

## Resumen

Los servicios no turísticos son protagonistas destacados de los cambios que el sector exterior español ha vivido durante la última década. Este trabajo hace una revisión de los determinantes de su evolución y de su contribución a la posición financiera neta del país. Se analiza el comportamiento de los ingresos y pagos generados y su repercusión en la balanza de pagos española, así como de la trayectoria recorrida por cada una de las actividades que integran, valorando, entre otros aspectos, la sostenibilidad del dinamismo mostrado en los últimos años a partir de algunos indicadores de su ventaja comparativa revelada. El análisis realizado a partir de las exportaciones e importaciones brutas se completa con el que posibilitan las nuevas estadísticas de comercio internacional y empleo; entre otros resultados, los datos disponibles permiten redimensionar el impacto efectivo de los servicios no turísticos en términos de valor añadido y empleo.

*Palabras clave:* servicios no turísticos, otros servicios, balanza de pagos, ventaja comparativa, comercio internacional.

## Abstract

Non-tourist services are key players in the changes that the Spanish foreign sector has experienced during the last decade. This work reviews the determinants of its evolution and its contribution to the country's financial position. The behavior of the income and payments generated and their impact on the balance of payments in Spain will be analyzed, as well as the trajectory covered by each one of the activities services, valuing, among other aspects, the sustainability of the dynamism shown in recent years. Indicators of revealed comparative advantages will be used. Gross exports and imports analysis will be completed by the new statistics on international trade and employment; among other results, the available data allow to resize the effective impact of non-tourist services in terms of added value and employment.

*Key words:* non-tourist services, other services, balance of payments, comparative advantage, international trade.

*JEL classification:* C82, F32, F84.

# EL DESPERTAR DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS NO TURÍSTICOS

M.<sup>a</sup> Cruz NAVARRO-PÉREZ

Universidad de La Rioja

## I. INTRODUCCIÓN

LOS servicios no turísticos explican más del 14 por 100 de los intercambios comerciales (considerando exportaciones e importaciones de bienes y servicios) realizados por España con el exterior durante 2017; por su parte, los ingresos que generan suponen el 13 por 100 de todos los contabilizados en la cuenta corriente y de capital, el 16 por 100 de los devengados por las exportaciones de bienes y servicios y el 51 por 100 de los correspondientes a la balanza de servicios en su conjunto. A pesar de su relevancia, los datos apuntados no revelan los cambios experimentados por las aportaciones descritas (piénsese que los porcentajes de contribución a los ingresos mencionados eran el 9, 12 y 35 por 100 respectivamente en 1993) y tampoco el papel determinante jugado por estos servicios en la alteración que han vivido las cuentas relativas al sector exterior español.

Al conjugar datos de ingresos, pagos y saldos, la conclusión habitual durante décadas de análisis de la balanza de pagos ha venido destacando el desequilibrio provocado por la balanza de bienes y la importancia del turismo como partida compensatoria. En la última década, los servicios no turísticos se han ganado un merecido espacio en dichos análisis, siendo no pocas las razones que lo explican: una, el crecimiento de

los ingresos por exportaciones de servicios no turísticos comparado con el del resto de bienes y servicios (durante los últimos veinticinco años, las exportaciones de servicios no turísticos se han multiplicado por 7,4, las de bienes por 5,9, y las de turismo por 3,9); dos, la diferencia en la evolución de ingresos y pagos que permite un cambio del signo en el saldo de la cuenta de estos servicios, deficitario hasta 2008 y positivo desde entonces, consiguiendo un superávit sostenido que llega a compensar dos tercios del déficit de la balanza comercial en la actualidad; o tres, el particular dinamismo de servicios basados en el conocimiento y con un elevado componente tecnológico, aparecen entre las más destacadas. Los anteriores son algunos de los argumentos a los que aluden los estudios que destacan a los servicios no turísticos entre los responsables de los cambios estructurales que ha experimentado la balanza de pagos de España durante la última década.

En las siguientes secciones se revisa el papel de los servicios no turísticos en la balanza de pagos, su aportación a la posición financiera neta del país y el particular comportamiento que muestran cada una de las actividades incluidas en la rúbrica comúnmente denominada como «otros servicios». En paralelo, el estudio pretende aportar respuestas a algunas de las interrogantes que surgen en el proceso de análisis:

uno tiene que ver con la brecha que sigue separando la importancia relativa de los servicios no turísticos cuando se mide a partir de su contribución al producto interior bruto o al empleo, frente a la que aparenta según su peso en el sector exterior; otro, el que se pregunta acerca de la sostenibilidad de la positiva trayectoria por la que están discurriendo estas actividades y en cuya respuesta habrá que orientar la mirada hacia los indicadores relacionados con su posición competitiva.

## II. FUENTES ESTADÍSTICAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS NO TURÍSTICOS

A pesar de su importancia en la producción interna y en el comercio internacional, las operaciones transfronterizas de servicios (exceptuando el turismo) ha contado para su análisis con un soporte de datos estadísticos notablemente inferior al disponible para el comercio de mercancías. La balanza de pagos es la fuente por excelencia en cualquier análisis de sector exterior y constituye el *input* del que se nutren las principales bases de datos sobre comercio internacional, entre otras, las series de comercio internacional de la Organización Mundial del Comercio (OMC), las disponibles a través de la base de datos *WITS* del Banco Mundial, o las que ofrece Eurostat para la Unión Europea. Dado que la fuente fundamental en la que se basará el trabajo desarrollado a continuación es la balanza de pagos, conviene comenzar aclarando su relación con el resto de estadísticas disponibles y algunas de sus limitaciones.

Los datos disponibles sobre exportaciones e importaciones

de servicios no turísticos en España se pueden extraer de dos fuentes estadísticas: la *Encuesta de comercio internacional de servicios* del Instituto Nacional de Estadística (INE) (en adelante ECIS) y la ya mencionada, la balanza de pagos elaborada por el Banco de España (BP). La ECIS tiene su origen, precisamente, en la necesidad manifestada por el Banco de España de contar con fuentes complementarias a los sistemas de información propios en lo que se refería a otros servicios. El ámbito poblacional de la encuesta son entidades (empresas y otras instituciones residentes en España —excluye a las personas físicas—) que realizan operaciones de compraventa de servicios no turísticos con no residentes (1).

A partir de 2014, coincidiendo con la adaptación de la balanza de pagos española a las recomendaciones del *VI Manual del Fondo Monetario Internacional*, la rúbrica que dedicada a servicios no turísticos pasa a alimentarse, fundamentalmente, de la información que proporciona la ECIS y, desde ese momento, los datos disponibles permiten un análisis por destinos y actividades que hasta ese momento no era posible (2). No obstante, aun reconociendo el esfuerzo llevado a cabo por el Banco de España en el perfeccionamiento de las estadísticas de servicios, es preciso hacer explícitas algunas de sus limitaciones, a saber: el desglose por productos y por destinos sigue siendo notablemente inferior al disponible en el caso de los bienes y no incluye el comercio de servicios a través de presencia comercial (3). A las anteriores cabe añadir una carencia común a todas las estadísticas tradicionales de comercio internacional que han venido contabilizando exportaciones e

importaciones brutas, y con ello sesgan la verdadera aportación de cada actividad al comercio.

La limitación que se deriva de la contabilización de las transacciones transfronterizas en términos brutos afecta a la valoración efectiva de la importancia de los servicios en las relaciones comerciales y guarda relación con uno de los cambios más importantes que se han producido en las estadísticas de comercio internacional y es el que se deriva de la disponibilidad de estimaciones en términos de valor añadido. El comercio mundial en las últimas décadas ha estado unido a una fragmentación creciente de los procesos de producción y a una especialización por empresas y países en cuanto a su participación en alguno de los eslabones del proceso. Se vincula este cambio a un término cada vez más presente en las explicaciones de las relaciones comerciales entre países, las denominadas cadenas globales de valor (CGV). Las estadísticas tradicionales de comercio internacional no reflejan dicho proceso en la medida en que ofrecen información de importaciones y exportaciones brutas. Este criterio contable no descuenta el valor de los consumos intermedios a la hora de cuantificar el valor de las transacciones y, entre otros efectos, provocan un sesgo en la cuantificación de la importancia efectiva de un país o de un sector en el comercio internacional; una adecuada valoración de la misma requiere medir su participación en las CGV.

La OMC junto a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ofrecen una solución al problema descrito con la estimación de tablas globales *input-output* que permiten analizar el funcio-

namiento de las dichas CGV. La nueva fuente estadística facilita información sobre los *inputs* requeridos para la elaboración de cada producto, teniendo en cuenta el sector y país de origen del *input* y el destino final del producto fabricado. En el caso de los servicios no turísticos, el impacto de la nueva fuente de datos se anticipaba relevante, entre otros motivos, por el papel que desempeñan los servicios en la conexión de las CGV. La información accesible permite, por ejemplo, cuantificar el valor de los *inputs* de servicios incorporados en las exportaciones de mercancías y, en definitiva, reevaluar la importancia efectiva de los servicios en el comercio exterior español (4).

### III. SERVICIOS NO TURÍSTICOS, BALANZA COMERCIAL Y POSICIÓN FINANCIERA NETA

En 2017, los servicios no turísticos aportaron el 16 por 100 de los ingresos y el 13 por 100 de los pagos devengados en la cuenta de bienes y servicios y permitieron compensar casi el 70 por 100 del déficit ocasionado por la balanza de mercancías (5). Dos décadas atrás, los pesos relativos eran inversos (12 y 16 por 100 respectivamente) y la cuenta de servicios no turísticos se saldaban con un déficit que no cambiaría el signo hasta el año 2008.

El comienzo de la crisis marca un punto de inflexión en el progreso de los ingresos y pagos generados por las principales partidas que componen la balanza de pagos, en particular, las incluidas en la cuenta de bienes y servicios (para una perspectiva general, véase Cuadrado, 2014). La apuesta por la internaciona-

lización de una buena parte de las empresas, unida a la atonía de la demanda interna, explica el cambio radical que experimenta la posición financiera neta de la economía española. La capacidad o necesidad de financiación del país se refleja en el saldo de cuenta corriente y de capital registrado en balanza de pagos. Durante décadas, su signo más habitual era negativo, mostrando así la insuficiencia del ahorro interno para financiar la inversión nacional y la necesidad de contar con financiación externa. El desequilibrio financiero español alcanzaría su máximo nivel en 2007 cuando llegó a suponer el 10 por 100 del producto interior bruto (PIB). No es de extrañar, por tanto, la atención que han prestado los análisis de balanza de pagos a las partidas que eran responsables del desequilibrio por cuenta corriente y a las que actuaban como partidas compensatorias. El primer grupo ha contado desde siempre con un miembro fijo, la balanza de mercancías; sin embargo, el de las partidas compensatorias ha visto entrar y salir rúbricas a lo largo del tiempo y una de las incorporaciones más recientes es la que corresponde a los servicios no turísticos, cuyos resultados a lo largo de los últimos diez años hacen pensar que los cambios que la han propiciado tienen naturaleza estructural. Los gráficos 1.1 a 1.4 ofrecen una fotografía ilustrativa de los cambios experimentados por los principales componentes que van a determinar la posición financiera neta en España y de la importancia progresiva que adquieren los servicios no turísticos.

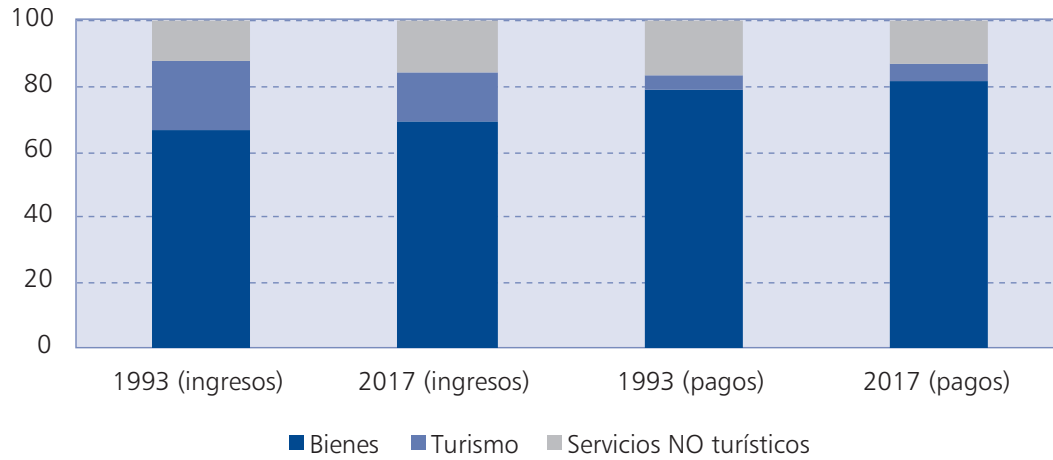
Entre 1993 y 2017, las exportaciones de bienes se multiplicaron en España por 5,9, las de turismo por 3,9 y las de otros servicios por 7,4 (los datos

para importaciones son 5, 5,3 y 3,8, respectivamente). Si estos cinco lustros se fraccionan en cuatro etapas separadas entre sí por la puesta en marcha de la Unión Monetaria, el comienzo de la crisis y de la recuperación, resulta que el favorable comportamiento de las exportaciones de servicios no turísticos es una constante que solo encuentra una excepción durante la crisis y, en este caso, si el moderado crecimiento de los ingresos se valora unido a la mayor caída de pagos, nuevamente los servicios no turísticos son los que se ven más favorecidos en una fotografía que ha cambiado el rostro del sector exterior español. El resultado combinado de ingresos y pagos en las cuatro etapas señaladas explica un saldo positivo de tendencia creciente y que otorga a los servicios no turísticos un papel cada vez más importante en la compensación de los desequilibrios de la cuenta corriente.

En la evolución del comercio de servicios no turísticos se puede descubrir la influencia de varios tipos de factores

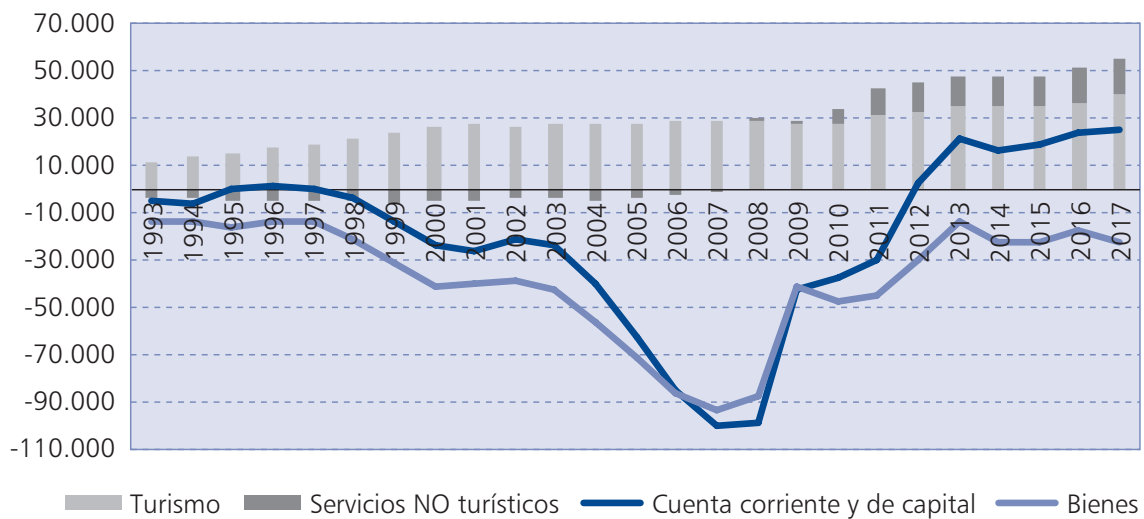
— *La progresiva terciarización de las economías* animada por el avance de la demanda final de servicios, por los mayores requerimientos de consumos intermedios que resultan de las nuevas formas de producción y por lo que Cuadrado denomina «servitización» de las industrias manufactureras (6). Conviene recordar que una parte importante del crecimiento de la producción de servicios a empresas es el resultado de la estrategia de externalización de actividades de servicios llevado a cabo por el resto de sectores, especialmente el industrial, que deja de realizar actividades de servicios internamente para contratarla a empre-

**GRÁFICO 1.1**  
**COMPOSICIÓN DE INGRESOS Y PAGOS**  
(Porcentaje)



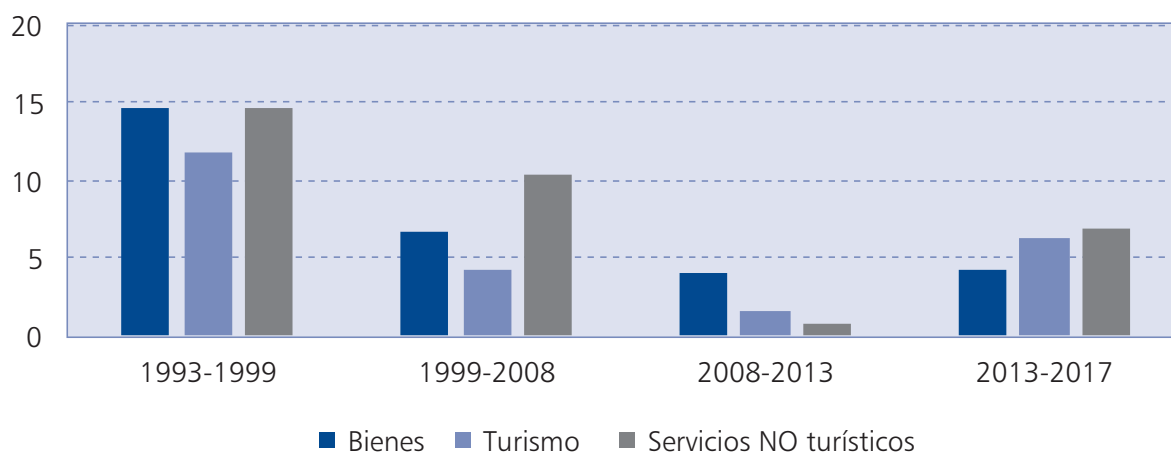
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de la *Balanza de pagos* del Banco de España.

**GRÁFICO 1.2**  
**SALDOS POR BALANZAS. DESEQUILIBRIOS Y PARTIDAS COMPENSATORIAS**  
(Millones de euros)



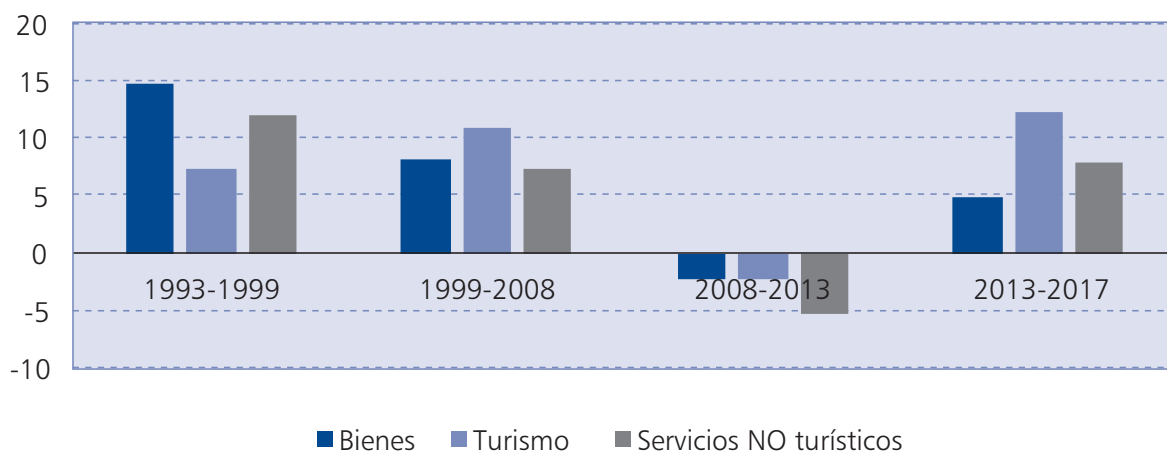
Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de la *Balanza de pagos* del Banco de España.

GRÁFICO 1.3  
**INGRESOS POR EXPORTACIONES. CRECIMIENTO MEDIO ANUAL**  
 (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de la *Balanza de pagos* del Banco de España.

GRÁFICO 1.4  
**PAGOS POR IMPORTACIONES. CRECIMIENTO MEDIO ANUAL**  
 (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de la *Balanza de pagos* del Banco de España.

sas externas de servicios. Una de las ramificaciones de los cambios en las formas de producción, cuando se revisa con una óptica internacional, es el papel de los servicios en las CGV.

— *Los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones* que atenúan las limitaciones que la naturaleza de los servicios plantea de cara a las relaciones transfronterizas.

— *La desregulación de algunas actividades de Servicios*, especialmente a partir de la aprobación de la Directiva 123/2016 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a los servicios

en el mercado interior. El objetivo de esta directiva era actuar sobre uno de los obstáculos que ha condicionado el avance de los servicios y que tiene que ver con las restricciones que imponen las reglamentaciones nacionales a la libertad de establecimiento y de prestación de servicios. Estos obstáculos se concretan en un marco regulatorio heterogéneo por países que limita de manera especial las relaciones transfronterizas (7).

— Y, por supuesto, *factores coyunturales* que acompañan al ciclo económico y determinan la evolución del sector.

La conjunción de estos ingredientes ha dado impulso al comercio exterior de servicios. No obstante, el dinamismo de los servicios no turísticos, y con ello el peso creciente que ostentan en la balanza de pagos, suscita un interrogante cuando se busca equivalencia en la trayectoria del sector en el mercado interior. Y es que, al indagar en el progreso de las actividades de servicios en España, el peso relativo de los servicios no turísticos en el comercio exterior total pasa a resultar resulta sorprendentemente bajo. En la actualidad, los servicios explican el 70 del PIB español, muy alejado del 16 por 100 que aportan los servicios las transacciones comerciales de España con el exterior. Para aproximar el contenido cuantificado en aquel porcentaje con el de los servicios comerciales no turísticos en la rúbrica correspondiente de balanza de pagos, habría que descontar la parte correspondiente a aquellos vinculados al turismo que, de acuerdo a la Cuenta Satélite del Turismo, representa el 11 por 100 del PIB, y a los servicios públicos, el 17 por 100 según la Contabilidad Nacional. El 42 por

100 que resulta de esta diferencia sigue estando muy alejado de los pesos relativos con los que daba comienzo este apartado. Las limitaciones estadísticas de los datos tradicionales de balanza de pagos a los que aludía el epígrafe anterior explican en gran medida esta brecha.

Como se anticipaba líneas atrás, las importaciones y exportaciones brutas dan una imagen imprecisa sobre la valoración de la importancia de un sector en el comercio internacional del país, dado que no miden su contribución como *input* intermedio a las exportaciones del resto de mercancías. Cuando el producto se valora en términos de valor añadido está descontando estos consumos intermedios, pero no así cuando lo que se valora es el producto final. Las nuevas estadísticas de comercio en valor añadido elaboradas por la OMC y la OCDE permiten valorar la contribución del valor añadido producido por empresas de servicios nacionales y extranjeras en las exportaciones brutas.

Los datos de comercio en valor añadido demuestran que el peso real de los servicios en el comercio exterior español es muy superior al que indicaban los valores de

la balanza de pagos, está por encima de la media mundial, también de la Unión Europea (UE), y se aproxima más a la importancia que tenían los servicios en los agregados nacionales. De cada 100 euros exportados desde España al resto del mundo, 59 han sido producidos por empresas de servicios y de ellos, 43 han sido producidos por empresas españolas. Además de la reevaluación de cifras, otra consecuencia será el impacto que los servicios tienen en la competitividad del resto de sectores que aspiran a tener éxito en un mercado global (cuadro n.º 1).

#### IV. EL PATRÓN EXPORTADOR SEGÚN DESTINOS

La composición de las relaciones comerciales generadas por los servicios no turísticos según países puede aproximarse a partir de la importancia relativa de cada destino en el comercio total, unida a la evolución de las operaciones comerciales registradas (cuadro n.º 2). El primer resultado que podría destacarse en este caso es la elevada concentración de las transacciones que

CUADRO N.º 1

#### VALOR AÑADIDO DE SERVICIOS CONTENIDO EN LAS EXPORTACIONES BRUTAS (Porcentaje)

|        | PRODUCIDO POR EMPRESAS DE SERVICIOS (*) |             |
|--------|-----------------------------------------|-------------|
|        | NACIONALES                              | EXTRANJERAS |
| España | 46,66                                   | 12,56       |
| UE-28  | 42,71                                   | 14,89       |
| OCDE   | 42,18                                   | 11,88       |
| Mundo  | 37,6                                    | 11,3        |

(\*) Datos relativos a 2011.

Fuente: Elaboración propia a partir de TIVA (OCDE-OMC).



tienen como origen y destino los países desarrollados y, en particular, la Unión Europea, y el dinamismo que han mostrado durante el último lustro. Sin discutir su validez, esta idea merece algunos matices que requieren prestar atención a las diferencias que se pueden observar según se apliquen estos indicadores a exportaciones o importaciones, a las particularidades que distingue el patrón comercial de servicios no turísticos cuando se compara con el del resto de componentes de la balanza de bienes y servicios (cuadro n.º 3) y a la incidencia que va a tener cada región en la capacidad compensatoria mostrada por los servicios no turísticos para el equilibrio de la cuenta corriente. Al incorporar estos elementos en el análisis, resulta que la diversificación geográfica del comercio exterior de servicios no turísticos

es notablemente superior a la que se da en el resto de bienes y servicios, y también, que en el progreso de la balanza de servicios no turísticos han influido, y previsiblemente lo sigan haciendo en el futuro, de manera muy diferente las relaciones intra y extra europeas. Por partes.

El peso relativo que tiene la Unión Europea en la generación de ingresos y gastos por servicios no turísticos tiene poco que ver con el que ocupa para el resto de bienes y servicios. Así, la UE es el destino del 53 por 100 de las exportaciones de servicios no turísticos, del 67 por 100 de las de mercancías y del 74 por 100 de las de servicios turísticos; en el caso de las importaciones, los porcentajes son el 65, 56 y 75 por 100, respectivamente. Tampoco coinciden la porción que absorben los principales socios

comerciales de España en estos productos (Reino Unido, Francia y Alemania son el origen del 37 por 100 de las importaciones de servicios no turísticos, y como destino de las exportaciones suponen solo el 26 por 100), pero en el caso de los bienes las cifras se invierten y pasan a ser del 28 y 34 por 100. Y las diferencias se mantienen si las que se comparan son tasas de crecimiento o tasas de cobertura y especialmente si estas variables se aplican por países.

Reino Unido es, con diferencia, el principal socio comercial de España en lo que tiene que ver con transacciones de servicios no turísticos; le siguen Francia y Alemania. Pero mientras el primero, con la excepción de 2016, ha venido consiguiendo que la diferencia entre ingresos y gastos se salde en positivo, en los segundos, los

CUADRO N.º 2

## PATRÓN COMERCIAL DE LOS SERVICIOS NO TURÍSTICOS SEGÚN DESTINOS

|                             | INGRESOS POR EXPORTACIONES |                 | PAGOS POR IMPORTACIONES |                 | TASA DE COBERTURA 2017 |
|-----------------------------|----------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------|------------------------|
|                             | % SOBRE TOTAL 2017         | VARIACIÓN 13-17 | % SOBRE TOTAL 2017      | VARIACIÓN 13-17 |                        |
| Mundo                       | 100,00                     | 30,05           | 100,00                  | 35,46           | 131,51                 |
| OCDE                        | 75,23                      | 37,35           | 80,88                   | 38,04           | 122,33                 |
| UE-28                       | 53,25                      | 32,81           | 65,51                   | 39,49           | 106,90                 |
| UEM                         | 38,38                      | 37,07           | 48,92                   | 36,11           | 103,18                 |
| <i>Alemania</i>             | <i>7,90</i>                | <i>26,10</i>    | <i>12,00</i>            | <i>38,42</i>    | <i>86,59</i>           |
| <i>Bélgica</i>              | <i>1,99</i>                | <i>-5,97</i>    | <i>2,76</i>             | <i>9,78</i>     | <i>94,82</i>           |
| <i>Países Bajos</i>         | <i>4,76</i>                | <i>40,07</i>    | <i>5,11</i>             | <i>40,02</i>    | <i>122,53</i>          |
| <i>Francia</i>              | <i>9,24</i>                | <i>37,67</i>    | <i>12,99</i>            | <i>31,47</i>    | <i>93,57</i>           |
| <i>Italia</i>               | <i>3,66</i>                | <i>44,50</i>    | <i>4,21</i>             | <i>22,96</i>    | <i>114,13</i>          |
| <i>Portugal</i>             | <i>3,89</i>                | <i>41,55</i>    | <i>2,92</i>             | <i>21,67</i>    | <i>175,13</i>          |
| <i>Reino Unido</i>          | <i>10,00</i>               | <i>29,29</i>    | <i>11,76</i>            | <i>50,51</i>    | <i>111,90</i>          |
| América del Norte y Central | 13,72                      | 39,73           | 11,08                   | 28,82           | 162,87                 |
| América del Sur             | 8,34                       | 10,37           | 3,40                    | -16,09          | 322,63                 |
| África                      | 3,80                       | 0,55            | 3,26                    | 3,82            | 153,26                 |
| Asia                        | 10,15                      | 42,56           | 9,22                    | 72,84           | 144,68                 |

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de la *Balanza de pagos* del Banco de España.

CUADRO N.º 3

## PARTICULARIDADES DEL PATRÓN EXPORTADOR DE SERVICIOS NO TURÍSTICOS

|                             | SERVICIOS NO TURÍSTICOS |                            | BIENES       |                            | TURISMO      |                            |
|-----------------------------|-------------------------|----------------------------|--------------|----------------------------|--------------|----------------------------|
|                             | PESO EN 2017            | DIFERENCIA RESPECTO A 2013 | PESO EN 2017 | DIFERENCIA RESPECTO A 2013 | PESO EN 2017 | DIFERENCIA RESPECTO A 2013 |
| Total                       | 100                     |                            | 100          |                            | 100          |                            |
| UE                          | 53,2                    | 1,1                        | 67,1         | 3,0                        | 74,2         | -1,1                       |
| Alemania                    | 7,9                     | -0,2                       | 11,2         | 1,1                        | 14,4         | -1,5                       |
| Bélgica                     | 2,0                     | -0,8                       | 3,0          | 0,3                        | 3,2          | 0,2                        |
| Países Bajos                | 4,8                     | 0,3                        | 3,6          | 0,6                        | 4,8          | 0,7                        |
| Francia                     | 9,2                     | 0,5                        | 15,4         | -1,1                       | 11,8         | -3,4                       |
| Italia                      | 3,7                     | 0,4                        | 8,2          | 1,0                        | 4,0          | 0,0                        |
| Portugal                    | 3,9                     | 0,3                        | 7,4          | -0,1                       | 1,4          | -1,0                       |
| Reino Unido                 | 10,0                    | -0,1                       | 7,0          | 0,0                        | 20,4         | 1,0                        |
| América del Norte y Central | 13,7                    | 0,9                        | 7,6          | 0,9                        | 6,4          | 1,1                        |
| América del Sur             | 8,3                     | -1,5                       | 3,0          | -2,0                       | 3,3          | 0,5                        |
| África                      | 3,8                     | -1,1                       | 6,3          | -0,4                       | 2,6          | 1,3                        |
| Asia                        | 10,1                    | 0,9                        | 9,4          | 0,6                        | 4,2          | 1,4                        |

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de la *Balanza de pagos* del Banco de España.

ingresos por exportaciones no permiten financiar unas importaciones que, especialmente en el caso de Alemania, crecen a un ritmo que se traduce en un progresivo empeoramiento de la tasa de cobertura. Si como es de prever la favorable evolución de la demanda interna anima las importaciones de bienes y servicios, para mantener el saldo de la balanza de servicios no turísticos será preciso fortalecer la posición exportadora de España en la UE. Para ello resultan estratégicos países cuya importancia relativa está algo alejada de la de los anteriores, pero que han registrado incrementos de las exportaciones notablemente superiores a la media del sector, es el caso de Países Bajos, Portugal e Italia. Y, por supuesto, habrá que seguir con especial atención el progreso de las negociaciones del *brexit* y los términos en los que se concrete las futuras relaciones entre el Reino Unido y la UE.

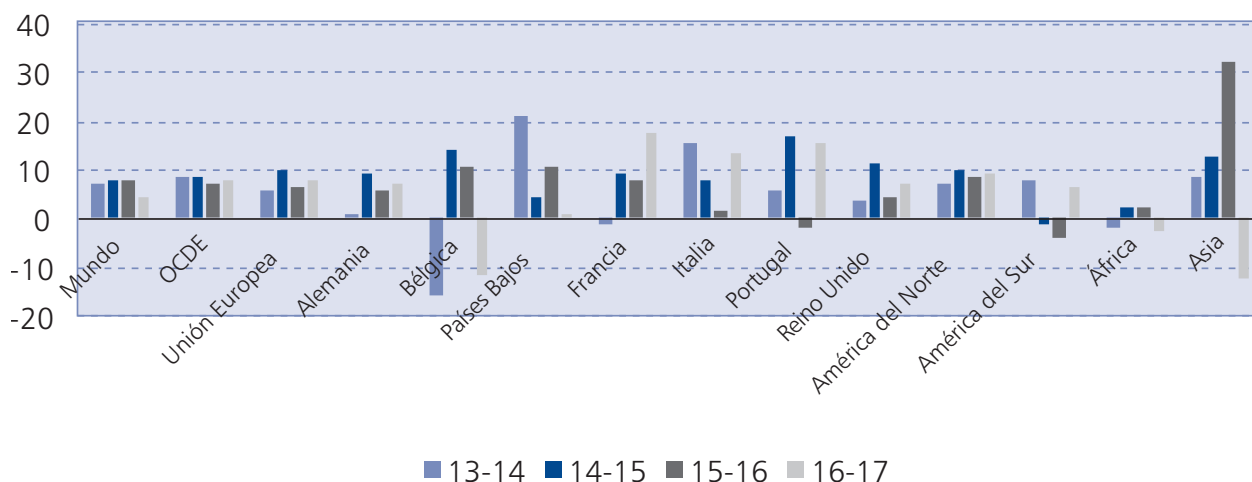
Si la atención se desplaza hacia las regiones del resto del mundo, el boceto que ofrecen las transacciones de servicios no turísticos es el siguiente: de cada 100 euros generados por exportaciones, 47 proceden de países no pertenecientes a la Unión Europea, de ellos 13,7 vienen de América del Norte y Central, 8,3 de América del Sur, 3,8 de África y 10,2 de Asia y los principales destinos en cada caso son Canadá, Estados Unidos, México, Brasil, Argentina, Chile, Marruecos y China. Desafortunadamente, en las fuentes consultadas la información desagregada, por países para servicios no turísticos llega solo a 2013, y la disponible desde ese momento se refiere al conjunto de los servicios. Con la cautela a la que obliga la información revisada, de la combinación de los datos disponibles es razonable destacar la importancia de estas regiones y países en el futuro de los servicios. En todos los casos,

salvo en Brasil, el crecimiento de los ingresos ha sido muy superior a la media del sector y todos, aquí la excepción es China, ofrecen un saldo comercial muy positivo, en el que las exportaciones superan entre dos y cinco veces a las importaciones.

Merece la pena hacer una llamada de atención hacia una de las implicaciones que se desprenden de las ideas expuestas. Más allá de la capacidad competitiva que están demostrando las empresas españolas de servicios dentro y fuera de la UE, el apartado anterior destacó la influencia que había tenido la balanza de servicios en el equilibrio de la cuenta corriente. Pues bien, la evolución que tenga su condición de partida compensatoria, en un contexto de recuperación económica que arrastrará a las importaciones de bienes y servicios, pasa por la consolidación de la presencia de España en los destinos en



GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES POR DESTINOS (VARIACIÓN INTERANUAL)



Fuente: Banco de España.

los que viene demostrando un particular dinamismo. En este sentido, un indicador relevante tiene que ver con la estabilidad mostrada por las transacciones comerciales por países a lo largo del tiempo (gráfico 2).

Cuando lo que se analizan son crecimientos interanuales, llama la atención la elevada variabilidad de los mismos y la ausencia de un patrón común por países y regiones. Así, aunque considerando de manera global el bloque OCDE o el conjunto de la UE las variaciones interanuales se han mantenido relativamente estables —algo mejor en la primera mitad de la etapa analizada—, si la mirada se desplaza hacia cada una de las zonas consideradas hay divergencias notables en la intensidad observada en las tasas de crecimiento, en la variabilidad de las mismas y en los momentos en los que estas tasas experimentan los cambios más intensos.

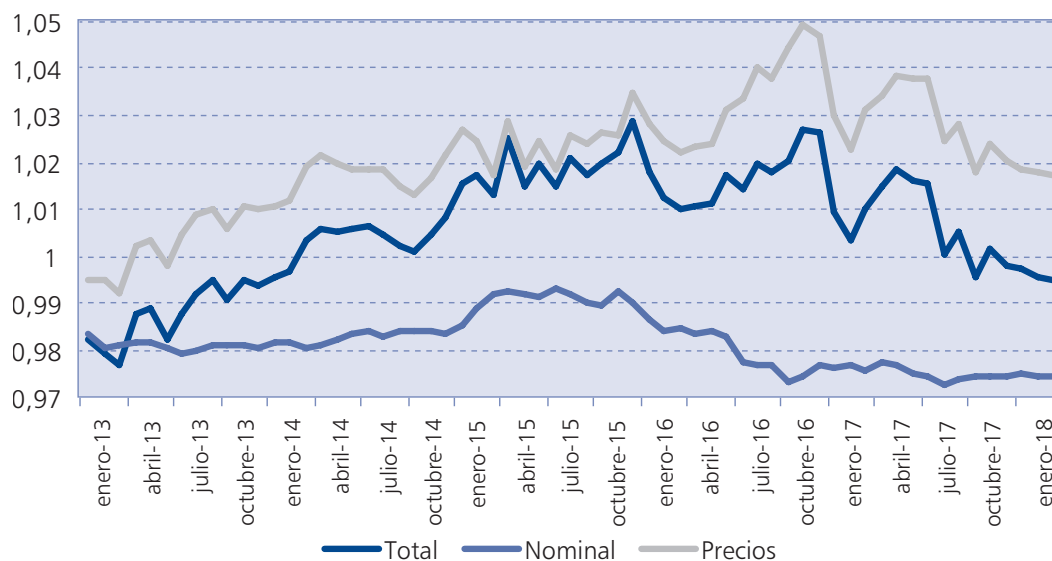
Resulta difícil encontrar una explicación a las fluctuaciones interanuales y anticipar a partir de ahí el comportamiento que pudieran tener las exportaciones por destinos en un futuro. Para ello, sería preciso aislar la influencia en la tasa de crecimiento de varios componentes: uno que diferenciase las variaciones en valor y en volumen —y con ello valorar la influencia de los precios— y otro, la composición interna de las transacciones por actividades. El próximo apartado da cuenta de las notables diferencias que se observan según el tipo de actividad analizada, por lo que una alteración del peso relativo de cada una de ellas en las exportaciones por región podría explicar los cambios agregados. Por lo que respecta a la disponibilidad de datos en valor y en volumen, el Banco de España no ofrece este detalle en la base de datos de la balanza de pagos; no obstante, el comportamiento de los precios de los productos exportados guar-

da relación con los principales indicadores de competitividad relativos a España que publica el Banco Central.

El Banco de España elabora índices de competitividad basados en el tipo de cambio efectivo real con la Unión Europea y con los países desarrollados. Este índice combina la influencia de dos factores, tipos de cambio (componente nominal) y precios (8). A los efectos de este apartado, se ha tomado como referencia el índice de competitividad cuyo componente precios se calcula a partir del valor unitario de las exportaciones y, con el objeto de facilitar su interpretación, en el gráfico 3.1 y 3.2 se representa la inversa del índice de competitividad habitual; de esta forma, un crecimiento del índice indica una ganancia de competitividad de España.

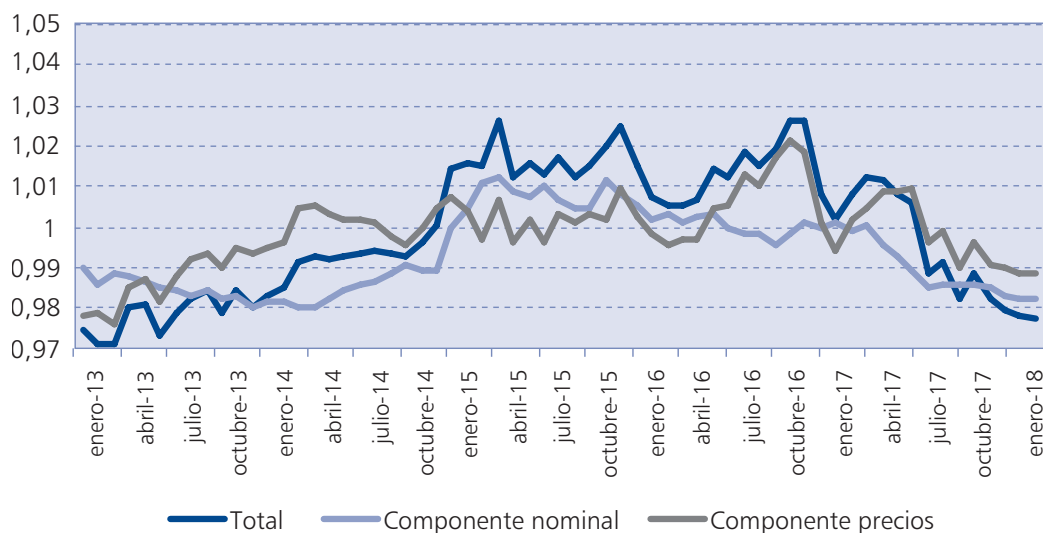
En general, la influencia de tipos de cambios y precios pro-

**GRÁFICO 3.1**  
**ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA FRENTE A LA UNIÓN EUROPEA (\*)**



(\*) Calculado como el inverso del índice de competitividad del Banco de España. Por tanto, un aumento implica ganancias de competitividad. El componente precios, se obtiene a partir de índice de valor unitario de las exportaciones. Año Base 1999=100.  
Fuente: Elaboración propia a partir del índice de competitividad del Banco de España.

**GRÁFICO 3.2**  
**ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE ESPAÑA FRENTE A LOS PAÍSES DESARROLLADOS (\*)**



(\*) Calculado como el inverso del índice de competitividad del Banco de España. Por tanto, un aumento implica ganancias de competitividad. El componente precios, se obtiene a partir del índice de valor unitario de las exportaciones.  
Fuente: Elaboración propia a partir del índice de competitividad de Banco de España.

voca una ganancia relativa de competitividad de España frente a los países desarrollados hasta 2016 y un retroceso en 2017 y, con ello, permite explicar una parte de la variabilidad de las transacciones interanuales revisadas. En el caso de la UE, la influencia del componente nominal es lógicamente menor que en el índice calculado frente a los países desarrollados, como corresponde al hecho de que buena parte de las transacciones comerciales dentro de la UE se llevan a cabo en euros y, por lo tanto, el comportamiento de los precios se traduce, de manera inmediata, en una ganancia o pérdida de competitividad cuando el socio comercial pertenece a la zona del euro. Precisamente, en el caso de Reino Unido será especialmente relevante la influencia de la evolución del tipo de cambio en la posición competitiva de las exportaciones. Piénsese que, en 2015 el euro se deprecia un 13 por 100 respecto a la libra, con el consiguiente abaratamiento de las exportaciones, y por el contrario 2016, especialmente a partir del referéndum sobre el *brexit*, acumula una apreciación del 16 por 100 que de manera más moderada se mantiene desde entonces —4,5 por 100 en 2017—, por lo que, en este caso, los datos apuntados resultan coherentes con las oscilaciones observadas en las transacciones con Reino Unido durante 2015, 2016 y 2017.

A la vista de los datos anteriores, no puede descartarse la influencia de tipos de cambio y precios en la evolución de importaciones y exportaciones, pero por sí solos no explican la variabilidad del comercio de servicios por zonas geográficas y, por tanto, se complica la posibilidad de anticipar la

evolución futura a partir de la trayectoria de los últimos años. Sería necesario incorporar al análisis factores de competitividad relacionados con el sector de actividad y la empresa, la situación de cada país o el marco institucional que determina las reglas del juego a las que deben someterse las transacciones comerciales. En cada caso se descubren luces —por ejemplo, la salida de la recesión de países con un gran potencial de crecimiento como es el caso de Brasil— y sombras —la incertidumbre que acompaña al *brexit*, la influencia que tendrá la normalización de las condiciones financieras internacionales en las economías emergentes, la incertidumbre que genera la transición de modelo económico en China, o las tensiones comerciales que generan las propuestas proteccionistas impulsadas desde la administración Trump son algunos ejemplos—.

## V. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD POR RAMAS DE ACTIVIDAD

Los análisis orientados al estudio de los servicios se han enfrentado siempre al problema derivado de la heterogeneidad de actividades agrupadas por el carácter intangible del producto que ofrecen. Resulta imprescindible desplazar la mirada desde la tendencia agregada mantenida en los apartados anteriores hacia la que permiten los datos por actividades. La rúbrica de Servicios no turísticos se compone de los siguientes servicios: Servicios de transformación de bienes sin traspaso de la propiedad, mantenimiento y reparación, Transporte, Construcción, Servicios de seguros y pensiones, Servicios financieros,

Cargos por el uso de la propiedad intelectual, Servicios de telecomunicaciones, informáticos y de información, otros servicios empresariales, Servicios personales, culturales y recreativos, y bienes y servicios del Gobierno. Nuevamente, los datos desagregados presentarán diferencias notables.

Para cada una de las actividades de servicios no turísticos para las que se dispone de información desagregada, es posible analizar dos tipos de indicadores. Unos tienen en cuenta el dinamismo mostrado por exportaciones e importaciones en el período 2013-2017, lo que unido al peso relativo de cada actividad en el total determina su contribución al crecimiento registrado por los servicios no turísticos en su conjunto. Otros tienen en cuenta las ventajas competitivas reveladas a partir de la tasa de cobertura, y también el impacto de cada actividad en la balanza de pagos, de acuerdo a su capacidad compensatoria, esto es, del porcentaje que representa la diferencia entre las exportaciones e importaciones registradas en una actividad sobre el déficit de la balanza de mercancías (9) (cuadro n.º 4). A partir de ahí cabe organizar las actividades en cuatro grupos (10).

— *Grupo 1*: integrado por actividades dinámicas y de alto impacto. Reúne las ramas que han alcanzado un crecimiento superior a la media del sector, con una tasa de cobertura también superior o próxima a la media y cuya capacidad compensatoria está por encima de la que le corresponde según el peso relativo de los ingresos que genera. En este caso estarían los Servicios de transformación de bienes sin traspaso de

CUADRO N.º 4

## POSICIÓN ESTRATÉGICA POR RAMAS DE ACTIVIDAD

|                                                                                               | INGRESOS POR EXPORTACIONES |                          |                                       | PAGOS POR IMPORTACIONES  |                          |                                       |                                |                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------------|---------------------------------------|--------------------------|--------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
|                                                                                               | PESO<br>SI/TOTAL<br>2017   | CRECIMIENTO<br>2013-2017 | APORTACIÓN<br>AL CRECI-<br>MIENTO (1) | PESO<br>SI/TOTAL<br>2017 | CRECIMIENTO<br>2013-2017 | APORTACIÓN<br>AL CRECI-<br>MIENTO (1) | TASA DE<br>COBERTURA<br>(2017) | CAPACIDAD<br>COMPENSA-<br>TORIA (2) |
| Total. Servicios no turísticos                                                                | 100,00                     | 30,05                    | 100,00                                | 100,00                   | 35,46                    | 100,00                                | 131,51                         | 67,90                               |
| 1. Transformación de bienes sin traspaso de la propiedad y mantenimiento y reparación         | 6,44                       | 42,70                    | 8,34                                  | 2,02                     | 25,95                    | 1,59                                  | 419,04                         | 12,73                               |
| 2. Transporte                                                                                 | 25,18                      | 23,56                    | 20,78                                 | 27,42                    | 43,60                    | 31,80                                 | 120,76                         | 12,99                               |
| 3. Construcción                                                                               | 1,95                       | -39,74                   | -5,58                                 | 0,21                     | -74,94                   | -2,35                                 | 1246,94                        | 6,74                                |
| 4. Seguros y pensiones                                                                        | 3,27                       | 33,36                    | 3,54                                  | 6,01                     | 46,17                    | 7,26                                  | 71,60                          | -2,99                               |
| 5. Servicios financieros                                                                      | 5,17                       | 2,02                     | 0,44                                  | 6,56                     | 22,46                    | 4,60                                  | 103,56                         | 0,15                                |
| 6. Cargos por el uso de propiedad intelectual                                                 | 3,34                       | 136,16                   | 8,34                                  | 9,44                     | 31,94                    | 8,73                                  | 46,59                          | -12,85                              |
| 7. Telecomunicaciones, informática e información                                              | 17,82                      | 30,39                    | 17,98                                 | 12,68                    | 28,19                    | 10,65                                 | 184,79                         | 22,58                               |
| 8. Otros servicios empresariales                                                              | 34,36                      | 40,96                    | 43,22                                 | 32,54                    | 39,52                    | 35,21                                 | 138,86                         | 28,17                               |
| 8.1. I+D                                                                                      | 2,31                       | 25,96                    | 2,06                                  | 1,63                     | 24,48                    | 1,22                                  | 187,06                         | 3,12                                |
| 8.2. Consultoría profesional y de gestión                                                     | 9,88                       | 49,27                    | 14,11                                 | 10,09                    | 43,65                    | 11,72                                 | 128,68                         | 4,39                                |
| 8.3- Técnicos, relacionados con el comercio y otros servicios empresariales                   | 22,17                      | 39,23                    | 27,04                                 | 20,83                    | 38,92                    | 22,29                                 | 139,99                         | 20,66                               |
| 9. Personales, culturales y recreativos y bienes y servicios de las administraciones públicas | 2,46                       | 38,38                    | 2,95                                  | 3,11                     | 26,95                    | 2,52                                  | 103,85                         | 0,36                                |

(1) Saldo comercial de la rama de actividad (exportaciones menos importaciones) entre el valor absoluto del saldo de la balanza de mercancías. El valor indicado es el promedio para el período 2013-2017.

(2) Porcentaje que aporta cada actividad al crecimiento del total. Se calcula a partir del crecimiento por actividad en el período 2013-2017 y el peso de dicha actividad en el año inicial para el que se calcula la tasa de variación (2013).

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de la *Balanza de pagos* del Banco de España.

la propiedad, mantenimiento y reparación y la agrupación de Servicios técnicos, relacionados con el comercio y Otros servicios empresariales.

— *Grupo 2*: integrado por actividades dinámicas con un nivel de impacto medio o bajo. Engloba a actividades cuyo crecimiento es superior a la media, pero en las que la tasa de cobertura no alcanza a la que consiguen los servicios no turísticos y la capacidad de compensación se sitúa por debajo de la que le correspondería según su peso relativo en ingresos. Este es el caso de los Cargos por el uso de propiedad intelectual, Consultoría profesional y de gestión, Ser-

guos y pensiones y Personales, culturales y recreativos y bienes y servicios de las administraciones públicas

— *Grupo 3*: integrado por actividades que han crecido por debajo de la media, pero con una tasa de cobertura alta y también una relativamente elevada capacidad de compensación; en ese bloque se encuentran Servicios de investigación y desarrollo y los de Telecomunicaciones, informática e información.

— *Grupo 4*: en el que el grado de dinamismo y de impacto en Balanza de pagos se ha quedado por debajo de la media, aquí se integrarían Ser-

vicios financieros y Servicios de transporte.

Además de ordenar el valor estratégico de las diferentes actividades integradas es el amplio cajón de los servicios no turísticos, la clasificación apuntada resulta de interés si atendemos a la idea con la que concluía el apartado anterior, esto es, la influencia de los servicios no turísticos en la transformación experimentada en la tradicional necesidad de financiación del país —en este caso es determinante la información que aportan indicadores como la tasa de cobertura o del saldo relativo—; y la importancia que para mantener esta condición

CUADRO N.º 5

## CUOTA DE MERCADO DE ESPAÑA EN EL COMERCIO MUNDIAL

|                                                      | CUOTA DE MERCADO DE ESPAÑA (1) |      | VARIACIÓN 2013-2017 (EN \$) |       | VARIACIÓN 2013-2017 (EN €) (2) |       |
|------------------------------------------------------|--------------------------------|------|-----------------------------|-------|--------------------------------|-------|
|                                                      | 2013                           | 2017 | ESPAÑA                      | MUNDO | ESPAÑA                         | MUNDO |
| Mercancías                                           | 1,68                           | 1,81 | 0,84                        | -6,45 | 18,82                          | 10,22 |
| Sevicios comerciales                                 | 2,65                           | 2,62 | 9,95                        | 10,89 | 29,54                          | 30,66 |
| <i>Viajes</i>                                        | 5,23                           | 5,21 | 9,03                        | 9,29  | 28,46                          | 28,77 |
| <i>Servicios relacionados con bienes</i>             | 2,27                           | 2,46 | 20,43                       | 11,28 | 41,89                          | 31,11 |
| <i>Transporte</i>                                    | 1,80                           | 1,91 | 5,02                        | -0,95 | 23,74                          | 16,70 |
| <i>Construcción</i>                                  | 2,77                           | 1,36 | -48,80                      | 4,11  | -39,67                         | 22,67 |
| <i>Seguros y pensiones</i>                           | 1,57                           | 1,83 | 13,01                       | -2,62 | 33,16                          | 14,74 |
| <i>Servicios Financieros</i>                         | 0,99                           | 0,79 | -13,13                      | 9,42  | 2,35                           | 28,92 |
| <i>Cargos por el uso de la propiedad intelectual</i> | 0,41                           | 0,63 | 102,50                      | 31,28 | 138,59                         | 54,68 |
| <i>Telecomunicaciones, informática e información</i> | 2,56                           | 2,39 | 11,31                       | 18,85 | 31,15                          | 40,04 |
| <i>Otros servicios empresariales</i>                 | 1,99                           | 2,06 | 20,53                       | 16,67 | 42,01                          | 37,47 |

(1) Porcentaje de las exportaciones españolas sobre las exportaciones mundiales.

(2) Se han utilizado los tipos de cambio anuales medios publicados por la OCDE para cada uno de los años que intervienen en el análisis.

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de comercio de servicios de la Organización Mundial del Comercio.

tendrá la capacidad competitiva de las exportaciones de servicios no turísticos y con ella, la posibilidad de mantener o mejorar así su cuota de mercado.

A la hora de juzgar el éxito exportador mostrado por las diferentes actividades de servicios vale la pena ampliar la información que se toma como referencia, y considerar cuál ha sido la trayectoria de las mismas actividades en el resto del mundo. A estos efectos, es preciso recurrir a la información estadística que ofrece la base de datos de comercio de servicios de la Organización Mundial del Comercio (cuadro n.º 5). Pero antes de revisar la información que proporciona, tres matizaciones. La clasificación ofrecida por la OMC no coincide exactamente con la disponible a partir de los datos de Banco de España, por lo que los datos ofrecidos en este caso habrá que valorarlos de forma indepen-

diente a la del cuadro anterior. Como se ha querido calcular también la cuota de mercado que ostenta España en el comercio mundial de servicios, resultaba útil disponer de la referencia que aporta la cuota de mercado española en el resto de bienes y servicios, de ahí que se haya incluido también la información relativa a bienes y a servicios turísticos. Y por último, la OMC ofrece datos en dólares. A lo largo del trabajo se ha aludido a la influencia que tiene el tipo de cambio en la competitividad de importaciones y exportaciones, ahora es preciso recordar también el efecto estadístico que la moneda de referencia tiene en el cálculo de indicadores, cuando intervienen datos de varios años; de hecho, las tasas de crecimiento obtenidas con los datos originales proporcionados por la OMC son muy diferentes de los valorados hasta el momento, de ahí la conveniencia de com-

pletar la tasa de variación así calculada, con la que resulta si la información aparece expresada en euros (11).

El peso de España en el comercio mundial de servicios es alto si se compara con el que el país ocupa en el caso de las mercancías (la cuota de mercado de España en servicios fue de 2,61 por 100 en 2017, y de 1,81 por 100 en bienes). Ahora bien, el dato de servicios está sesgado por la importancia relativa de España en el turismo. Considerando el resto de servicios comerciales, España destaca en Servicios relacionados con bienes, Telecomunicaciones informática e información y Otros servicios empresariales. Las exportaciones españolas y mundiales comparten la relevancia que están teniendo los servicios basados en el conocimiento y los vinculados a la empresa en el dinamismo general del sector y refuerzan la

importancia de estas actividades en la balanza de servicios española. Las diferencias más notables se registran en Transportes —España sufre menos que la media mundial los ajustes derivados de los excesos de capacidad del sector—, Servicios financieros —aquí las exportaciones no han sido ajenas a los ajustes sufridos por el sistema financiero español y el crecimiento se aleja mucho del registrado en el resto del mundo— y, por supuesto, en Construcción, sector en el que España ha perdido en los últimos cinco años la mitad de la cuota de mercado que tenía en 2013 —en este caso la estrategia de internacionalización provocada por el impacto de la crisis en el sector parece estar retrocediendo en paralelo al cambio de coyuntura—.

El análisis por tipo de servicio completa el realizado líneas atrás según destinos. Ambos aportan evidencias que permiten valorar con optimismo la evolución que pueden tener los servicios no turísticos en un futuro inmediato. Como no puede ser de otra manera, esta previsión no está exenta de ciertas cautelas. La posibilidad de que los servicios no turísticos mantengan o mejoren su orientación exportadora, su posición en términos de cuota de mercado y, con ello, el papel estratégico que vienen desempeñando en la balanza de pagos, va a tener que ver con los factores que estén determinando su capacidad competitiva. Al indagar en los determinantes de la competitividad, más allá de las pinceladas que se han ido apuntando hasta aquí, sorprende la diversidad de aproximaciones que se descubre en los estudios que analizan esta variable, según sea el punto de vista con el que se propone el análisis —territorio

o empresa— y las variables consideradas —relacionadas con los factores de los que depende la competitividad o con las consecuencias que de ella se derivan—.

Las limitaciones que impone la información disponible explica que la revisión de los factores que determinan la competitividad en el caso de los servicios se centren con relativa frecuencia en costes y precios. En este sentido, Maroto y Cuadrado (2014) concluyen que no se observa una relación directa entre evolución de costes y situación competitiva, lo que implica que en muchas de las actividades de servicios los factores no relacionados con los costes tengan una importancia mayor que en otras ramas de actividad (12). Esta idea es coherente con la apuntada a partir del índice de competitividad propuesto en el apartado anterior y también con la que han obtenido estudios centrados en la empresa. Martín y Rogríguez (2011) señalan que es el componente vinculado a la propia empresa el que mejor explica el éxito en el proceso de internacionalización en el sector servicios; concluyen que la propensión exportadora no se reparte de forma equitativa en todas las empresas, sino que es mayor en las empresas más eficientes, las de mayor tamaño, más innovadoras y más intensivas en capital. En este sentido, resulta alentadora la relativamente elevada presencia de servicios basados en el conocimiento en las exportaciones españolas. Estos autores analizan también la diversificación geográfica y la rotación de destinos por tipos de empresas y resulta ser mayor entre la empresas de menor tamaño, lo cual, atendiendo a las diferencias en la tipología de empresas según

actividad, refuerza uno de los argumentos expuestos, el que aludía a los cambios en la composición del comercio por actividades como uno de los determinantes de las fluctuaciones en las transacciones en algunas regiones.

## VI. CONCLUSIONES

Los servicios no turísticos han desempeñado un papel clave en la evolución del sector exterior español. El mérito de su evolución se plasma en el progreso de las exportaciones, en su influencia en las transacciones de manufacturas y en la capacidad compensatoria generada por un dinamismo que ha sido muy superior por el lado de los ingresos que de los pagos. A lo largo del artículo se han ido presentando los principales motivos que explican la afirmación que daba título al trabajo.

1. Las exportaciones de servicios no turísticos han crecido por encima de las de bienes y servicios durante los últimos veinticinco años, gracias a lo que podría denominarse como el despertar de la estrategia de internacionalización de empresas antes más orientadas al mercado interior.

2. El análisis combinado de ingresos y pagos por importaciones y exportaciones de servicios no turísticos determinan un saldo que deja de ser deficitario en el año 2008. Desde entonces, se ha convertido en una de las partidas más importantes en la compensación del desequilibrio de la balanza de bienes y con ello, es una pieza relevante en la actual posición acreedora de la que se beneficia la economía española. La reversión de la actual posición financiera neta positiva dependerá del dinamismo de las exportaciones, pero



también de la elasticidad de las importaciones ante la recuperación de la demanda interna.

3. Aunque no se puede obviar el impacto que la atonía de la demanda interna ha podido tener en la estrategia de internacionalización de las empresas de servicios no turísticos, el dinamismo mostrado desde 2013 parece indicar que se trata de una tendencia de naturaleza estructural que se mantendrá en los próximos años.

4. Los datos de exportaciones e importaciones brutas infravaloran el papel de los servicios en las operaciones transfronterizas que se realizan. Al tener en cuenta el valor añadido que incorporan las exportaciones totales, la influencia de los servicios se eleva hasta el 46 por 100.

5. Cuando el patrón exportador se analiza por destinos presenta algunas particularidades que lo diferencian del que siguen las transacciones en el resto de bienes y servicios. Aunque se registra elevada concentración de las exportaciones de servicios no turísticos hacia la Unión Europea, existe una diversificación comercial notablemente superior a la del resto de bienes y servicios. La importancia relativa de la UE es sensiblemente inferior a la registrada en el caso de los bienes y se observa una presencia relativamente más elevada del resto de regiones, especialmente de América latina y Asia.

6. Dentro de la UE, la ordenación de los principales socios comerciales según su peso relativo tampoco coincide con el de otros bienes y servicios. En este punto conviene destacar la importancia relativamente alta de Reino Unido y la incertidumbre que puede asociarse a la consecución del *brexit*, más en sectores como el financiero, cuya posición futura dependerá, entre otros aspectos, de que las entidades británicas mantengan el pasaporte europeo para la provisión de servicios financieros transfronterizos y del reconocimiento de la equivalencia regulatoria y supervisora del Reino Unido por parte de la UE.

7. Considerando la tasa de cobertura por zonas geográficas como un indicador de la posición competitiva de España, nuevamente existen diferencias notables cuando se analiza en relación con los principales socios comerciales de España. Dentro de la UE la tasa de cobertura más alta se da en Reino Unido y en países con un peso relativo en las transacciones más bajo, pero que, a la vista de su evolución reciente, resultan estratégicos, se trata de Países Bajos, Portugal e Italia. En el resto del mundo, la tasa de cobertura es en todos los casos destacados más elevada, especialmente en América Latina. Uno de los resultados a los que llevan estas ratios es la mayor importancia relativa que tienen las regiones no europeas en la capacidad compensatoria de los servicios no turísticos.

8. El comportamiento de cada una de las actividades incluidas en la rúbrica de servicios no turísticos es heterogéneo tanto en su dinamismo como en los indicadores que aproximan su posición competitiva.

9. Los servicios basados en el conocimiento y los de empresa (Cargos por el uso de propiedad intelectual, Telecomunicaciones, informática e información y Otros servicios empresariales) han mostrado un comportamiento especialmente dinámico en los últimos años y en conjun-

to explican casi el 70 por 100 del crecimiento registrado por las exportaciones de servicios no turísticos en los últimos cinco años.

10. Los factores de competitividad vinculados a la propia empresa, más que los relacionados con precios, costes o tipos de cambio, parecen estar siendo los principales determinantes del progreso de las exportaciones de servicios no turísticos.

La mayor parte de las ideas destacadas en este decálogo parecen anticipar el sostenimiento de la posición exportadora de España en servicios no turísticos. No obstante, el notable crecimiento que también están registrando los pagos por importaciones —posiblemente vinculado a la recuperación de la demanda interna— unido al inevitable aumento de la competencia que acompañará a la irremediable penetración de terceros países en el mercado mundial de servicios, puede moderar la capacidad compensatoria que los servicios no turísticos vienen desplegando en la última década.

Por último, es preciso recordar factores de carácter institucional que añaden incertidumbre a la evolución de estas actividades: la paralización de las negociaciones de la OMC —con ello de los acuerdos que pudieran alcanzarse en la mesa de servicios—, el escenario con el que finalmente culmine la negociación sobre el *brexit*, o la actual reorientación de algunos países hacia posturas más proteccionistas, son algunos ejemplos. Las alteraciones que todo ello provoque en la futura orientación de la política comercial internacional previsiblemente influirán no tanto en la restricción de la competencia, como en la reducción de las facilidades a las transacciones entre paí-

ses, lo cual puede tener especial repercusión en sectores especialmente regulados como los que han ocupado estas líneas. La Unión Europea es consciente de la incidencia que alterar las condiciones en la regulación de los servicios tiene no solo sobre este sector, sino también sobre el resto de actividades que los requieren como *input* en su proceso productivo.

#### NOTAS

(1) Al no existir un registro sobre estas entidades, su identificación se basa en la información sobre clientes que realizan cobros y pagos con no residentes, proporcionada por los proveedores de servicios de pago al Banco de España. En la medida en que esta información se limita a clientes cuyas operaciones superan los 50.000 de euros, las empresas proveedoras de servicios que no alcanzan este importe quedan excluidas de la encuesta. En la actualidad, el tamaño de la muestra es de 7.300 empresas

Para ampliar la información sobre el contenido de la *Encuesta de comercio internacional de servicios* puede consultarse INE (2015) y MAYO e ISANTA (2014)

(2) La comparación de ambas fuentes pone de manifiesto discrepancias en los datos. Los motivos que subyacen a esta falta de coincidencia responden, fundamentalmente, a los ajustes llevados a cabo por el Banco de España debidos a la necesidad de aplicar criterios metodológicos unificados que permitan integrar los datos de los servicios no turísticos con los del resto de bienes y servicios, y la necesidad de estimar la actividad comercial de las empresas proveedoras de servicios que se quedan por debajo del umbral de los 50.000 euros antes mencionado (de ahí que el Banco de España complete la información suministrada por la *ECIS* con fuentes adicionales que varían según tipos de servicios). La principal ventaja de la información de la balanza de pagos respecto a la *ECIS*, además de la que se desprende de los ajustes comentados y de su relación con las estadísticas internacionales de comercio, es el mayor desglose geográfico que ofrece, especialmente el relativo a países de fuera de la UE.

Por otro lado, es preciso tener en cuenta que el cambio metodológico que supone la adaptación a las recomendaciones del *Manual del Fondo Monetario Internacional* conlleva una ruptura en la homogeneidad de la serie en 2013.

(3) El Acuerdo General de Comercio de Servicios de la Organización Mundial del

Comercio (OMC) distingue cuatro modos de suministro de servicios: el comercio transfronterizo, el consumo en el extranjero, la presencia comercial y la presencia de personas físicas. El motivo por el que se amplía el modo de suministro respecto a las consideraciones que la OMC propone para el comercio de bienes es que, debido a la naturaleza del producto, para el suministro de muchos servicios es indispensable la presencia física simultánea del productor y del consumidor y la transacción internacional solo es factible si se establecen mecanismos que lo permitan. No obstante, como reconoce el propio cuestionario de la *ECIS*, se excluyen de la encuesta (y en consecuencia de la BP) los servicios y operaciones internacionales a través de filiales o sucursales. Esta ausencia hace más homogéneos los criterios estadísticos para bienes y servicios, aunque obvia algunas de las consecuencias que las particularidades de los servicios tienen en las relaciones transfronterizas. (Para más detalle, puede consultarse la web de la OMC, en [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/cbt\\_course\\_s/c1s3p1\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/c1s3p1_s.htm))

(4) PEÑA, BONET y MORENO (2013) analizan la base de datos *TIVA* presentada ese mismo año por la OMC y la OCDE, comparándola con las fuentes estadísticas de comercio de servicios disponibles en España.

(5) El porcentaje de compensación del déficit comercial alcanzó un máximo del 80 por 100 en 2016. La disminución de esta tasa en 2017 no se debe al comportamiento del saldo de servicios no turísticos, que de hecho aumenta entre 2016 y 2017, sino al empeoramiento del déficit comercial en 2017.

(6) Sobre esta cuestión, CUADRADO (2016) destaca la orientación creciente de la industria hacia la prestación de servicios desde la propia empresa como elemento clave de una nueva estrategia competitiva.

(7) A pesar de los avances producidos desde la aprobación de esta directiva, es preciso reconocer que las reformas iniciadas se ralentizan desde 2012 y la desregulación de servicios sigue apareciendo de manera reiterada en los documentos estratégicos elaborados por las instituciones europeas en lo que tienen que ver con la consolidación del mercado interior. Para una revisión del alcance que está teniendo la aplicación de esta Directiva por países puede consultarse ÁLVAREZ y DOMÍNGUEZ (2016) y CORREA (2017).

(8) El capítulo 20 del *Boletín Estadístico* del Banco de España está dedicado a tipos de cambio e índices de competitividad; las notas al final del capítulo, ofrecen aclaraciones respecto al cálculo de estos indicadores, así como a su interpretación. Cada índice incluye dos componentes. El componente nominal mide la evolución del tipo de cambio efectivo con la zona geográfica considerada, para ello hará una media de los tipos de cambios bilaterales, ponderada según la importancia

de las transacciones comerciales con cada país, y el componente precios compara diferentes índices de precios de España y del espacio de referencia (concretamente se basa en índices de precios al consumo, precios industriales, costes laborales o valor unitario de las exportaciones). Un crecimiento de los índices estimados por el Banco de España, se interpretan como un empeoramiento de la competitividad de España frente a la zona a la que dicho índice se refiere.

(9) En este caso, teniendo en cuenta que pequeñas alteraciones en alguno de los saldos considerados puede afectar de forma notable sobre la tasa calculada, se han considerado los saldos registrados en los cinco años sometidos a análisis.

(10) PEÑA (2011) propone una clasificación por grupos similar a la planteada en este caso, aunque en su trabajo el nivel de impacto tiene que ver con su incidencia en la economía doméstica según el contenido que aportan al valor añadido de las exportaciones brutas

(11) Para convertir de dólares a euros la información extraída de la base de datos de la OMC, se han utilizado los tipos de cambio anuales medios publicados por la OCDE.

(12) XIFRÉ (2017) llega a un resultado similar para el conjunto de las exportaciones.

#### BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ, M., y J. DOMÍNGUEZ (2016), «La mejora de la regulación de los servicios en la Unión Europea y en España», *Economistas*, 150: 53-60.

Banco de España (2014), *Los cambios en la Balanza de Pagos y en la Posición de inversión internacional en 2014*, Dirección General del Servicio de Estudios.

— (2018), «Las exportaciones de servicios no turísticos en España desde 2008», Informe trimestral de la economía española (recuadro 7), *Boletín Estadístico*, 1/2018.

CORREA, M. (2017), «Regulación de los servicios, precios de los consumos intermedios y exportaciones», *Artículos analíticos*, Banco de España.

CUADRADO, J. R. (Dir.) (2014), *Exportaciones españolas de servicios. Evolución, retos y perspectivas*, IEE, Madrid.

— (2016): «¿Acabaremos trabajando todos en servicios?», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 250.

INE (2015), *Encuesta de comercio internacional de servicios (ECIS). Metodología general*, octubre 2105.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>MAROTO, A., y J. R. CUADRADO (2014), «La productividad y competitividad en los servicios españoles: ¿Cómo ha afectado la reciente crisis económico-financiera», <i>Documentos de trabajo</i>, 11/2014, Universidad de Alcalá.</p> <p>MARTÍN, C., y A. RODRÍGUEZ (2011), «Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis», <i>Cuadernos Económicos de ICE</i>, n.º 82.</p> <p>MAYO, R., y J. A. ISANTA (2014), «La Encuesta de comercio internacional de servicios</p> | <p>y el Índice de comercio exterior de servicios», <i>Índice. Revista de estadística y sociedad</i>, n.º 54.</p> <p>OCDE (2013),: <i>OECD-WTO Database on Trade in Value Added. FAQs: Background Note</i>.</p> <p>PEÑA, J. (2016), «Impacto de las exportaciones españolas de servicios sobre la balanza de pagos, la economía doméstica y el empleo», <i>Economistas</i>, n.º 150.</p> <p>PEÑA, J.; BONET, A., y L. O. MORENO (2013): «Nuevas estadísticas de Comercio</p> | <p>Internacional de Bienes y Servicios en Valor Añadido: Implicaciones para España», <i>Información Comercial Española</i>, n.º 873.</p> <p>Unión Europea (2006), Directiva 123/2016 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre relativa a los servicios en el mercado interior.</p> <p>XIFRÉ, R (2017), «Competitividad y comportamiento de las exportaciones: España en el contexto de la Eurozona», <i>Cuadernos de Información Económica</i>, 260: 27-38.</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|