Routledge, Londres.

[21] MOLERO, J. y VALDEZ, P. (2005): «Determining Factors in Service Competitiveness: The Importance of Innovation», *Información Comercial Española*, julio-agosto, 824, 71-91.

[22] NEARY, J. P. (2006): «Measuring Competitiveness», *IMF Working Papers*, 06/209, Fondo Monetario Internacional, Washington D.C.

[23] RUBALCABA, L. (2007): *The New Service Economy, Challenges and Policy Implications for Europe*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.

[24] RUBALCABA, L. y GAGO, D. (2001): «Relationships Between Services and Competitiveness: The Case of Spanish Trade», *The Service Industries Journal*, 21, 35-62.

[25] 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.

[26] RUBALCABA, L. y MAROTO, A. (2007): «La internacionalización de los servicios y factores determinantes de su comercio en España», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, septiembre-octubre, 838, 101-124.

[27] SCHUMPETER, J. (1946): *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Unwin.

[28] SIGGEL, E. (2007): «International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement», *The Many Dimensions of Competitiveness*, CESifo Venice, Summer Institute.

[29] TIMMER, M.; VAN MOERGASTEL, T.; STUIVENWOLD, E.; YPMA, G.; O'MAHONY, M. y KANGASNIEMI, M. (2007): *EU KLEMS Growth and Productivity Accounts*, Version 1.0, Part 1 Methodology, Groningen Growth and Development Centre and National Institute of Economic and Social Research.

[30] TURNER, P. y VAN'T DACK, J. (1993): «Measuring International Price and Cost Competitiveness», *BIS Economic Papers*, 39, Banc for International Settlements.

[31] UNITED NATION STATISTICAL DIVISION (2002): *Manual on Statistics of International Trade in Services*, ST/ESA/STAT/SER.M/86, Ginebra.

CLAVES



DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Consecuencias
y futuro del
fenómeno
globalizador

La importancia del
capital físico,
financiero y social
en la empresa

07

La internacionalización
de los servicios y
la competitividad
empresarial

El reto de invertir
en Estados Unidos

Países y regiones:
análisis y estadísticas

La presión fiscal
internacional en
imágenes