

COMPETITIVIDAD Y COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS EN ESPAÑA

Stefano VISINTIN

Gisela DI MEGLIO

Luis RUBALCABA

Juan Ramón CUADRADO

Universidad de Alcalá e Instituto de Análisis Económico y Social

Resumen

En este artículo, se estudia la competitividad internacional del sector servicios español. En primer lugar, se presenta un análisis exploratorio del estado del comercio de servicios en España, con el fin de identificar su posición en el contexto internacional y cuáles son las ramas más dinámicas, entre las que destacan algunos servicios a empresas. A continuación, se explora la relación entre competitividad comercial española y factores de costes asociados al trabajo. Se efectúa un análisis empírico con regresiones y datos de panel. Los resultados indican una incidencia significativa de los factores de costes, apreciándose diferencias según sector y nivel de cualificación laboral.

Palabras clave: servicios, comercio internacional, competitividad, costes laborales.

Abstract

In this article we study the international competitiveness of the Spanish service sector. Initially, the Spanish external trade in services is presented through an exploratory analysis. The aims are, first to single out its role in the international context, and then to identify its most dynamic branches, among which the business service sector outstands. The paper continues examining the relationship between the Spanish commercial competitiveness and the cost factors associated with labour. We carry out an empirical study of pool regressions and panel data analysis. The results indicate a significant impact of the cost factors. Differences may be observed according to the sector and occupational skill level.

Key words: services, international trade, competitiveness, labour costs.

JEL classification: F13, F14.

I. INTRODUCCIÓN

EL proceso de globalización en el que están inmersas las economías modernas ha impulsado la internacionalización de muchos sectores previamente dominados por actores locales. Las actividades de servicios no han sido ajenas a este fenómeno. Si bien el sector manufacturero fue el principal protagonista en las fases iniciales de la globalización, las tendencias recientes hacia el aprovisionamiento global han permitido a los servicios superar la tradicional segmentación de sus mercados y los límites a su expansión internacional, convirtiéndose así en agentes decisivos en dicho proceso (Rubalcaba y Cuadrado, 2002).

El papel que los servicios están jugando en la internacionalización de las actividades económicas determina y define la tasa de globalización (Cuadrado *et al.*, 2002; Rubalcaba y Maroto, 2007). Pero, al propio tiempo, el proceso de avance hacia una economía cada vez más global afecta a las actividades terciarias a través del incremento de las transacciones internacionales como consecuencia de la apertura e integración de mercados, por ejemplo. Entre servicios y globalización existe, pues, una relación de doble sentido.

Ciertamente, factores como el acceso a los mercados financieros globales, la difusión de la utilización de las tecnologías de información y comunicación (TIC) y la creciente estandarización de la producción han impulsado la proyección internacional de las empresas de servicios. Por otra parte, existen ciertas barreras que han obstaculizado este proceso: la heterogeneidad presente en las regulaciones nacionales, las formalidades administrativas de los Estados, las diferencias en los sistemas de responsabilidad civil y la existencia de trabas lingüísticas o culturales, por ejemplo. Todos estos factores han supuesto, en mayor o menor medida, un freno en el avance hacia un mercado global de servicios. En este sentido, hay que señalar los límites existentes en cuanto al mercado interior de servicios en Europa, que se explican, esencialmente, por la existencia de barreras naturales y artificiales y por las reticencias políticas para abordar un ambicioso proyecto en este campo (Cuadrado y Rubalcaba, 2006a, 2006b).

Las particularidades que presentan los servicios en materia de comercialización marcan el ritmo y las posibilidades de internacionalización del sector. A fin de tomar en cuenta la especificidad y complejidad de la provisión internacional de servicios, el General Agreement on Trade in Services (GATS), apro-

bado por los países integrantes de la Organización Mundial del Comercio (OMC), definió cuatro modos diferentes de internacionalización en este sector: comercio transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial y presencia física de personas en el exterior. Si bien los diferentes modos no se presentan como mutuamente excluyentes y pueden complementarse entre sí en un mismo mercado y una misma empresa, esta definición pone en evidencia cómo la globalización de los servicios asume formas diferentes respecto a la de los bienes, razón por la cual su estudio merece especial atención (ver recuadro 1).

Dentro de la internacionalización de los servicios, un concepto está irrumpiendo como punto de referencia de la discusión económica y política: la competitividad. Definir esta noción de forma unívoca, poniendo de acuerdo a todos los economistas que han dedicado atención a este argumento, constituye un reto que sigue abierto en el ámbito de la teoría económica. Desde que se empezó a discutir sobre dicho concepto, a principios de los cuarenta, hasta hoy se pueden encontrar en la literatura más de 29 definiciones teóricas y 15 métodos de medición (Villamizar y Villamizar, 2008). Desde un punto de vis-

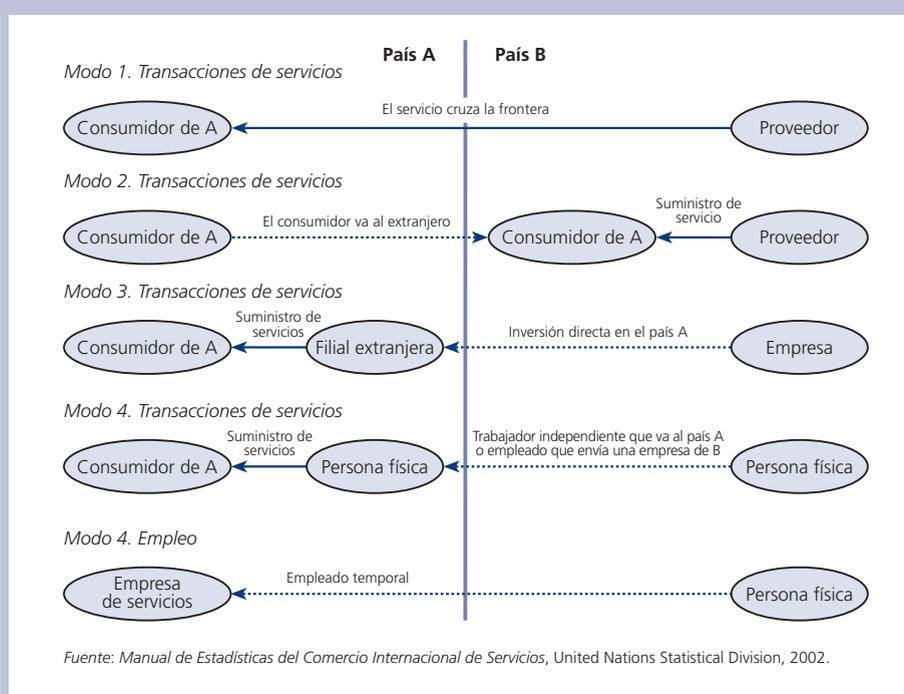
ta amplio, la competitividad puede entenderse como la capacidad de un país para mejorar e incrementar los niveles de vida de sus habitantes proporcionando más y mejor empleo y una mayor cohesión social (1). Si el discurso se mueve hacia un terreno meramente comercial, entonces puede afirmarse que la competitividad engloba a todos los factores que promueven y que obstruyen la expansión internacional. En este sentido, la competitividad comercial se vincula con el desempeño exportador e importador de los países, siendo las naciones con una mayor cuota de mercado en un determinado sector las más competitivas dentro de la economía global.

En el caso de España, el estudio de la competitividad comercial en los servicios es especialmente relevante por varias razones. Inicialmente, por la gran importancia económica que acaparan estas actividades: el 67,4 por 100 del total de los puestos de trabajo en 2006 y el 66,8 por 100 del valor añadido bruto a precios corrientes de 2007. Por otro lado, por la capacidad compensatoria de los servicios en el enorme déficit del balance por cuenta corriente de bienes y, por último, porque España es un país fuertemente inversor en el resto del mundo en materia de servicios, puesto que las cifras de los flujos de

RECUADRO 1

MODOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS

El primer modo de comercio transfronterizo contempla los casos en los cuales el proveedor del servicio está en un país y el consumidor del mismo en otro, sin que ninguno de los dos se vea obligado a desplazarse. En el modo 2, referido al consumo de un determinado servicio en el extranjero, el consumidor residente en un país se ve obligado a desplazarse a otro para poder disfrutar del servicio; algo que sucede con las actividades turísticas, los viajes o la participación en acontecimientos culturales y lúdicos, por ejemplo. El modo 3 corresponde al caso en el que las empresas de un determinado país prestan servicios en otros, bien sea a través de filiales o bien tomando participaciones en empresas locales, o estableciendo allí personal propio. Finalmente, el modo 4, que exige la presencia de personas físicas, describe aquellos casos en los que un individuo se desplaza a otro país para proporcionar un servicio al consumidor.



inversión en servicios realizados en otros países más que duplican las recibidas del exterior (Cuadrado y Visintin, 2008).

Hasta ahora, pocos estudios han prestado atención al debate de la competitividad de los servicios a nivel macroeconómico (Rubalcaba *et al.*, 2005 y 2007; Molero y Valdez, 2005, entre otros). A tal fin, este artículo se divide en dos grandes apartados. El apartado II analiza el estado, la evolución reciente y las ventajas competitivas del comercio de servicios en España, con objeto de identificar su posición en el contexto internacional. El apartado III pretende indagar sobre la relación entre competitividad comercial española y *factores de costes* asociados al trabajo. Se efectúa un análisis empírico de datos de panel para el sector servicios en su conjunto, por un lado, y regresiones simples considerando ocho ramas del terciario, por otro. Por último, el artículo se cierra con una síntesis de los resultados y algunas reflexiones finales.

Es preciso señalar que todos los análisis empíricos que se han llevado a cabo al preparar este texto están sujetos a los propios límites de las estadísticas en las que se basan. Los datos de las balanzas de pagos referidos al comercio de servicios no dejan de ser estimaciones, que pueden diferir de los intercambios reales que se producen en el ámbito del sector terciario por vías muy diversas y difíciles de registrar estadísticamente (Rubalcaba y Cuadrado, 2002).

II. ESTADO DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN ESPAÑA

El comercio de servicios es considerado tradicionalmente importante en España, dada la magnitud y el peso del turismo en la economía. Desde hace décadas, el turismo es el núcleo básico de la balanza de servicios. Supone la mayor inyección de ingresos y constituye uno de los pocos referentes competitivos españoles que goza de salud y reconocimiento mundial. No obstante, como se verá posteriormente, el turismo ha perdido relevancia en la balanza comercial española, ya que actualmente representa alrededor del 37 por 100 de los intercambios internacionales de actividades terciarias, frente al 46 por 100 del año 1996. El comercio de servicios es hoy bastante más que el turismo.

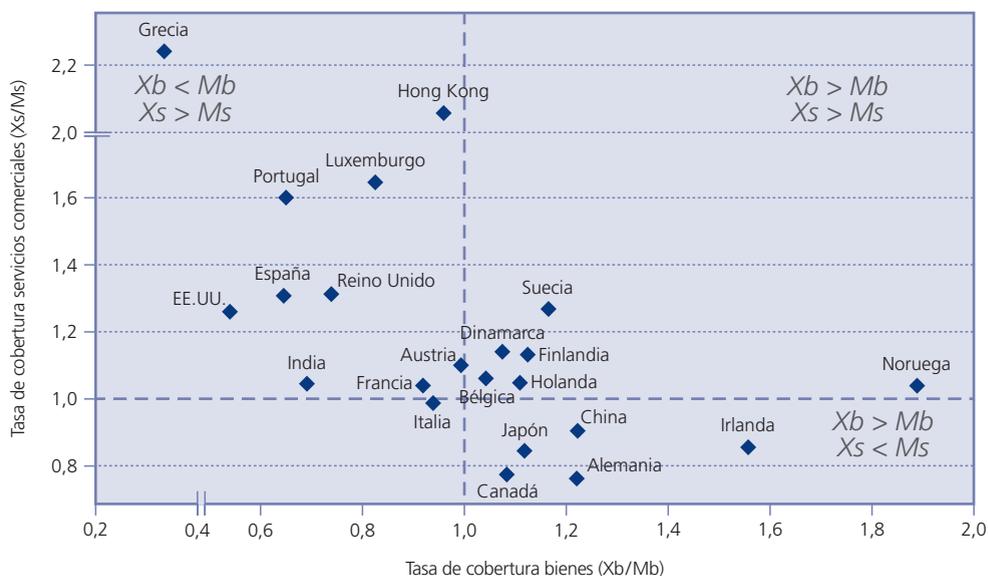
En materia de comercio internacional a nivel agregado, las economías desarrolladas más importantes pueden agruparse en tres grandes grupos, como indican los diferentes cuadrantes delimitados en el gráfico 1. En el primero de ellos, se hallan los esta-

dos nórdicos, junto con Holanda y Bélgica, los cuales se caracterizan por ser exportadores netos tanto de bienes como de servicios comerciales. Este grupo se ubica en el cuadrante superior derecho del gráfico, donde las tasas de cobertura son superiores a la unidad en las dos categorías consideradas. Dentro de este grupo, Holanda ha sido la nación más dinámica en cuanto al comercio de mercancías en las últimas décadas, mientras que Dinamarca ha liderado el crecimiento de las exportaciones e importaciones de servicios comerciales. En un segundo grupo se concentran aquellos países que son exportadores netos de bienes e importadores de servicios comerciales. En él las tasas de cobertura de los bienes son superiores a uno, mientras que las correspondientes a los servicios comerciales son inferiores a este valor (cuadrante inferior derecho del gráfico 1). Se ubican aquí las economías que tradicionalmente han estado orientadas al comercio exterior de manufacturas, como Alemania, Japón y Canadá, y otras economías cuya historia comercial es relativamente más reciente, como China e Irlanda. Cabe destacar que China es el país que ha experimentado mayores tasas de crecimiento del comercio de mercancías en los últimos años.

Por otra parte, cabe diferenciar también otro gran conjunto de economías que se orienta, principalmente, a exportar servicios comerciales e importar bienes. Tal es el caso de Estados Unidos, Reino Unido, Luxemburgo, Grecia, Italia, Francia, Portugal, España, Hong Kong e India, todas las cuales aparecen ubicadas en el cuadrante superior izquierdo del gráfico 1. Si embargo, en este grupo de países las situaciones son bastante heterogéneas. Estados Unidos, Reino Unido y Luxemburgo, las potencias mundiales en materia de terciarización, aparecen como auténticos líderes del comercio de servicios. En los casos de Grecia, España y, en menor medida, Portugal, el turismo es la actividad terciaria que prevalece y eleva la ratio de la tasa de cobertura. Por último, en Hong Kong e India el avance del comercio de servicios es relativamente más reciente. En el caso concreto de la India, la expansión de la exportación de servicios guarda relación con la progresiva especialización en exportación de servicios vinculados a las tecnologías de información y comunicación.

Las tendencias en el comercio internacional de servicios muestran la existencia de diversos modelos entre los países. Tal como se ha señalado, España se sitúa en la línea del modelo anglosajón, orientando sus transacciones exteriores hacia la exportación de servicios y la importación de mercancías. De hecho, como muestra el cuadro n.º 1, la balanza de servicios es la única que compensa parcialmente el

GRÁFICO 1
PERSPECTIVA INTERNACIONAL DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS COMERCIALES, 2006



Nota: Los servicios comerciales se definen como servicios menos servicios del gobierno.
Fuente: Basado en World Trade Organization.

CUADRO N.º 1

PRINCIPALES DATOS DEL COMERCIO DE SERVICIOS, ESPAÑA Y UE-25, 2006

	ESPAÑA				UE-25			
	Balance neto (*) (X-M)	Peso en el total de servicios	Tasa de crecimiento anual X 96-06	Tasa de crecimiento anual M 96-06	Balance neto (*) (X-M)	Peso en el total de servicios	Tasa de crecimiento anual X 03-06	Tasa de crecimiento anual M 03-06
Balance corriente.....	-84.737		8,5	10,8				
Bienes	-80.142	2,90	7,9	10,3	-143.416	3,07	10,2	13,6
Servicios	22.143	1,00	9,1	11,6	67.944	1,00	8,6	7,0
Transportes	-1.869	0,21	9,7	10,0	13.400	0,25	11,7	10,5
Turismo y viajes	27.445	0,37	6,8	12,4	-14.880	0,19	4,1	4,0
Comunicaciones	-661	0,02	8,3	16,7	-1.528	0,02	12,5	13,5
Construcción	694	0,02	15,7	18,7	5.455	0,02	6,1	5,0
Seguros	-941	0,01	-1,4	6,3	7.122	0,03	-1,6	3,8
Servicios financieros	-221	0,04	16,9	21,0	24.529	0,07	17,1	16,4
Servicios informáticos	1.489	0,03	11,8	8,1	11.373	0,04	8,1	8,8
Franquicias y derechos	-1.246	0,02	15,2	5,9	-9.107	0,07	10,0	5,0
Otros servicios a empresas	-2.311	0,25	14,7	13,8	31.660	0,27	9,8	7,6
Servicios culturales.....	-539	0,02	16,5	6,5	-1.147	0,01	1,0	0,2
Servicios públicos.....	301	0,01	7,3	-0,5	1.059	0,02	-5,4	2,3
Rentas.....	-20.983		11,8	12,2				
Transferencias.....	-5.753		6,	12,2				

Nota: (*) En millones de euros.
Fuente: Basado en Eurostat.

déficit que presentan el resto de las partidas que componen la balanza por cuenta corriente. El superávit de la balanza de servicios se explica, casi exclusivamente, por la categoría de «turismo y viajes», que ha acumulado un saldo positivo de 27.445 millones de euros en 2006. Este sector, junto con los transportes y otros servicios a empresas, constituye el 83 por 100 del comercio internacional de servicios.

Los saldos netos del resto de las actividades terciarias son deficitarios, a excepción de los de la construcción (2), los servicios informáticos y los servicios públicos. Estos sectores presentan superávit de 694, 1.489 y 301 millones de euros respectivamente, muy por debajo del que ostenta el turismo. Las cifras ponen de manifiesto, en definitiva, la primacía de esta última actividad dentro de la balanza terciaria española, y que sin ella el comercio de servicios presentaría un saldo negativo. No obstante, cabe recalcar que la tasa de crecimiento de las exportaciones por el concepto del turismo ha sido una de las menores en comparación con el resto de las categorías (6,8 por 100 anual entre 1996-2006), siendo ampliamente superada por el incremento que han experimentado las importaciones (12,4 por 100 por año en el mismo período).

Esta pérdida comparativa de dinamismo de la actividad turística tiene su contrapartida en el progresivo avance de otros servicios en los que las ventas internacionales han crecido más que las compras, como sucede con las franquicias y derechos, otros servicios a empresas, servicios culturales, servicios públicos y servicios informáticos. Ésta última categoría es la que más competitividad parece haber ganado en la última década, y puede ser una de las actividades que ayude al turismo a compensar el acusado déficit de la balanza de mercancías española.

Resulta de interés notar algunas semejanzas y diferencias entre los datos de la balanza comercial española y los del bloque de los 25 países de la UE, que también figuran en la misma tabla. En ambos casos existe un saldo negativo de la balanza de bienes, compensado parcialmente por el superávit de la balanza de servicios. En el caso de la UE-25, en su conjunto, los servicios compensan un 47 por 100 de dicho déficit, cifra que, como se analizará más adelante, casi duplica el dato español. En la UE-25, el turismo acumula un déficit de 14.880 millones de euros y ocupa un lugar mucho menos relevante que en el caso español, representando un 19 por 100 del comercio internacional de servicios. Los transportes y las actividades incluidas en «otros

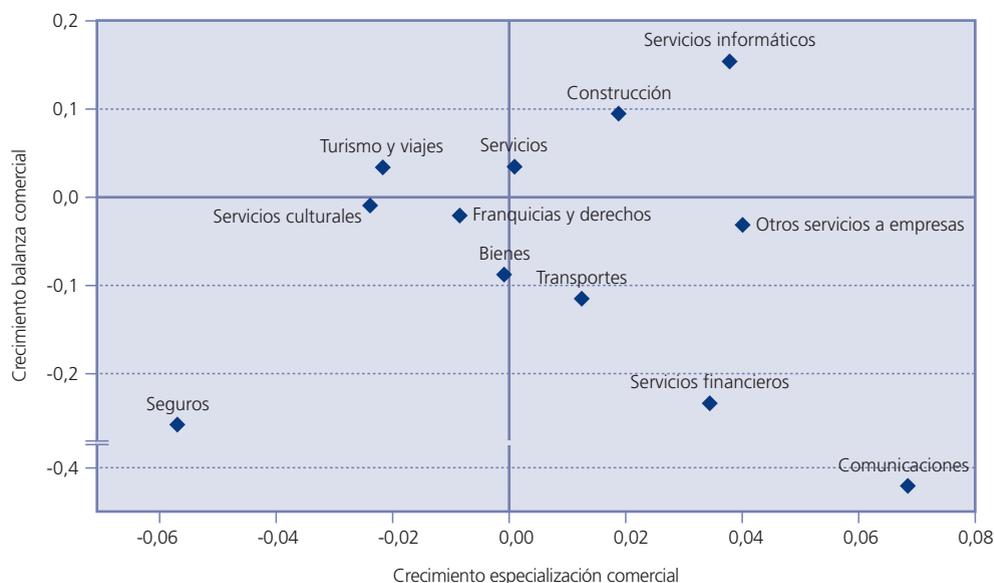
servicios a empresas», ganan peso en el caso europeo, de forma que, junto con las actividades turísticas, representan el 71 por 100 del comercio internacional de servicios. Dentro de la balanza de servicios de la UE-25, la mayoría de las categorías presentan superávit. Además del turismo, tan sólo es posible hablar de déficit en comunicaciones, franquicias y derechos y servicios culturales. Asimismo, destaca el dinamismo que muestra el comercio de servicios en el caso europeo; en casi todas las actividades la tasa de crecimiento de las exportaciones supera a la de las importaciones, si bien los datos disponibles se refieren en este caso a un período más corto: 2003-2006.

El gráfico 2 pretende mostrar un análisis dinámico de más largo plazo dentro de España, e intenta identificar aquellos sectores en los que tanto el saldo de la balanza comercial como la especialización se han incrementado en los últimos catorce años. En el eje de las ordenadas, las actividades con tasas de crecimiento positivas son aquellas que han logrado mejorar sus saldos positivos iniciales (como el total de servicios, la construcción y el turismo), o bien que han logrado pasar de una situación deficitaria a una superavitaria (como ocurre con los servicios informáticos). A su vez, el eje de abscisas muestra la evolución de la especialización comercial española en las distintas actividades con respecto al comercio total. Los sectores que han ampliado su participación en el comercio total son, en este caso: los servicios informáticos, la construcción, otros servicios a empresas, transportes, servicios financieros y comunicaciones. Por el contrario, el turismo, los servicios culturales, franquicias y derechos y los seguros son los que les han cedido terreno. Las comunicaciones han experimentado un gran dinamismo en el período analizado, aunque éste no se ha visto acompañado por saldos comerciales positivos.

A partir de esta información, los servicios informáticos, y en menor medida la construcción, surgen nuevamente como una de las ramas de actividad más dinámica dentro de la balanza de servicios. Son los que más han ganado en competitividad y los que pueden, en alguna medida, acompañar al turismo en la compensación de los crecientes saldos negativos de la balanza de mercancías.

A pesar de estos signos alentadores, hay que señalar que el poder compensatorio de los servicios en relación con el déficit de la balanza comercial española de bienes se ha debilitado en los últimos años, debido a la intensidad que ha alcanzado el incremento de dicho déficit (Di Meglio y Rubalcaba, 2007).

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL Y DE LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN ESPAÑA, 1992-2006



Fuente: Basado en Eurostat.

De hecho, en 2006, el sector terciario sólo ha compensado un 28 por 100 del mismo, lo que constituye el nivel más bajo de los últimos veinte años (gráfico 3).

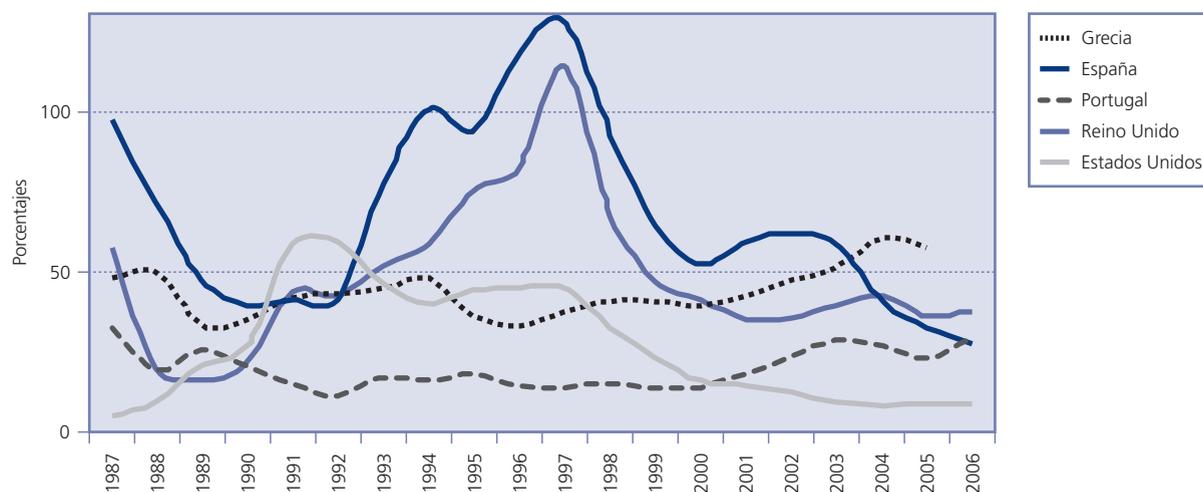
El dato de Portugal es muy similar (29 por 100), si bien lo que se observa en este caso es una capacidad compensatoria de los servicios en ascenso durante la última década. Esta situación se repite para Grecia, aunque aquí el peso del saldo positivo de los servicios sobre el balance negativo de los bienes alcanza el 57 por 100 en 2006. El Reino Unido, por su parte, ha estado por debajo de los niveles españoles durante prácticamente todo el período analizado, si bien en los últimos tres años ha superado a España en la capacidad compensativa del déficit de la balanza de bienes. En Estados Unidos, la magnitud del déficit de la balanza comercial de bienes hace que los servicios sólo puedan compensar una parte cada vez menor del mismo, la cual ha alcanzado el 9 por 100 en 2006.

Desde un punto de vista de importancia en el comercio mundial, España resulta ser más competitiva en el sector servicios que en el manufacturero. En el gráfico 4 se puede observar cómo las exportaciones españolas representan, de forma constante desde finales de los años ochenta, alrededor del 4 por 100 del total mundial, mientras el comercio de bienes es tan sólo la mitad de este valor. Esta situación es de-

bida, principalmente, a la relevancia internacional del sector turismo (cerca del 7 por 100 del total mundial). Sin embargo, la cuota de mercado internacional de esta actividad presenta una tendencia ligeramente decreciente en los últimos veinte años, compensada, por otro lado, por un paulatino incremento de la cuota de mercado internacional del agregado otros servicios comerciales, que comprende, entre otros, los ya citados servicios informáticos, financieros y a empresas.

España resulta ser un socio comercial muy importante para muchos países europeos. Sus cuotas de mercado en los países OCDE (ver gráfico 5) son relativamente bajas en los estados extra-europeos y del Este Europa, mientras que están alrededor del 5 por 100 en la mayoría de los estados del centro-Norte del continente. Razones geográficas e históricas hacen que las exportaciones hacia Portugal representen una cuota considerablemente mayor que en los demás países. En muchos casos, la importancia de los servicios españoles ha ido creciendo desde el año 2000 (Reino Unido, Holanda y Hungría), mientras que en otros se ha quedado estacionaria, por ejemplo Francia, Italia y Canadá. Alemania parece ser el único socio comercial donde los servicios españoles han mantenido una tendencia negativa constante desde principios del siglo.

GRÁFICO 3
CAPACIDAD COMPENSATORIA DEL SUPERÁVIT DE SERVICIOS
SOBRE EL DÉFICIT COMERCIAL EN BIENES, 1987-2006

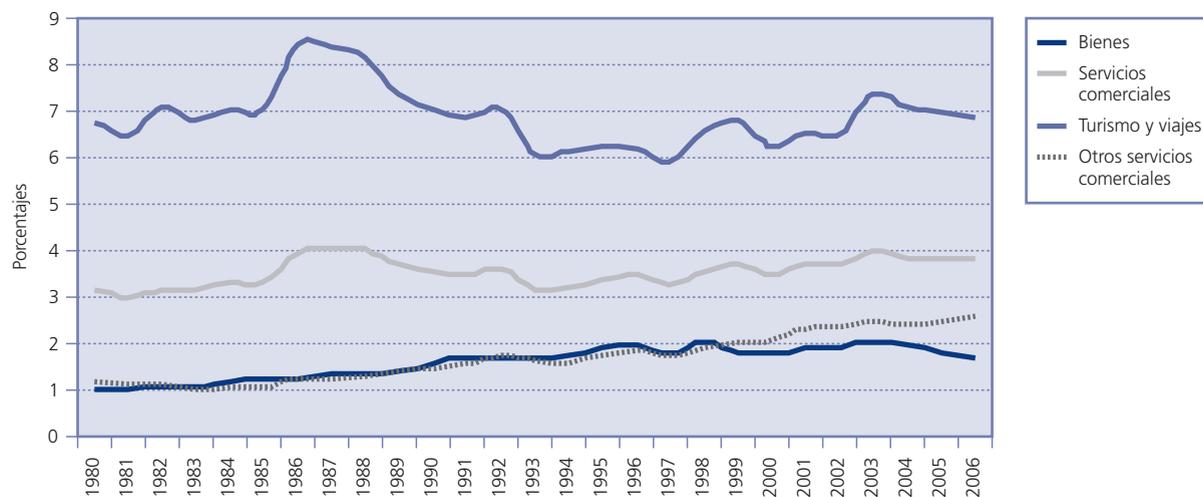


Fuente: Basado en Eurostat, *Balance of Payments by Countries*.

De lo que se ha expuesto en este apartado pueden extraerse las siguientes ideas principales. España es un país exportador de servicios comerciales y el turismo sigue siendo la actividad que predomina

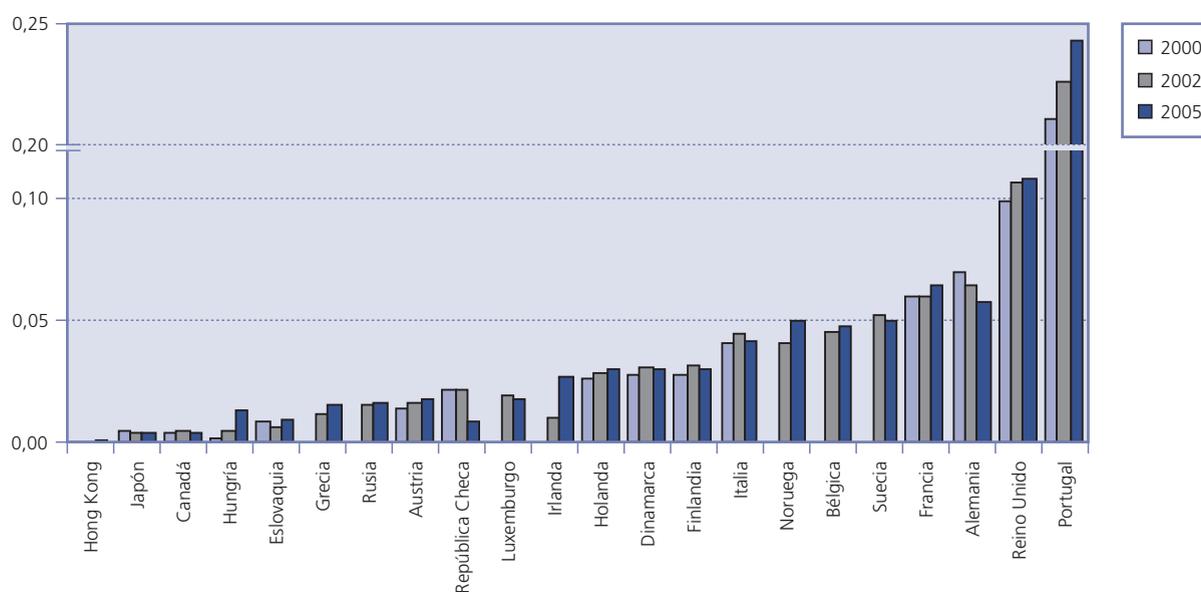
sobre el resto. Sin embargo, la economía española se está especializando progresivamente en el comercio de otros servicios, algunos de ellos intensivos en conocimiento, como los servicios informáticos.

GRÁFICO 4
CUOTAS DE MERCADO MUNDIAL DE LOS SERVICIOS ESPAÑOLES
(Porcentaje sobre el total mundial de exportaciones)



Nota: Los servicios comerciales se definen como servicios menos servicios del Gobierno.
 Fuente: Basado en World Trade Organization.

GRÁFICO 5
CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS ESPAÑOLES EN LOS PAÍSES OCDE
 (Porcentaje sobre el total de importaciones de servicios)



Nota: No hay disponibilidad de datos relativos a EE.UU.
 Fuente: Basado en OCDE.

La profundización de esta especialización y su ampliación hacia otros sectores terciarios, en línea con lo que sucede en el caso europeo, podría acrecentar la capacidad compensatoria del comercio de servicios sobre el déficit de la balanza de bienes, que se ha debilitado en los últimos años.

III. COMERCIO DE SERVICIOS, COSTES LABORALES Y FACTORES DE NO COSTE

Los datos macroeconómicos sobre comercio internacional suelen asociarse frecuentemente al concepto de competitividad y a los factores que influyen en ella. Según propone una gran parte de la literatura, los factores de competitividad suelen dividirse actualmente entre los relacionados con la productividad (de aquí en adelante *factores de coste*) y los relacionados con el entorno productivo (marco económico, estructural e institucional), que se califican como *factores de no coste*. Los especialistas en economía aplicada han propuesto varios índices orientados a medir la competitividad, pero es difícil encontrar una medida que pueda considerarse ideal para calibrar un concepto tan amplio.

En el análisis del sector manufacturero, la mayoría de los economistas han centrado su atención en los *factores de coste*. En este contexto, la competitividad de un país depende de su capacidad para producir bienes y servicios a precios competitivos en los mercados internacionales. Los estudios empíricos llevados a cabo en esta dirección intentan vincular las causas y consecuencias de la competitividad, es decir, los *factores de coste*, y el desempeño comercial exterior. Con este propósito, los indicadores que mejor encajan con el concepto de competitividad de costes son los tipos de cambio real (TCR), contruidos utilizando diferentes índices de costes. Turner y Van't Dack (1993), por un lado, y Marsh y Tokarick (1994), por otro, elaboran diferentes TCR basándose, entre otros, en índices de precios al consumidor, precios de las exportaciones, precios relativos entre bienes comercializables y no comercializables o costes laborales. Tras analizar sus bases teóricas y confrontar los varios TCR con datos relativos a desempeños comerciales de distintos sectores manufactureros y países, ambos artículos concluyen que ninguna medida puede considerarse como el indicador exclusivo o único de la competitividad. Los TCR basados en los precios al consumidor no tienen en consideración los bienes y servicios intermedios, que

representan un componente fundamental de la balanza de pagos, mientras que los TCR que utilizan los precios de las exportaciones pueden verse distorsionados en la medida en que no consideran el total de la economía. Esta misma limitación también concierne a los índices de precios relativos entre bienes comercializables y no comercializables. Sin embargo, ambos artículos sugieren que el índice que mejor captura los aspectos básicos de la competitividad es el tipo de cambio real basado en los costes laborales unitarios. Dado que el trabajo es el principal factor de producción, este indicador parece el más apropiado para medir la competitividad.

En consecuencia, un concepto fundamental a la hora de embarcarse en un estudio empírico de la competitividad es el del coste laboral unitario (CLU). Como se profundizará más adelante, éste se define para cada país como la relación entre la compensación de los trabajadores y su productividad. La ratio del CLU del país *A* y la del país *B* se corresponden con el coste laboral unitario relativo ($CLUR_{AB}$). Fagerberg (1988) proporciona un marco teórico que relaciona crecimiento económico, posiciones en la balanza de pagos e incrementos de $CLUR$. En el caso de las manufacturas, la mayoría de los estudios publicados sobre competitividad internacional basan sus análisis empíricos en tasas de cambio reales construidas a partir de los $CLUR$ (Lipschitz y McDonald, 1991; Carlin *et al.*, 2001; Cerra *et al.*, 2003; Neary, 2006). No obstante, hay que tener en cuenta que, al igual que todos los demás indicadores mencionados, también éstos presentan limitaciones. Una de ellas es que, utilizando exclusivamente este índice, no se contabiliza la competitividad asociada a los costes de producción relativos al factor capital.

Hacia 1978, Kaldor observó una aparente contradicción en el comportamiento del comercio internacional de manufacturas: los países que experimentaban mayores crecimientos en sus exportaciones eran aquellos cuyos costes se habían incrementado más rápidamente. Desde entonces, el aumento de las exportaciones asociado a un incremento de los costes se conoce como la paradoja de Kaldor. Este hecho, probado empíricamente en los trabajos de Kellman (1983), Fagerberg (1988), Amendola *et al.* (1992), Meliciani (2001) y Rubalcaba y Gago (2001), pone en evidencia que el marco de estudio del impacto de los costes en el comportamiento exportador de los países requiere una cierta revisión.

Los análisis empíricos a los que hemos hecho referencia abren la puerta a la consideración de los *factores de no coste*, que también ejercen influencia

sobre la competitividad comercial. El discurso se mueve entonces hacia la consideración de los ya citados aspectos económicos, estructurales e institucionales. De acuerdo con Schumpeter (1946), los argumentos teóricos en favor de los *factores de no coste* sostienen que la competitividad internacional se encuentra fuertemente vinculada a la competencia tecnológica. Asimismo, el entorno económico, los canales de difusión de la innovación, la flexibilidad, los estándares de calidad y la difusión de las TIC son factores que también pueden afectar y afectan, evidentemente, a la competitividad. Además, ciertos aspectos institucionales, como la estructura y la funcionalidad del mercado o el marco jurídico y regulatorio, pueden considerarse asimismo como elementos determinantes de la competitividad. En este sentido, el estudio de Carlin *et al.* (2001) incluye entre los factores de la competitividad tres diferentes medidas que representan tecnología a nivel industrial (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). Cheptea *et al.* (2005) desagrega la aptitud comercial dividiéndola entre un efecto geográfico estructural, un efecto sectorial y otro de desempeño. La competitividad se incluye dentro del último término, mientras que el efecto geográfico representa la dotación física con la que cuentan los países en el comercio internacional, y el efecto sectorial refleja el crecimiento de la demanda externa. Es interesante señalar que el análisis de estos autores conduce a afirmar que el término competitividad explica aisladamente casi el 90 por 100 de la varianza de la tasa de crecimiento del comercio. Siguiendo la lógica neoschumpeteriana, el trabajo de Fagerberg *et al.* (2004) presenta un modelo teórico en el que el crecimiento de la cuota de mercado de un país depende de cuatro variables: factores relacionados con los costes, capacidad de explotar conocimientos generados en otros lugares, innovación y crecimiento de la capacidad de explotar el conocimiento.

IV. UN ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LOS COSTES DEL FACTOR TRABAJO

A continuación, procederemos a analizar la competitividad correspondiente al *factor coste* del trabajo en el sector servicios español. Para ello se relacionan datos sobre la penetración comercial de actividades terciarias españolas en distintos mercados con unos índices basados en costes laborales. El objetivo es examinar si la competitividad de los servicios españoles está relacionada con la rentabi-

lidad del factor trabajo y de qué manera, o si pueden ser otras las determinantes del desempeño comercial. Trabajos empíricos en línea con el presente son los ya citados de Carlin *et al.* (2001), sobre el funcionamiento de las exportaciones de diferentes industrias manufactureras de los países OCDE, de Rubalcaba *et al.* (2007), sobre la competitividad del sector servicios en Europa, y de Rubalcaba y Maroto (2007), sobre factores explicativos de la competitividad en España, considerados desde una perspectiva de precios relativos.

El principio fundamental de la estrategia empírica es que las variaciones de los costes y la productividad del factor trabajo relativos al socio comercial se traducen en variaciones de los precios de las exportaciones, e inciden sobre la cuota de mercado de los servicios exportados en diferentes países. En el análisis llevado a cabo se estudia, en primer lugar, el comportamiento de las exportaciones españolas hacia el conjunto de la UE-15 en diez sectores distintos, relacionándolo con tipos de cambio reales basados en los costes laborales totales. En segundo lugar, se analiza la competitividad comercial del sector servicios español, a nivel agregado, considerando tipos de cambio reales basados en tres tipos de costes laborales diferentes: los de los trabajadores con alta, media y baja especialización. Con ello, se intenta capturar la importancia de las cualificaciones en la explicación de los procesos de creación de ventajas comparativas en servicios (van Welsum y Vickery, 2005a y 2005b).

En ambos casos, el indicador utilizado para medir la competitividad comercial efectiva, es decir, la consecuencia tangible de la competitividad, es la cuota de mercado calculada como el porcentaje de servicios importados desde España sobre el total de importaciones de servicios. Por otro lado, a pesar de las limitaciones ya mencionadas, se emplea el indicador de *factores de coste* de competitividad más utilizado en la literatura: el tipo de cambio real construido sobre los costes laborales unitarios relativos (TCR_{CLUR}).

Como se ha anticipado, los CLU de un país en un sector se definen como la relación entre la compensación de los trabajadores y su productividad, es decir:

$$CLU = \frac{CLH}{\left(\frac{VA}{Emp * H} \right)}$$

donde CLH es la compensación laboral por hora, VA representa el valor añadido, Emp la fuerza trabajo y H la cantidad de horas trabajadas. La ratio de los CLU

de dos países constituye el coste laboral unitario relativo. A partir de este índice, se pueden construir los tipos de cambio reales (TCR) de España respecto a los países considerados en el análisis (p) en diferentes sectores (s) de la siguiente forma:

$$(TCR_{CLUR})_{Esp, p, s} = e_c * \frac{CLU_{Esp, s}}{CLU_{p, s}}$$

donde e es el tipo de cambio nominal del euro respecto a las otras monedas (3). Los TCR_{CLUR} han sido contruidos de forma tal que un aumento del indicador corresponde a un empeoramiento de la relación de costes laborales y/o a una apreciación de la moneda. Por lo tanto, un incremento del indicador representa un deterioro de la competitividad relativa del factor trabajo, y viceversa.

1. Análisis preliminar a escala sectorial

En primer lugar, se efectúa un análisis empírico exploratorio a escala sectorial, considerando la relación entre cuotas de mercado españolas dentro de UE-15, por un lado, y el TCR_{CLUR} total de España relativo al agregado europeo, por otro, para los bienes, los servicios y ocho ramas del terciario. Dado que en el caso de la UE-15 no se dispone de datos de compensación laboral desagregados por nivel de cualificación, no es posible construir distintos TCR_{CLUR} de acuerdo a la habilidad de la mano de obra como se hará en el epígrafe IV.2. A continuación, se detalla la función estimada en el presente apartado:

$$\ln (CME)_{st} = \alpha + \beta \ln (TCR_{CLUR})_{st} + e_{st} \quad [1]$$

donde la cuota de mercado (CME_{st}) indica la ratio de las exportaciones españolas hacia el mercado europeo, en un determinado sector (s) y año (t), sobre las importaciones que la UE-15 realiza dentro del mercado europeo en ese mismo sector y año (4). Por otra parte, TCR_{CLURst} denota el tipo de cambio real con base en los costes laborales unitarios españoles totales relativos a la UE-15 en el sector (s) y año (t) (5). El horizonte temporal considerado es 1982-2002; no obstante, hay que tener presentes las limitaciones que la disponibilidad de datos de comercio impone al análisis empírico, fundamentalmente en el caso de bienes, servicios, servicios públicos y distribución comercial, donde las series de tiempo se restringen notablemente.

Como se mencionó previamente, un aumento en ($TCR_{CLUR})_{st}$ se asocia con un deterioro de la posición competitiva en términos de costes de España res-

CUADRO N.º 2

RESULTADOS DE LAS REGRESIONES POR SECTORES

	Bienes	Servicios	Distribución comercial	Turismo	Transporte	Comunicaciones	Servicios financieros	Servicios inmobiliarios	Servicios a empresas	Servicios públicos
TCR_{CLUR}	-1,15**	-1,37***	-0,18	-0,58***	0,15	-1,01	-0,64*	3,58***	-2,55***	-3,39***
c.....	-4,26*	-4,58***	0,52	0,09	2,7*	-3,55	-1,36	17,93*	-11,08***	-16,21***
N.....	11	11	18	21	21	21	21	20	21	11
R ²	0,52	0,81	0,005	0,63	0,01	0,06	0,13	0,53	0,34	0,76

Notas: *, **, *** Significativo al 10, 5 y 1 por 100 respectivamente.
Fuente: Basado en datos de Eurostat y *EUKLEMS database*.

pecto a la UE-15 en un determinado sector. Ésta debería estar acompañada de una disminución de la cuota de mercado en ese mismo sector, si es que los *factores de coste* resultan ser importantes a la hora de explicar el desempeño comercial competitivo.

El cuadro n.º 2 presenta los resultados de las estimaciones realizadas. Tanto en bienes como en la mayor parte de los sectores de servicios analizados, la relación entre cuota de mercado y TCR_{CLUR} es negativa, indicando así la relevancia de los factores de coste dentro del análisis de competitividad comercial en España. Dentro del terciario, dicha relación inversa es estadísticamente significativa en turismo, servicios financieros, servicios a empresas y servicios públicos, si bien con distintos niveles de significación. En estas tres últimas actividades las cuotas de mercado parecen ser las más sensibles a los cambios ocurridos en los costes del factor trabajo, dado que presentan una elasticidad mayor.

En el caso de los servicios inmobiliarios, la relación entre las variables es positiva y estadísticamente significativa; es decir, el empeoramiento de la posición competitiva en términos de costes (vía aumentos de TCR_{CLUR}) se asocia con el aumento de las cuotas de mercado en este sector. Este hecho podría relacionarse con el importante papel que juegan la cercanía y personalización en la prestación de este tipo de servicios, lo que hace que los costes asuman un papel secundario. Otras dimensiones, como los *factores de no coste* previamente mencionados, pueden estar ejerciendo cierta influencia sobre la competitividad comercial en esta rama del terciario.

Resulta interesante comparar estos resultados con los obtenidos por Rubalcaba y Maroto (2007), en un artículo donde el TCR se mide sobre la base de los precios relativos de España respecto a la UE-15 (6). En

este caso, la relación entre cuotas de mercado y TCR se presenta mucho más heterogénea entre sectores de servicios, si bien los datos siempre suponen un límite al análisis. Por el contrario, la utilización de los TCR partiendo de los costes laborales unitarios relativos parece poner de manifiesto más claramente la importancia de los *factores de coste* a la hora de explicar la competitividad comercial en casi todos los sectores de servicios considerados.

2. Modelo de panel a nivel agregado

En este epígrafe final se estudia la competitividad comercial española con referencia al agregado de las actividades terciarias. En particular, se investiga la incidencia que los CLUR de tres diferentes categorías de trabajadores tienen sobre ella.

A través del uso de datos de comercio internacional de servicios entre España y catorce países (7), se ha podido construir la cuota de mercado de las exportaciones españolas en cada uno de ellos. Por otro lado, partiendo de los datos disponibles en *EUKLEMS database* (Timmer *et al.*, 2007), se han construido tres tipos de cambios reales por cada socio comercial (p). Por tanto, los modelos a estimar son:

$$\ln (CME)_{pt} = \alpha + \beta \ln (TCR_{CLUR,A})_{pt} + e_{pt} \quad [2]$$

$$\ln (CME)_{pt} = \alpha + \beta \ln (TCR_{CLUR,M})_{pt} + e_{pt} \quad [3]$$

$$\ln (CME)_{pt} = \alpha + \beta \ln (TCR_{CLUR,B})_{pt} + e_{pt} \quad [4]$$

donde los subíndices A , M , B distinguen los CLUR relativos a los empleados de alta, media y baja cualificación respectivamente. Se pretende así captar la influencia de la especialización del capital humano en la competitividad relativa a los costes de la mano de obra.

CUADRO N.º 3

RELACIONES ENTRE CUOTAS DE MERCADOS Y TCR_{CLUR} DE DISTINTOS GRUPOS DE TRABAJADORES

	[2]		[3]		[4]	
	Pool	Efectos aleatorios	Pool	Efectos aleatorios	Pool	Efectos aleatorios
Ln TCR_A	-0,44***	-0,45***				
Ln TCR_M.....			-0,41***	-0,41***		
Ln TCR_B.....					-0,35***	-0,32***
c.....	-2,78***	-2,76***	-3,11***	-3,11***	-2,49***	-2,58***
N.....	78	78	78	78	78	78
R ²	0,58	0,58	0,52	0,52	0,61	0,61

*** Coeficiente significativo al 1 por 100 de nivel de confianza.

Cada ecuación ha sido estimada a través de dos métodos. El primero consiste en una estimación tipo *pool* realizada con la técnica de mínimos cuadrados ordinarios, aplicada al conjunto de datos sin distinciones temporales. La segunda estimación ha sido realizada utilizando técnicas de datos de panel. A priori, la aplicación de métodos de panel en los modelos [2], [3] y [4] presenta dos ventajas principales: se tienen en cuenta los aspectos dinámicos en el período considerado y pueden controlarse los eventuales efectos individuales relativos a los diferentes países de la muestra. A estos efectos, los modelos de datos de panel más utilizados son los de efectos fijos y los de efectos aleatorios. Los primeros representan una mejor expresión del modelo en el caso de que existan efectos individuales relacionados con la variable independiente; en caso contrario, es oportuno optar por los segundos. Se ha implementado el test de especificación de Hausman para verificar la existencia de correlaciones entre los efectos individuales y cada variable independiente. De acuerdo a los resultados, no se rechaza la hipótesis nula de no correlación. Por tanto, los modelos de estimación utilizados han sido de efectos aleatorios. Los resultados de las diferentes estimaciones aparecen resumidos en el cuadro n.º 3.

Como puede observarse, las tres variables explicativas consideradas alternativamente presentan un coeficiente estadísticamente significativo y de signo negativo. Los tipos de cambio construidos con los datos relativos a la fuerza de trabajo altamente calificada muestran un coeficiente en valor absoluto más alto (alrededor de -0,45), seguido por los coeficientes del TCR correspondiente al factor trabajo de media y baja cualificación (-0,41 y -0,34 respectivamente).

Los resultados sugieren una serie de consideraciones. En primer lugar, hay que subrayar que las

cuotas de mercado del sector servicios parece que están bastante influidas por los niveles relativos de retribución de los trabajadores. Este resultado es acorde con lo ya observado en el epígrafe IV.1. El factor trabajo resulta significativo a la hora de medir la competitividad española en servicios y, por lo tanto, mejoras de su productividad pueden llevar a incrementos de la competitividad.

La segunda consideración es que las cuotas de mercado presentan una elasticidad mayor respecto a los costes relativos de los trabajadores altamente cualificados en relación con los de media cualificación y, aún más, con los de baja cualificación. Es decir, la productividad relativa de los trabajadores altamente cualificados puede ser relativamente más importante para la competitividad de los servicios españoles.

A partir de estas consideraciones, puede concluirse que son los esfuerzos dedicados al incremento de la productividad de los trabajadores altamente cualificados, y no tanto el empeño en reducir los costes de la fuerza de trabajo poco especializada, los que pueden conducir a obtener mayores mejoras de la competitividad comercial de los servicios españoles. Estas conclusiones están en línea con lo afirmado en el apartado II, donde ya pusimos de manifiesto que los sectores con mayor dinamismo comercial a escala internacional son aquellos que emplean principalmente fuerza de trabajo cualificada.

V. CONCLUSIONES Y COMENTARIO FINAL

El presente trabajo propone un análisis exploratorio sobre el comportamiento comercial internacional de los servicios españoles, y presenta un estudio sobre su competitividad. El sector servicios español sigue presentando un saldo positivo dentro de la balanza

por cuenta corriente y una creciente apertura comercial hacia el exterior. En este sentido, el turismo continúa siendo todavía la actividad con mayor peso absoluto y relativo dentro de la balanza de servicios, aunque su importancia relativa es decreciente debido al creciente protagonismo de otros sectores que son más intensivos en conocimiento. En este sentido, los servicios informáticos son los que muestran balances comerciales más positivos y crecientes. Por otra parte, los servicios financieros y de comunicación han ido aumentando también paulatinamente los volúmenes de intercambio comercial, si bien, en estos casos, los saldos netos muestran una tendencia deficitaria. Estos movimientos entre ramas sectoriales alteran la anterior dinámica del comercio de servicios español y abren nuevas perspectivas para su estudio y seguimiento.

En lo que se refiere a la relación entre competitividad y costes, el análisis empírico desagregado a escala sectorial muestra que los costes laborales unitarios relativos son un determinante importante de la competitividad comercial en España, fundamentalmente en bienes, servicios, turismo, servicios financieros, servicios a empresas y públicos. En estas tres últimas actividades, las cuotas de mercado parecen ser las más sensibles a los cambios ocurridos en los costes del factor trabajo. Por otra parte, en el caso de los servicios inmobiliarios, los costes laborales relativos ocupan un lugar secundario en la explicación de la evolución del comercio español, ya que, en este caso, otras dimensiones (económicas, estructurales e institucionales) parecen adquirir mayor relevancia.

Los resultados de las estimaciones de datos de panel confirman que la competitividad del sector servicios, en términos agregados, está vinculada con la relación entre costes y productividad del factor trabajo en proporción mucho mayor que la que habían sugerido otros trabajos anteriores a partir de índices diferentes. Además, el análisis realizado muestra que los cambios en las cuotas de mercado dependen en mayor medida del coste relativo de los trabajadores altamente cualificados que del coste de la fuerza de trabajo medio o poco cualificada.

No quisiéramos cerrar este artículo sin advertir que estamos ante una serie bastante compleja de problemas y cuestiones cuyo análisis se sitúa dentro de los primeros pasos de la investigación sobre la competitividad del sector servicios. Los modelos propuestos indagan solamente sobre las relaciones entre competitividad comercial y coste unitario relativo del factor trabajo. El estudio se ha centrado exclusi-

vamente en la relación entre coste del factor trabajo y competitividad, sin abordar, de momento, otros factores. Una posible línea de investigación futura debería basarse en la inclusión de algunas variables que representen o traten de aproximar los *factores de no coste* (relacionados con el entorno productivo), los cuales han de tener, y tienen necesariamente, una influencia relevante en la competitividad de las actividades terciarias.

NOTAS

(1) Esta definición de competitividad es la establecida en la Agenda de Lisboa del año 2000.

(2) Los servicios de construcción comprenden la preparación del emplazamiento, la edificación de edificios e infraestructuras, la construcción de instalaciones, los trabajos de ingeniería civil, las demoliciones, las reestructuraciones y el alquiler de maquinaria con operador.

(3) e representa la cantidad de moneda nacional necesaria para comprar un euro en el caso de los países que no pertenecen a la Unión Económica y Monetaria.

(4) Datos provenientes de *Eurostat*.

(5) Datos provenientes de *EUKLEMS Database, march 2007 release*.

(6) Tal como se ha señalado, éste es otro índice sobre el que se puede construir el TCR. Los autores utilizan los deflatores del valor añadido para cada sector como indicador de precios al consumidor.

(7) Los datos, provenientes de la base de comercio internacional de la OCDE, comprenden, además de España: Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Japón, Holanda, Eslovaquia, Suecia, Reino Unido y Alemania, y se refieren al período 2000-2005.

BIBLIOGRAFÍA

- AMENDOLA, G.; GUERRIERI, P., y PADOAN, P. C. (1992), «International patterns of technological accumulation and trade», *Journal of International and Comparative Economics*, vol.1: 173-197.
- 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*, vol. 111, n.º 468: 128-162.
- CERRA, Valerie; SOIKKELI, Jarkko, y SAXENA, Sweta C. (2003), «How competitive is Irish manufacturing?», *The Economic and Social Review*, vol. 34, n.º 2: 173-192.
- CHEPTEA, A.; GAULIER, G., y ZIGNAGO, S. (2005), «World trade competitiveness: A disaggregated view by shift-share analysis», *CEPII Working Papers*, n.º 2005-2023, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- CUADRADO, J. R., y RUBALCABA, L. (2006a), «La directiva Bolkenstein para el mercado interior de servicios en la UE», *Claves*, ICEI: 263-269.
- (2006b), «Comercio e integración de servicios en la UE», *Claves*, ICEI: 256-262.
- CUADRADO, J. R., y VISINTIN, S. (2008), «Internacionalización de los servicios vía inversiones», *Economistas*, n.º 116.
- CUADRADO, J. R.; RUBALCABA, L., y BRYSON, J. (eds.) (2002), *Trading Services in the Global Economy*, Cheltenham, Reino Unido, Edward Elgar.

DI MEGLIO, G., y RUBALCABA, L. (2007), «La internacionalización de los servicios en España», *Economistas*, n.º 114: 63-71.

FAGERBERG, J. (1988), «International Competitiveness», *The Economic Journal*, vol. 98, n.º 391: 355-374.

FAGERBERG, J.; KNELL, M., y SRHOLEC, M. (2004), «The competitiveness of nations: Economic growth in the ECE region», *Economic Survey of Europe*, n.º 2/2004, Ginebra, UNECE.

KELLMAN, M. (1983), «Relative prices and international competitiveness: an empirical investigation», *Empirical Economics*, vol. 8: 125-138.

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*, International Monetary Fund.

MARSH, I. W., y TOKARICK, S. P. (1994), «Competitiveness indicators: A theoretical and empirical assessment», *IMF Working papers*, WP/94/29.

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

MOLERO, J., y VALDEZ, P. (2005), «Determining factors in service competitiveness: The importance of innovation», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, julio-agosto, n.º 824: 71-91.

NEARY, J. P. (2006), «Measuring competitiveness», *IMF Working papers*, WP/06/209.

RUBALCABA, L. (2007), *The New Service Economy: Challenges and Policy Implications for Europe*, Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.

RUBALCABA, L., y CUADRADO, J. R. (2002), «Services in the age of globalisation: explanatory interrelations and dimensions», en CUADRADO, J. R.; RUBALCABA, L., y BRYSON, J. R. (eds.), (2002).

RUBALCABA, L., y GAGO, D. (2001), «Relationships between services and competitiveness: the case of Spanish trade», *The Service Industry Journal*, vol. 21: 35-62.

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*, n.º 838: 101-123.

RUBALCABA, L.; DI MEGLIO, G.; VISINTIN, S.; MAROTO, A., y GALLEGO, J. (2007), «The competitiveness of european services», *Proceedings of the XXVII RESER Conference*, Tampere, Finlandia.

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. Revista de Economía*, julio-agosto, n.º 824: 93-115.

SCHUMPETER, J. (1946), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Unwin.

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.

TURNER, P., y VAN'T DACK, J. (1993), «Measuring international price and cost competitiveness», *BIS Economic Papers*, n.º 39, Banco for International Settlements.

UNITED NATION STATISTICAL DIVISION (2002), *Manual on Statistics of International Trade in Services*, ST/ESA/STAT/SER.M/86, Ginebra, Luxemburgo, Nueva York, París, Washington, DC.

WELSUM, D. VAN, y VICKERY, G. (2005a), «Potential offshoring of ICT-intensive using occupations», *DSTI Information Economy Working Paper*, DSTI/CCP/IE (2004)19/FINAL, OECD, París.

— (2005b), «New perspectives on ICT skills and employment», *DSTI Information Economy Working Paper*, DSTI/CCP/IE (2004)10/FINAL, OECD, París.

VILLAMIZAR, R., y VILLAMIZAR, M. (2008), «Competitividad... un nuevo enfoque», *Economía Exterior*, Primavera, n.º 44.