

documentos de economía "la Caixa"

N.º 10 ABRIL 2008

**Luces y sombras de la competitividad
exterior de España**

Claudia Canals
Enric Fernández



SERVICIO DE ESTUDIOS

”la Caixa”

Servicio de Estudios
Av. Diagonal, 629, torre I, planta 6
08028 BARCELONA
Tel. 93 404 76 82
Telefax 93 404 68 92
www.laCaixa.es/estudios
Correo-e: publicacionesestudios@lacaixa.es

La responsabilidad de las opiniones emitidas en los documentos de esta colección corresponde exclusivamente a sus autores. La CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA no se identifica necesariamente con sus opiniones.

© Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona - ”la Caixa”, 2008

© Claudia Canals y Enric Fernández

Luces y sombras de la competitividad exterior de España

Claudia Canals*

Enric Fernández*

Resumen:

Muchos observadores creen que el abultado déficit exterior de la economía española es sintomático de una pérdida de competitividad. Para contrastar esta hipótesis, este estudio examina un conjunto de indicadores utilizados habitualmente para evaluar la competitividad exterior. El primero de ellos es la cuota de las exportaciones en el mundo, que ha caído en los años dos mil, truncando su tendencia al alza. De todas maneras, esta caída no ha sido tan significativa como la experimentada por el conjunto de países de la UE-15. En segundo lugar, la competitividad-precio de las exportaciones españolas, que se ha deteriorado significativamente como consecuencia del diferencial de inflación con nuestros socios comerciales, del bajo crecimiento de la productividad y, más recientemente, de la apreciación del euro. Finalmente, se examina el contenido tecnológico de las exportaciones y se aprecia una mejora notable en las exportaciones de servicios, mientras que en bienes se ha mantenido en un nivel medio-bajo en los últimos veinte años, lo que sugiere ciertos problemas de competitividad. En definitiva, España parece haber perdido competitividad exterior en los últimos años, aunque el análisis también revela algunas fortalezas, en especial en la exportación de servicios. Corregir esta situación requiere mejorar el crecimiento de la productividad, reducir el diferencial de inflación con la zona euro y establecer un entorno que incentive la innovación.

Códigos: F14, F10, 039

Palabras clave: Competitividad, cuota de exportaciones, contenido tecnológico

Abstract:

Many observers view the large external current account deficit in Spain as a symptom of declining competitiveness. To check this hypothesis, this paper examines several indicators commonly used to evaluate external competitiveness. The first of them is the export quota in the world, which has declined in the 2000s, reversing a long term upward trend. Nevertheless, this decline has not been as significant as the one experienced by the EU-15 as a whole. Secondly, the paper assesses the price competitiveness of Spanish exports, which has deteriorated significantly as a result of the inflation differential with our main trading partners, low productivity growth and, more recently, the strengthening of the euro. Finally, the paper examines the technology content of exports and finds an important improvement in the case of services; in the case of goods, however, the technology content has remained at a medium-low level, which seems to suggest certain competitiveness problems. In short, Spain seems to have lost some external competitiveness over the last few years, although the analysis also reveals some areas of strength, specially in services exports. Improving competitiveness would require accelerating productivity growth, reducing the inflation differential; and establishing a business environment more conducive to innovation.

JEL Codes: F14, F10, 039

Keywords: Competitiveness, export quota, technology content

ÍNDICE

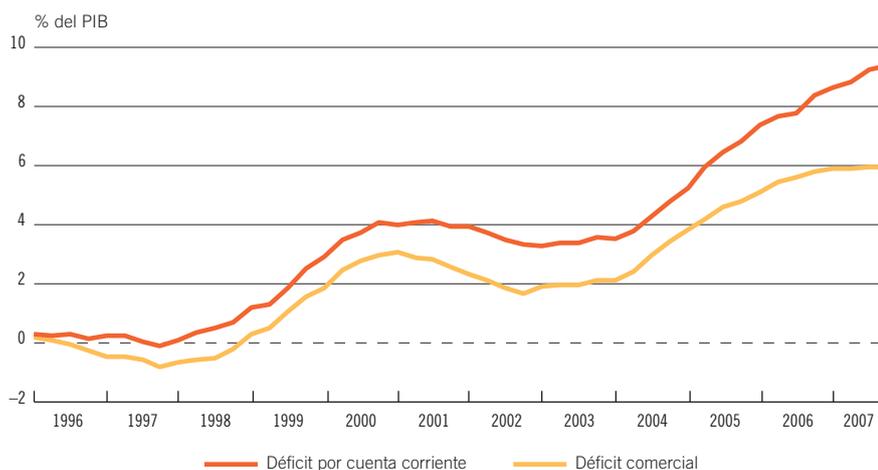
| | |
|--|----|
| 1. Introducción | 5 |
| 2. La cuota de exportaciones | 8 |
| 3. La competitividad-precio | 14 |
| 4. El contenido tecnológico de las exportaciones | 19 |
| 4.1. Contenido tecnológico de las exportaciones de bienes | 19 |
| 4.2. Contenido tecnológico de las exportaciones de servicios | 22 |
| 5. Conclusiones | 25 |
| Referencias | 28 |

1. Introducción

El déficit exterior español se ha disparado en los últimos años (gráfico 1.1). No hace mucho, hacia mediados de los años noventa, el saldo comercial por bienes y servicios estaba cercano al equilibrio –España importaba más o menos lo mismo que exportaba–. En 2007, en cambio, el saldo comercial alcanzó un déficit en torno al 6% del PIB. El déficit por cuenta corriente, que suma al déficit comercial los pagos netos por rentas (básicamente intereses y dividendos) y por transferencias (principalmente remesas), ha escalado hasta el 9,5% del PIB en 2007, más o menos 100 mil millones de euros. Se trata del mayor déficit del mundo en términos absolutos después del de Estados Unidos y su tamaño preocupa esencialmente por dos motivos: primero, en la medida en que puede ser sintomático de una pérdida de competitividad exterior de la economía (L'Hotellerie-Fallois y Peñalosa, 2006); segundo, por cómo financiarlo, especialmente en un contexto como el actual, en el que la liquidez ha dejado de estar disponible en la abundancia a la que estábamos acostumbrados. Este documento, que se centra principalmente en la primera de estas preocupaciones, analiza la evolución de la competitividad exterior de la economía española en los últimos años.

GRÁFICO 1.1 El déficit exterior español se ha disparado

Suma móvil de los últimos cuatro trimestres



FUENTE: Banco de España.

Detectar una posible pérdida de competitividad es sumamente importante, aunque no es una tarea sencilla. Una caída de la competitividad constituye, ni más ni menos, una señal de alerta con respecto a nuestra capacidad de mantener un crecimiento económico razonablemente alto, que nos permita continuar el proceso de convergencia real con las economías más ricas de Europa y del mundo. No en vano, aquello que afecta a la competitividad exterior de un país –como, por ejemplo, la capacidad de innovar, el crecimiento de la productividad y la contención de costes– es esencial también para aumentar de manera sostenida la renta real y el nivel de vida. Por otra parte, emitir un diagnóstico de pérdida de competitividad no es fácil porque no existe un único indicador que sintetice toda la información relevante y que permita emitir un veredicto inapelable. Por ello, es necesario explorar una

variedad de indicadores que, sólo evaluados en su conjunto, pueden contribuir a dilucidar si la competitividad exterior ha sufrido un deterioro significativo, tal y como hacen Bravo y García (2004), Pérez (2004) y Gordo (2007).

La cuestión de la financiación del déficit exterior no es el tema central de este documento, pero ello no quiere decir que este aspecto no sea relevante y que no esté relacionado con la competitividad exterior. Para empezar, el creciente déficit exterior ha supuesto un aumento importante del endeudamiento de la economía española frente al resto del mundo. En buena parte, esto ha sido posible gracias a la pertenencia de España a la zona del euro, lo que ha eliminado el riesgo de tipo de cambio en las operaciones de financiación dentro de la unión monetaria y disminuido su coste. El aumento del endeudamiento, sin embargo, ha hecho a la economía española más vulnerable a un aumento de los tipos de interés y, más en general, a un endurecimiento de las condiciones de financiación como el que sufren los mercados de capitales a nivel global en los últimos meses. Obviamente, atraer 100 mil millones de euros de financiación es más fácil y barato formando parte de una unión monetaria con un PIB de 8.845 mil millones de euros que estando fuera de ella; pero también es cierto que, en las condiciones actuales en las que la financiación es escasa, el acceso a tal volumen de ahorro exterior no será ni tan fácil ni tan barato como lo ha sido en los últimos años. La competitividad de la economía será clave para continuar atrayendo ahorro externo, pues proporciona unos fundamentos sólidos para el crecimiento económico, y por lo tanto para la capacidad de repagar la deuda, además de atraer otros flujos de inversión, como la inversión directa o en bolsa.

El documento inicia el análisis de la competitividad exterior en la siguiente sección presentando una de las medidas más comúnmente utilizadas: la cuota de exportaciones, algo así como la cuota de mercado de los bienes y servicios *Made in Spain*. Como se verá, esta cuota ha caído en los últimos años. Sin embargo, ello ha ocurrido en un contexto de expansión de las economías emergentes y de sus exportaciones que ha afectado de forma negativa a las cuotas de exportación de las economías avanzadas. Este cambio estructural matiza pues la pérdida de cuota española. La siguiente sección explora hasta qué punto este deterioro también puede haber sido la consecuencia de un aumento de los costes de las exportaciones superior al de otros países; en otras palabras, la sección analiza la competitividad-precio de las exportaciones. Distintos indicadores sugieren que este factor ha contribuido significativamente a la pérdida de cuota de exportaciones. El documento sigue con una inspección del contenido tecnológico de las exportaciones de bienes y servicios. Esta sección muestra que el contenido tecnológico de las exportaciones españolas de bienes, en general bajo o medio, ha variado poco desde 1990, en contraste con lo sucedido en otras economías europeas. Ello parece descartar la hipótesis de que el valor añadido en las exportaciones de bienes ha aumentado a lo largo del tiempo. No obstante, el contenido tecnológico de los servicios exportados sí parece haber mejorado en los últimos años, lo que proyecta un haz de luz sobre la competitividad exterior de España en estos sectores. La última sección presenta las conclusiones.

El conjunto de la evidencia analizada indica una posible pérdida de competitividad en los últimos años, una conclusión en línea con Gordo (*op. cit.*). En parte, ello ha sido consecuencia de la pujanza de las economías emergentes de Asia y Europa, países con los que es difícil competir en los mercados de exportaciones de contenido tecnológico bajo y medio

en los que se especializa España. Pero, además, el bajo crecimiento de la productividad de la economía española y el persistente diferencial de inflación frente al conjunto de países de la zona del euro también han provocado una erosión de la posición competitiva de España. Por último, la apreciación del euro frente al dólar y otras monedas ligadas a la cotización de éste también ha contribuido a una caída de la competitividad-precio. Esta pérdida de competitividad se ha hecho más evidente en los últimos años, una vez que las ganancias derivadas de las depreciaciones de la peseta en la primera mitad de los años noventa se han ido agotando. Para cambiar esta dinámica, será necesaria una mejora en el ritmo de crecimiento de la productividad y un aumento progresivo en el contenido tecnológico de las exportaciones.

2. La cuota de exportaciones

La cuota de exportaciones es uno de los indicadores de competitividad exterior utilizados más a menudo. Este indicador –que mide el peso de las exportaciones de un país en el total de las exportaciones mundiales– permite evaluar la evolución de las exportaciones de un país en relación con las exportaciones de otros. Al fin y al cabo, la competitividad es una cualidad relativa que debe medirse en relación con el desempeño de otros países. Una disminución de la cuota de exportaciones puede ser indicativa de una pérdida de competitividad. No siempre, sin embargo, esta pérdida de competitividad es, por así decirlo, patológica. Por ejemplo, buena parte de los países del mundo han perdido competitividad en relación con la economía china en los últimos años, pero ello se ha debido fundamentalmente al despegue de la productividad de este gigante asiático, una productividad que partía de un nivel relativamente bajo. Es una cuestión puramente aritmética, puesto que la suma de cuotas de los países debe ser igual a 100, que la contrapartida de las ganancias de cuota de China ha sido una pérdida de cuota en otros países. Ello debe tenerse en cuenta a la hora de juzgar una determinada evolución en la cuota de exportaciones.

La cuota de las exportaciones españolas en el comercio mundial ha mantenido una tendencia al alza a largo plazo, pero ésta se ha visto truncada en los últimos cuatro años, tal y como muestra el gráfico 2.1. Dicha caída se ha producido tanto en el caso de las exportaciones de bienes como de servicios, aunque la pérdida ha sido relativamente mayor en bienes. Para éstos, la cuota, medida a precios corrientes, ha pasado de representar un máximo histórico en España de un 2,1% en 2003 a un 1,7% en 2006, mientras que la cuota en servicios ha pasado de un 4% a un 3,7%. Medida en términos reales (en concreto, a precios de 2000), la caída de la cuota de exportaciones española empieza algo antes, en 2001 (gráfico 2.2), lo que indica que el aumento de la cuota en términos corrientes entre 2001 y 2003 se debió a un aumento de los precios de las exportaciones españolas por encima de los precios de las exportaciones mundiales¹.

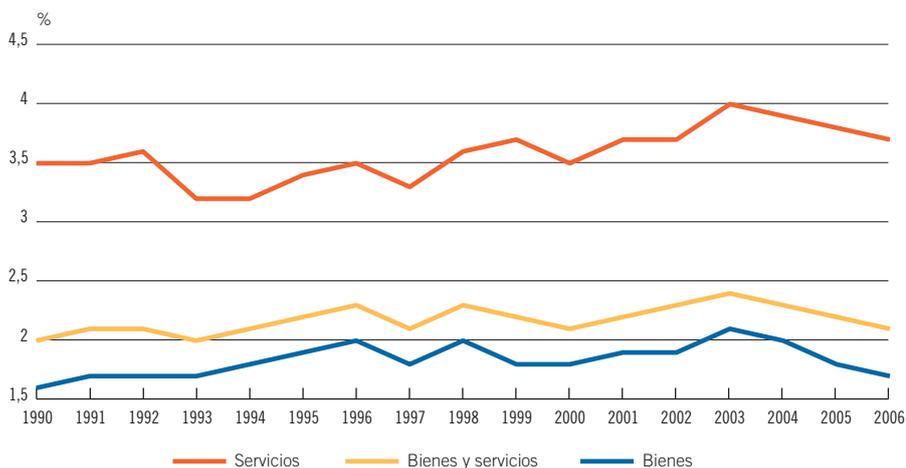
A pesar de la pérdida de cuota, el crecimiento de las exportaciones españolas en los últimos años no ha sido bajo, aunque es cierto que ha disminuido en relación con años anteriores. En concreto, el crecimiento promedio del volumen de exportaciones españolas ha pasado del 8,6% en 1990-2002 al 4,1% en 2003-2007. Las exportaciones mundiales, sin embargo, han crecido más fuertemente desde 2003, al 7,7% anual, que en el período 1990-2002, cuando lo hicieron al 6,4%. El repunte en su crecimiento se ha debido principalmente al fuerte empuje de las economías emergentes, lo que explica parte de la caída de la cuota española en el comercio mundial.

De hecho, la pérdida de cuota en las exportaciones mundiales de la UE-15 ha sido mayor que la de España, tal y como muestra el gráfico 2.3. Ello es así a pesar de que las cifras de exportaciones de la UE-15 incluyen el comercio entre países miembros, también denomi-

1. La cuota a precios corrientes (o en términos nominales) es una mejor medida de competitividad en el medio y largo plazo, aunque a corto plazo es más volátil que la cuota a precios constantes (o en términos reales). Esta última captura exclusivamente los cambios de cuota debidos al crecimiento en el volumen de las exportaciones, pero el año base para los precios es arbitrario. Además, en la medida en que los precios cambian de manera permanente respecto al año base, la cuota en términos reales puede dejar de ser un reflejo fiel de la competitividad de un país. Banco de España (2006) ofrece una explicación más detallada.

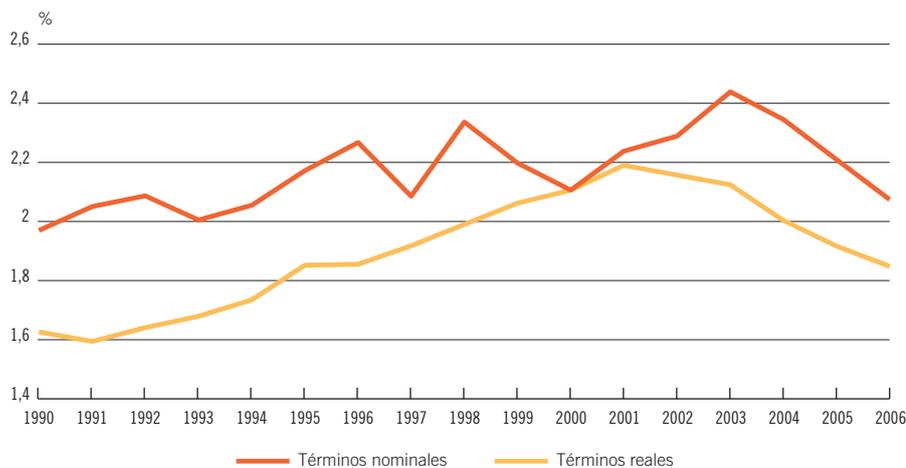
nado intra-UE15, que se ha beneficiado de una manera importante del desarrollo del mercado único y de la introducción del euro. Así, la UE-15 representaba alrededor del 41% de las exportaciones mundiales en 1990, mientras que en 2006 esta cuota había caído al 33%. Durante este mismo período, de entre los países de la UE-15, sólo Irlanda y, en menor medida, Grecia han mostrado un crecimiento de las exportaciones mayor que el español.

GRÁFICO 2.1 La cuota de exportación de España en el mundo cae a partir de 2003



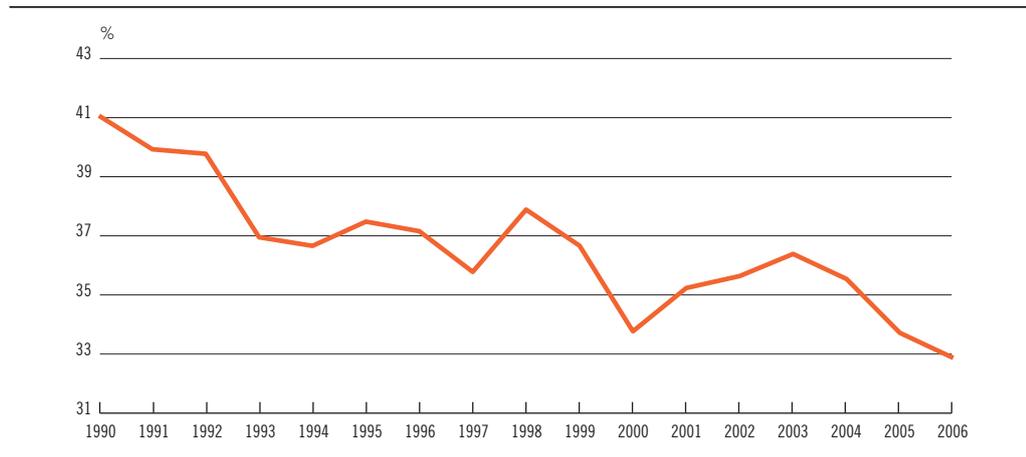
FUENTE: OMC.

GRÁFICO 2.2 La cuota de exportación de España en términos reales cae desde 2001 (bienes y servicios)



FUENTES: OMC, FMI y OCDE.

GRÁFICO 2.3 La UE-15 ya lleva años perdiendo peso en las exportaciones mundiales
Cuota de exportación de la UE-15 en el mundo



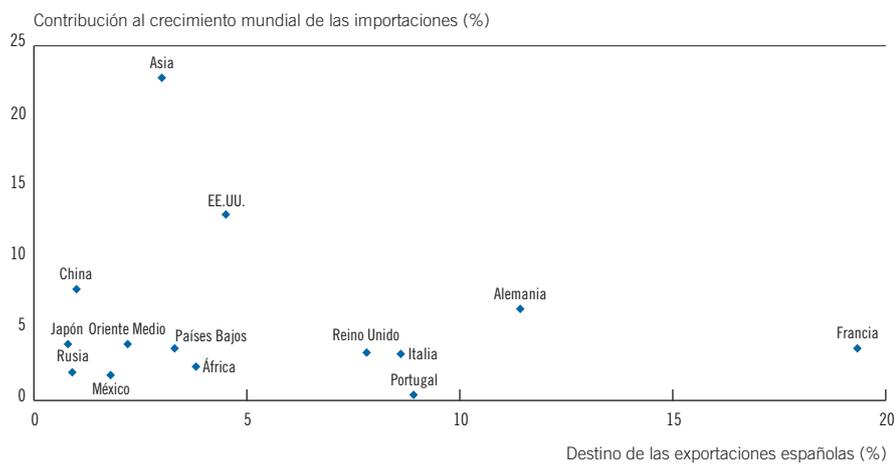
FUENTE: OMC.

Otra de las razones que ha contribuido al deterioro de la cuota española ha sido el poco peso que tienen las exportaciones españolas con destino a países emergentes. Actualmente, más del 70% de las exportaciones españolas van dirigidas a la UE-15, países económicamente maduros donde la demanda no crece tan rápidamente como en las economías emergentes. Tal y como muestra el gráfico 2.4, una proporción relativamente baja de las exportaciones españolas tiene como destino aquellos países que más han contribuido en los últimos años al dinamismo de las importaciones mundiales. Por ejemplo, la demanda de los países de Asia ha sido responsable de casi el 25% del crecimiento de las importaciones mundiales, pero sólo el 3% de las exportaciones españolas se dirige a este continente.

Por otra parte, la concentración del mercado español de exportaciones en la UE-15 también ha supuesto una mayor vulnerabilidad a la competencia de los Países de Europa Central y Oriental (PECO), sobre todo a partir de su adhesión a la UE. Esta competencia explica parte de la reciente pérdida de peso de las exportaciones españolas en la UE-15 (gráfico 2.5) y, más concretamente, en sus principales países destinatarios, como Francia, Alemania, Portugal e Italia (gráfico 2.6). En el caso de Alemania, mientras España ha perdido cuota, los PECO la han aumentado espectacularmente de 9% en 2000 a 13% en 2006 (gráfico 2.7).

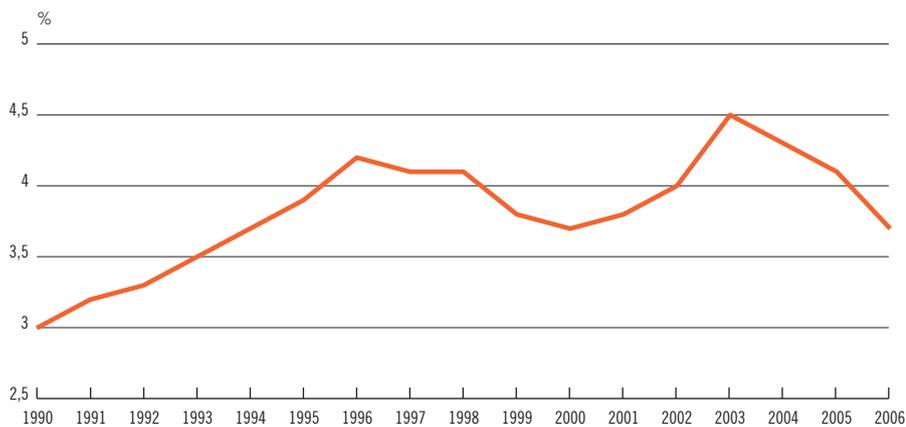
En resumen, la tendencia creciente a largo plazo de la cuota de exportaciones española parece haberse interrumpido en los últimos años. Ello se explica en parte por la expansión del comercio de las economías emergentes. Mientras estas economías se han convertido en serios competidores de España en el mercado global, las exportaciones españolas no han aprovechado de igual manera el tirón de estos mercados emergentes, que también han sido los más dinámicos en términos de importaciones. De todas formas, el caso español no parece excepcional: la cuota en las exportaciones mundiales del conjunto de la UE-15 ha seguido una tendencia decreciente durante los últimos quince años.

GRÁFICO 2.4 España exporta poco a los países donde más crecen las importaciones (2003-2006)



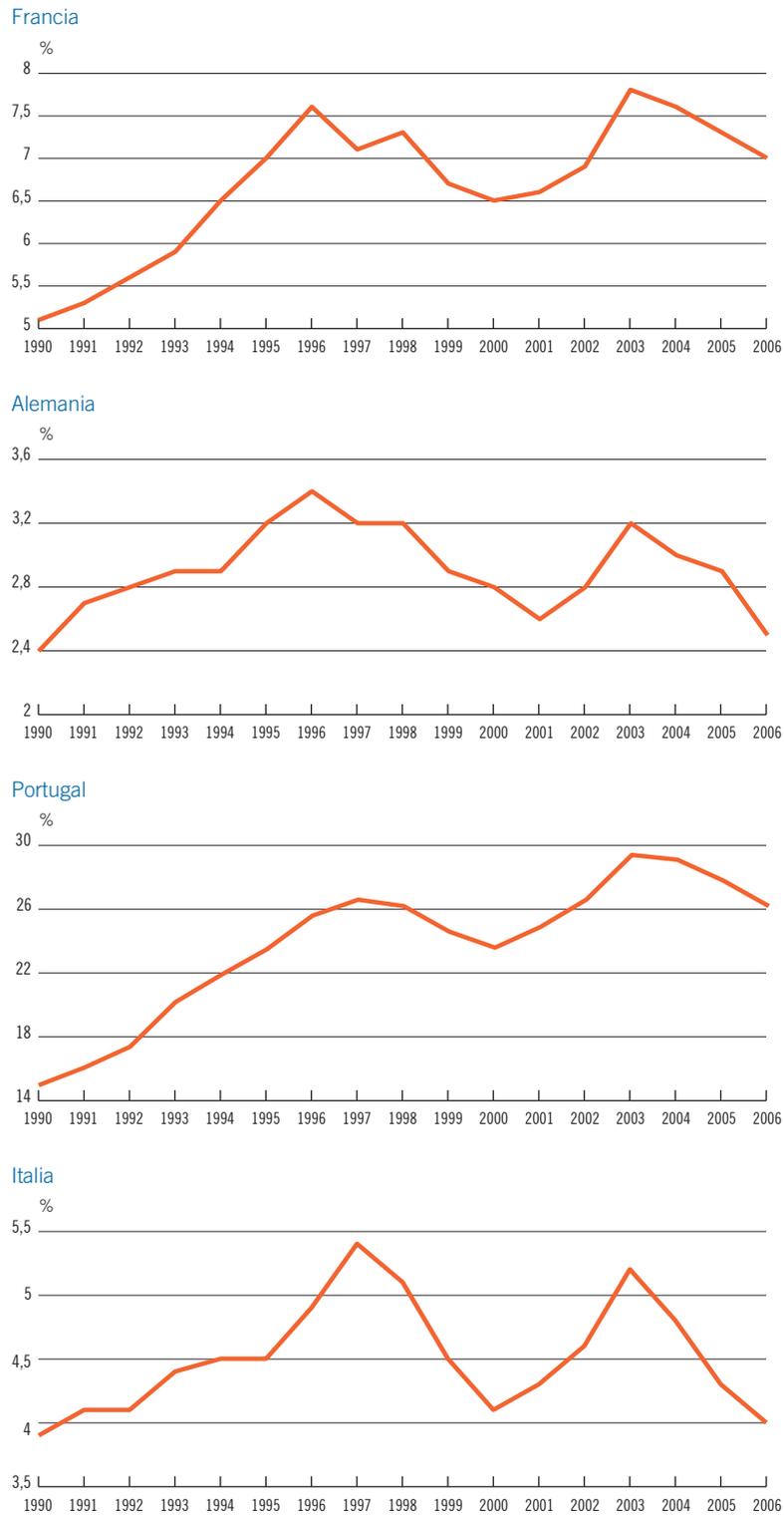
FUENTE: FMI.

GRÁFICO 2.5 Pérdida de peso de las exportaciones españolas en la UE
Exportaciones de España a UE-15 / Total de importaciones de UE-15 excluyendo España



FUENTE: FMI.

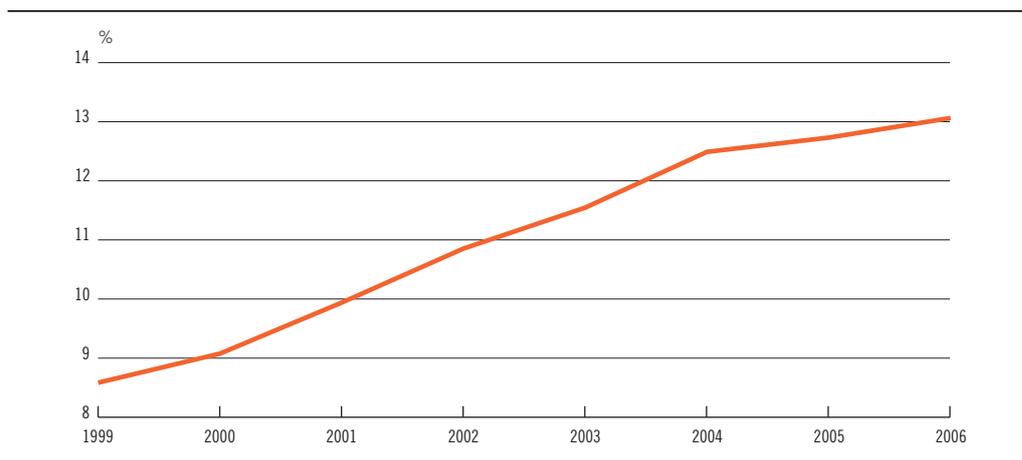
GRÁFICO 2.6 Las exportaciones españolas pierden peso en sus mercados más importantes
 Importaciones procedentes de España / Total de importaciones en el país



FUENTE: FMI.

GRÁFICO 2.7 En Alemania los Países de Europa Central y Oriental (PECO) ganan cuota de mercado

Importaciones procedentes PECO / Total importaciones en Alemania



FUENTE: Eurostat.

3. La competitividad-precio

Compañías que ofrecen productos similares compiten entre ellas en distintas dimensiones: la calidad del producto o servicio, la fiabilidad en los plazos de entrega, el servicio postventa y, entre otras muchas, el precio, por supuesto. El precio es una característica especialmente relevante en el caso de los bienes y servicios menos diferenciados, como pueden ser unos clavos o papel de embalar. Pero incluso en el caso de bienes más sofisticados, como un automóvil de gama alta, el precio es una variable que el comprador tiene en cuenta –BMW y Lexus también compiten entre sí–. Uno de estos fabricantes de automóviles quizás puede soportar más fácilmente que un productor de clavos un aumento de los costes de producción, pues opera con márgenes de beneficio más amplios e incluso puede aumentar algo los precios sin perder mucho mercado. Sin embargo, todo tiene un límite y, tarde o temprano, si sus costes aumentan de manera sistemática más rápidamente que en casa del competidor, acabará perdiendo cuota de mercado. Este ejemplo ilustra el papel de los costes relativos como uno de los principales determinantes de la competitividad exterior.

La dinámica de costes relativos se acostumbra a medir mediante los denominados índices de tipo de cambio real. Estos índices tienen en cuenta las diferencias en el comportamiento de los costes de producción de cada país y la evolución del tipo de cambio. Ilustraremos, a modo de ejemplo, cómo se efectúa este cálculo en el caso de España frente a Estados Unidos. Si los costes de producción aumentan un 3% en España y un 2% en Estados Unidos y el euro se aprecia un 5% frente al dólar, el tipo de cambio real bilateral aumentaría en este caso un 6% (el diferencial del aumento de costes más la apreciación del tipo de cambio). Ésta sería una medida de la pérdida de competitividad-precio de los productores españoles.

El tipo de cambio es una variable que observamos fácilmente pero ¿cómo aproximar en la práctica el aumento de los costes de producción? Lo más habitual es utilizar la inflación medida con el índice de precios al consumo (IPC). Aunque no se trata de una aproximación exacta, lo cierto es que en la práctica muchos de los costes de una empresa (salarios, electricidad, etc.) están muy relacionados a la evolución del IPC del país². Usar el IPC también cuenta con las ventajas de que está disponible para cualquier país, se construye con una metodología relativamente homogénea y se publica sin grandes retardos. También se utilizan otras medidas, como el aumento de los costes laborales unitarios (CLU) o el precio de las exportaciones, pero el problema con ellas es que se trata de series que no están disponibles universalmente, en algunos casos se han empezado a publicar hace pocos años y la metodología para su cálculo varía más entre países³.

A continuación examinamos una batería de tipos de cambio real calculados para España frente a distintos grupos de países y basados en diferentes aproximaciones de la evolu-

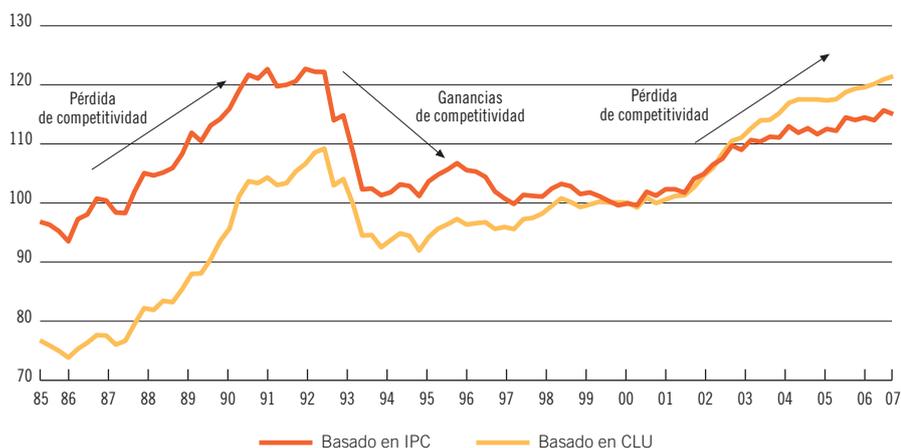
2. El IPC no es una aproximación exacta de los costes de las empresas, entre otras razones, porque la cesta en la que se basa incluye bienes y servicios que no son *inputs* significativos en la producción de las empresas (como alimentos o actividades de ocio).

3. Los CLU miden el coste laboral por unidad de producto. Cuando los costes laborales aumentan en línea con la productividad, los CLU se mantienen constantes. Su desventaja como una medida de aproximación de costes es que ignora los costes no laborales. El problema de usar el precio de las exportaciones es que incluye, además de los costes de los exportadores, sus márgenes de beneficios.

ción de los costes de producción. El gráfico 3.1 muestra, por ejemplo, dos índices calculados por la OCDE basados en el IPC y en los CLU en manufacturas frente a los socios comerciales de España en todo el mundo⁴. Según estos índices, la competitividad-precio de España se ha deteriorado significativamente en los últimos seis años. A ello ha contribuido tanto el diferencial de inflación con nuestros socios comerciales (ya sea basado en el IPC o los CLU) como la apreciación del euro frente a otras monedas. Concretamente, el tipo de cambio efectivo (entiéndase promedio) nominal para España se ha apreciado un 7,5% desde finales de 2001, mientras el diferencial de inflación (en base al IPC) acumulado ha estado en torno al 5% y el diferencial de aumento en CLU ha sido cercano al 12%. Así pues, la pérdida de competitividad-precio según estos indicadores estaría entre un 12,5%-20%⁵.

GRÁFICO 3.1 España ha sufrido pérdidas de competitividad-precio en los años 2000

Índice de tipo de cambio efectivo real (2000 = 100)



FUENTE: OCDE.

¿Quiere decir esto que tenemos un problema de competitividad? En teoría, no necesariamente. En primer lugar, se podría argumentar que las devaluaciones de la peseta en la primera mitad de los años noventa dejaron a España en una situación muy competitiva –en términos más técnicos, diríamos que el tipo de cambio real se situó por debajo del nivel de equilibrio–. La dinámica de los últimos años habría corregido en todo o en parte esa ventaja que habíamos tomado, pero ello no implicaría que el tipo de cambio real estuviera ahora por encima del nivel de equilibrio. Hay dos problemas, sin embargo, con este argumento. Por una parte, aunque es cierto que el índice basado en el IPC se mantiene por debajo del nivel que llegó a alcanzar a inicios de los años noventa, el índice basado en los CLU se sitúa desde hace unos años a niveles históricamente altos. En segundo lugar, el fuerte aumento del déficit comercial desde 2003 coincide con el período de

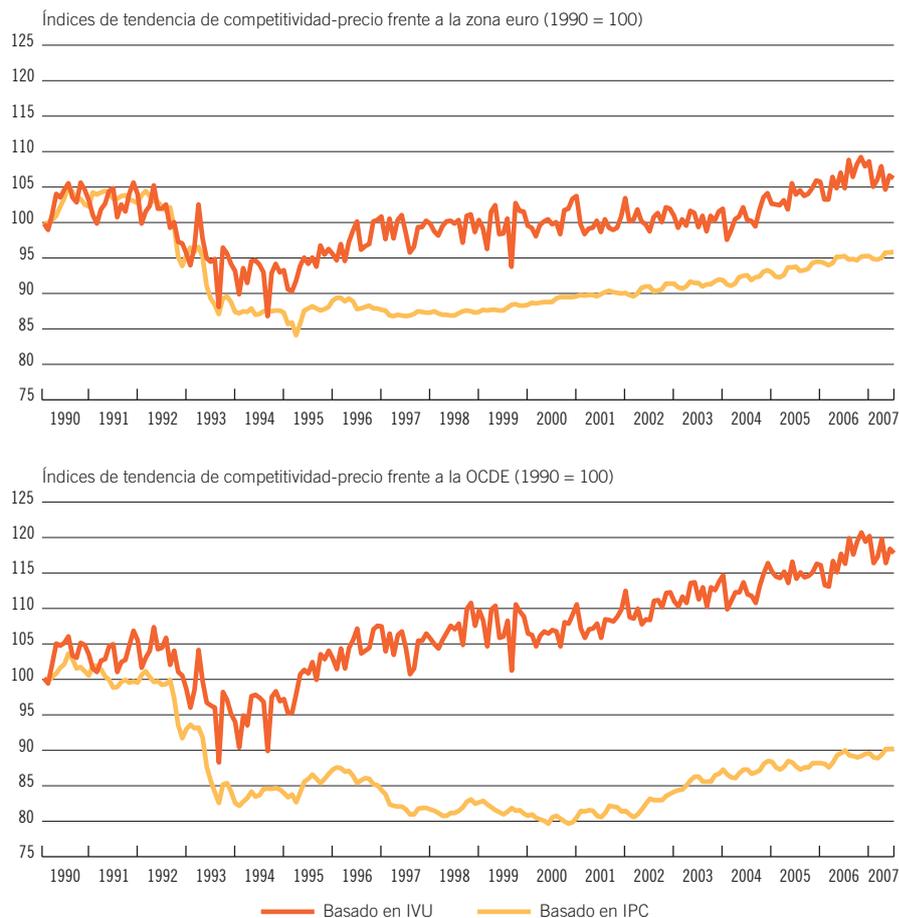
4. El índice es una media ponderada del tipo de cambio real con cada uno de nuestros socios comerciales y el peso para cada país depende del volumen de su comercio bilateral con España, que varía con el tiempo. Un aumento del índice denota una pérdida de competitividad.

5. La parte superior de este rango, determinada por los CLU, se refiere al sector de las manufacturas y, por lo tanto, no es representativa necesariamente de la evolución de la competitividad-precio en otros sectores como los servicios, que representan un tercio del total de las exportaciones españolas.

mayor deterioro de los índices y ello constituye para muchos analistas evidencia *prima facie* de un problema de competitividad⁶. Un veredicto definitivo requiere el examen de otros indicadores.

Otros índices de tipo de cambio real también sugieren que España ha perdido competitividad en los últimos años. El Ministerio de Comercio, por ejemplo, produce estimaciones basadas en IPC y en índices de valor unitario (IVU) de las exportaciones (un índice de precios para las exportaciones) en relación con distintos grupos de países. El gráfico 3.2 muestra los resultados en relación con la zona euro y a la OCDE. En él se observa cómo la pérdida de competitividad-precio medida con IPC frente a la zona del euro ha sido constante desde 1998, reflejo del persistente diferencial de inflación. El deterioro del índice basado en IVU frente a la zona euro se produce de manera más notable a partir de 2004, lo que sugiere

GRÁFICO 3.2 Más evidencia de la pérdida de competitividad-precio de España



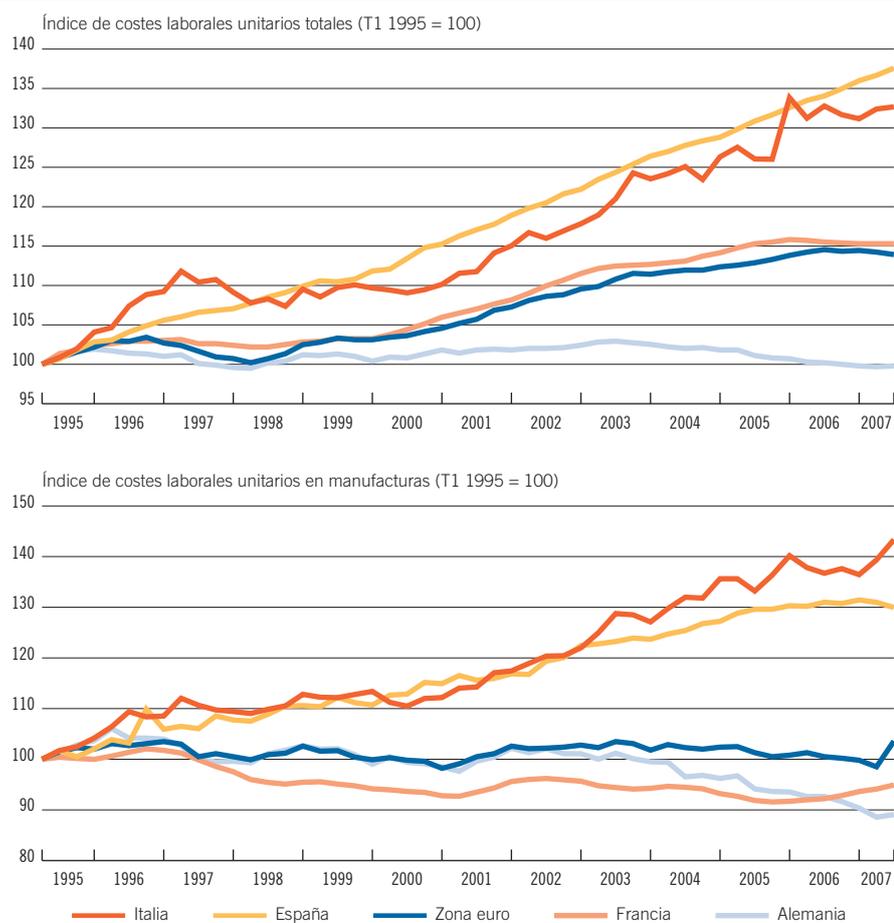
FUENTE: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

6. No todo el aumento del déficit, sin embargo, puede atribuirse a una pérdida de competitividad. De hecho, parte es el resultado del aumento de los precios del petróleo y de efectos cíclicos, como la relativa fortaleza de la demanda interna y el débil crecimiento de nuestros principales socios comerciales.

re que los márgenes de los exportadores se estrecharon durante varios años antes de que los exportadores pudieran repercutir en los precios el alza en los costes de producción. Frente al conjunto de los países de la OCDE, el aumento más reciente del tipo de cambio efectivo real (basado tanto en IPC como IVU) sucede a partir de 2002, cuando el euro enfila su senda alcista frente al dólar. Otros índices de tipo de cambio real, elaborados por ejemplo por el Banco de España o el FMI, arrojan resultados muy similares a los de los elaborados por el Ministerio de Comercio y la OCDE.

Dado que poco puede hacer España respecto al tipo de cambio del euro, el diferencial de inflación y el fuerte aumento de los CLU merecen una atención especial (gráfico 3.3). ¿Qué explica el comportamiento de estas variables? Algunos observadores, como Cavelaars (2006), han enfatizado la falta de competencia y el entorno regulador en el sector de los servicios. Según esta explicación, importantes segmentos del sector de los servicios no están sujetos a una fuerte competencia y ello les facilita trasladar al precio final aumentos de costes o márgenes (o aprovechar ganancias de eficiencia o mejoras tecnológicas para aumentar

GRÁFICO 3.3 Los costes laborales unitarios crecen más rápido en España que en la zona euro

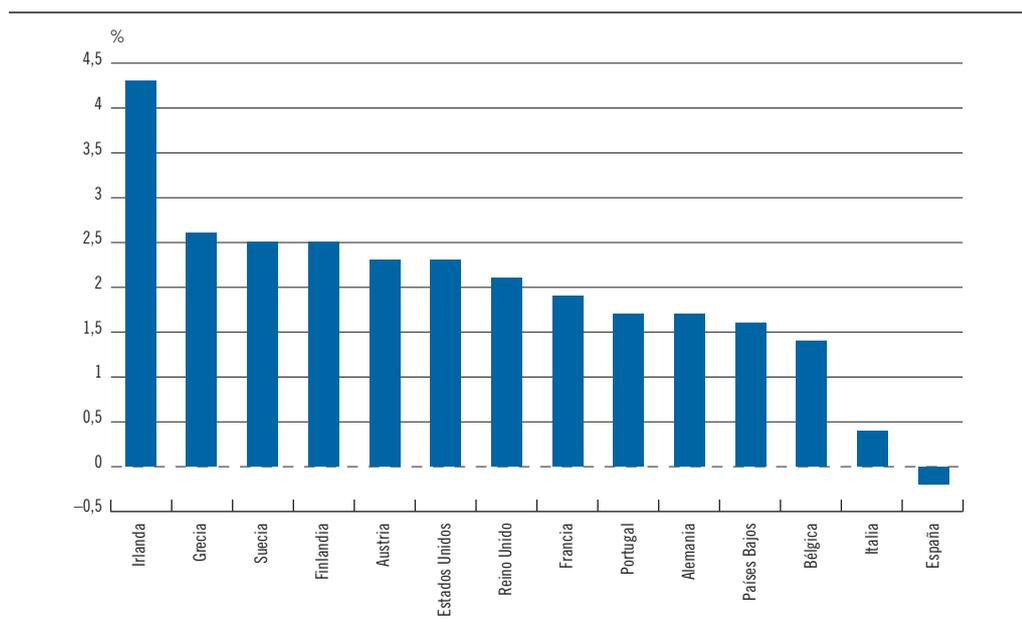


FUENTE: OCDE.

salarios y/o los márgenes de beneficio, pero no para rebajar precios). Esto, a su vez, aumenta los costes en otros sectores de la economía que compran parte de sus *inputs* al sector servicios. Además, la falta de competencia puede disminuir los incentivos a innovar, lo que redundaría en un menor crecimiento de la productividad en el sector servicios. En otro estudio, López-Salido, Restoy y Vallés (2005) destacan las rigideces en la formación de precios y salarios como causa del diferencial de inflación español.

En un documento de la colección "la Caixa" *Economic Papers*, Rabanal (2007) ofrece una explicación algo diferente para el fenómeno del diferencial de inflación. Allí se destaca el mal comportamiento de la productividad –tanto en sectores de bienes comerciables como en servicios– en comparación a los países de nuestro entorno. Éste sería el motivo por el cual los CLU crecen en España a un ritmo mayor que en otros países de la zona euro, lo que, a su vez, se traslada a los precios finales y ocasiona el diferencial de inflación. Según esta explicación, no sería casual que España e Italia sean, dentro de la zona euro, los dos países con peor resultado en términos de productividad y con un mayor aumento de los CLU (gráfico 3.4).

GRÁFICO 3.4 Bajo crecimiento de la productividad en España
Crecimiento promedio del PIB por hora trabajada (1995-2006)



FUENTE: Groningen Growth and Development Center.

4. El contenido tecnológico de las exportaciones

Un aumento de la cuota de exportaciones de un país no implica necesariamente que esté ganando competitividad. Imaginemos, por ejemplo, el caso hipotético de un país que se dedica a importar un bien, empaquetarlo y volverlo a exportar. Aunque este país fuera capaz de ganar cuota en las exportaciones mundiales, sería un error catalogarlo como un paradigma de competitividad. Al fin y al cabo, el margen –o el valor añadido– que aporta el país a sus exportaciones es mínimo. En definitiva, un aumento de la cuota no es indicativo de mayor competitividad exterior si ello sucede a costa de aumentar las exportaciones de muy poco valor añadido. Por este motivo, el contenido tecnológico de las exportaciones –una forma de aproximar su valor añadido– aporta un matiz importante al análisis de la evolución de la cuota. Para un país que pierde cuota de exportaciones, un estancamiento o un deterioro en el *mix* de contenido tecnológico de las exportaciones es un síntoma adicional de falta de competitividad en la medida en que ésta depende, entre otros factores, de la capacidad de innovar, de adoptar nuevas tecnologías y de desarrollar nuevas industrias que sustituyan a aquéllas que decaen como consecuencia del progreso tecnológico o de la competencia de otros países.

Desde una perspectiva más general, la competitividad de un país se debe entender no sólo como la capacidad de ampliar su participación en el mercado mundial, sino también como la de mantener un crecimiento satisfactorio de las rentas reales generadas por la economía y ello requiere aumentos en el valor añadido (véanse Cohen *et al.*, 1984, y Gual y Hernández, 1993). Así pues, un país puede perder cuota de exportaciones y, simultáneamente, mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos si el valor añadido de estas exportaciones es cada vez mayor.

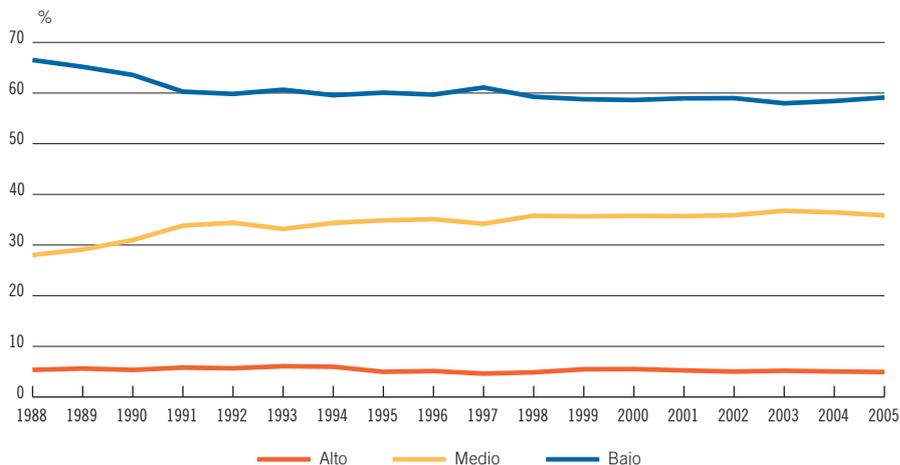
4.1. Contenido tecnológico de las exportaciones de bienes

La OCDE clasifica las distintas industrias existentes en tres categorías según el contenido tecnológico de los bienes que producen⁷. El grupo de industrias de alto contenido tecnológico incluye principalmente todos los sectores relacionados con la aeronáutica junto con algunas industrias de los sectores farmacéutico, de equipos de comunicaciones, ordenadores y maquinaria de oficina, y de motores. Las industrias de contenido tecnológico medio incluyen, entre otros, parte de los sectores relacionados con la producción de vehículos, maquinaria y el sector químico. Alimentos, bebidas, tabaco y zapatos son ejemplos de sectores de contenido tecnológico bajo. A partir de esta clasificación y de la desagregación de las exportaciones españolas por tipo de industria, disponible hasta 2005, es posible estimar la evolución de su contenido tecnológico en los últimos años. Este ejercicio revela que España exporta principalmente bienes de contenido tecnológico bajo y medio, y que en los últimos años no se aprecia un aumento de peso de las exportaciones de contenido tecnológico alto (gráfico 4.1).

7. Esta clasificación parte de 3.146 industrias o sectores (lo que técnicamente se conoce como un nivel de desagregación a cinco dígitos, según la *Standard International Trade Classification*, revisión 3).

GRÁFICO 4.1 España: país exportador en bienes de tecnología media-baja

Exportaciones de bienes clasificadas por contenido tecnológico



FUENTE: OCDE.

La proporción de exportaciones de contenido tecnológico alto (5% en 2005, no muy diferente al valor quince años atrás) contrasta con la experiencia de otros países de nuestro alrededor (gráfico 4.2). En la UE-15, por ejemplo, la proporción de exportaciones de contenido tecnológico alto alcanzaba más del 8,6% de las exportaciones en 1988 y superaba el 12% en 2005. En los casos de Grecia y Portugal, el peso de la alta tecnología ha aumentado hasta alcanzar prácticamente el nivel de España en el caso de Grecia, o superarlo, en el caso del país luso. Especialmente destacable es el caso de Irlanda, donde las exportaciones con contenido tecnológico alto alcanzan cerca de un 25% del total⁸.

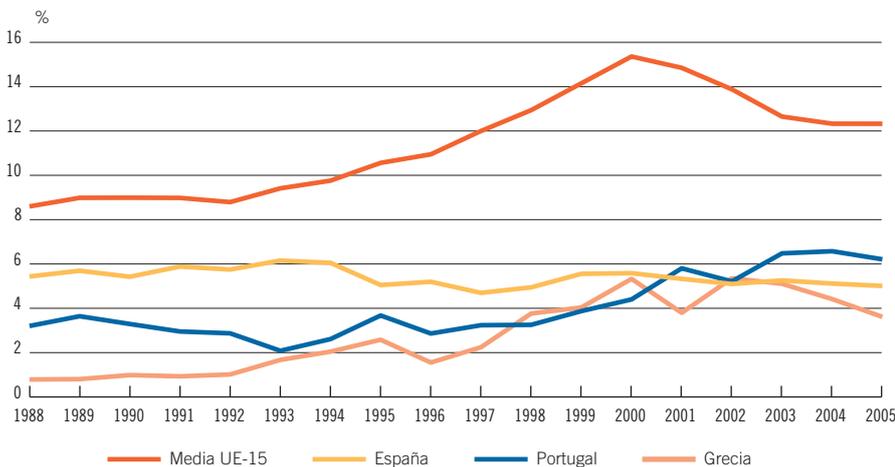
El gráfico 4.3 ilustra simultáneamente la evolución de la cuota de exportaciones de bienes y los cambios en el peso de sectores de alta tecnología para un conjunto de países de la UE-15. De este modo, la valoración de la evolución de la cuota de mercado puede matizarse atendiendo a la naturaleza de las exportaciones. En el cuadrante superior derecho se encuentran los países, como Países Bajos e Irlanda, que han experimentado un aumento en la cuota y, a la vez, han visto mejorar el contenido tecnológico de sus exportaciones. Cerca de la frontera de este cuadrante se encuentra España que, a pesar del estancamiento en el contenido tecnológico de sus exportaciones, ha ganado cuota entre 1988 y 2005. En el cuadrante superior izquierdo están los países que han perdido cuota pero han sido capaces de aumentar el valor añadido de sus exportaciones. Finlandia, un país que aparece reiteradamente en las primeras plazas de los *ranking* internacionales de competitividad, es un caso paradigmático: ha perdido algo de cuota de exportaciones pero ha aumentado espectacularmente su contenido tecnológico, ya que las exportaciones de bienes como la madera han cedido peso en favor de las exportaciones de equipos y tecnología de telecomunicaciones.

8. La disminución en el contenido tecnológico de las exportaciones de bienes en la UE-15 en los últimos años se debe principalmente a la reclasificación de algunas exportaciones –por ejemplo, lo que antes se consideraba exportación de equipos de tecnologías de la información ahora se descompone entre un componente de bienes y una parte de servicios de consultoría o de servicios postventa–. Esta reclasificación se refleja, por tanto, en los datos de exportaciones de servicios.

Finalmente, los casos de Reino Unido e Italia destacan por mostrar pérdidas en ambas dimensiones⁹.

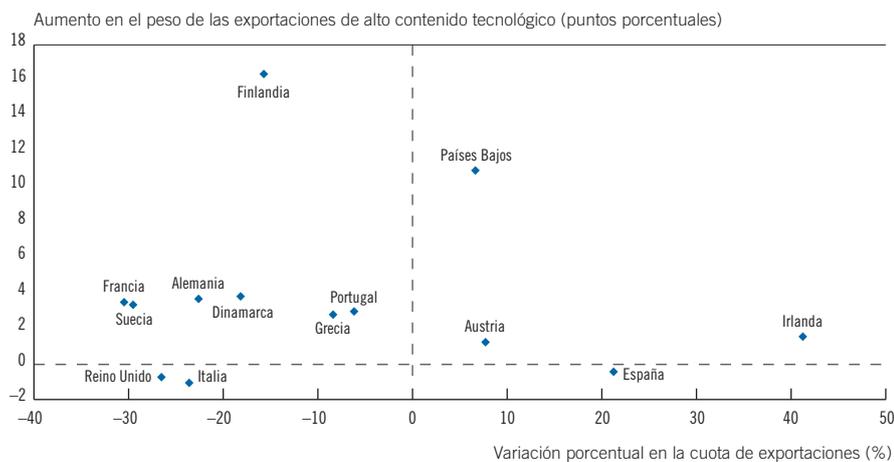
GRÁFICO 4.2 Los bienes de alta tecnología pesan mucho más en las exportaciones de la UE-15

Exportaciones con alto contenido tecnológico en porcentaje del total



FUENTE: OCDE.

GRÁFICO 4.3 La evolución de la cuota de exportaciones de bienes y su contenido tecnológico (1988-2005)



FUENTES: OCDE y OMC.

9. Es preciso advertir, sin embargo, que el gráfico 4.3 no incluye los servicios, y ello puede perjudicar a países como Reino Unido.

¿Qué exporta entonces España? La tabla 4.1 muestra los diez sectores exportadores más importantes en 2005¹⁰. El 18% de las exportaciones pertenecía a los sectores de vehículos de automoción y sus componentes, ambos de contenido tecnológico medio. Otros sectores con un peso destacable son el agrícola (incluyendo frutas y legumbres) y el de derivados del petróleo, ambos de contenido tecnológico bajo. De esta lista, el único sector con unas exportaciones de contenido tecnológico claramente alto era el aeronáutico.

En definitiva, el análisis del contenido tecnológico de las exportaciones muestra que España se especializa en una serie de bienes de tecnología media-baja, que a menudo cuenta con un margen escaso para la diferenciación. En estos sectores, tal y como apuntaba la sección anterior, las pérdidas de competitividad-precio son especialmente dañinas. Por otra parte, este patrón de especialización limita la expansión de las exportaciones, pues su demanda no crece tan rápidamente como la de los productos tecnológicamente más avanzados.

TABLA 4.1 Principales bienes exportados por España (2005)

| SECTOR | % EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES |
|---|--------------------------------|
| Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas | 12,5% |
| Partes, piezas y accesorios de los automotores de ciertos grupos | 5,6% |
| Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos) | 3,5% |
| Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios) | 2,8% |
| Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas, frescas o secas) | 2,8% |
| Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales | 2,5% |
| Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas (incluso leguminosas secas); raíces, etc. | 2,2% |
| Buques, embarcaciones (incluso aerodeslizadores) y estructuras flotantes | 1,9% |
| Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza | 1,5% |
| Aeronaves y equipo conexo; naves espaciales (incluso satélites) y vehículos de lanzamiento de naves espaciales; sus partes y piezas | 1,5% |

NOTA: Sectores definidos en base a SITC Rev.3 a 3 dígitos.

FUENTE: OCDE.

4.2. Contenido tecnológico de las exportaciones de servicios

Alrededor de un tercio de las exportaciones españolas son servicios y, al igual que con los bienes, su contenido tecnológico, o nivel de sofisticación, puede ser muy variado. No es lo mismo exportar «sol y playa» que servicios de consultoría. Incluso dentro de lo que pueden constituir exportaciones de servicios turísticos existen segmentos de alta sofisticación, como un ágape en «el Bulli». Desafortunadamente, la desagregación de los distintos tipos de exportaciones de servicios no es tan detallada como en el caso de los bienes y ello dificulta, aunque no impide totalmente, el análisis de su contenido tecnológico.

10. Esta clasificación parte de un total de 261 sectores (un nivel de desagregación de tres dígitos según la *Standard International Trade Classification*).

De acuerdo a datos publicados por el Banco de España, en 2006, cerca del 50% de las exportaciones de servicios eran de turismo (tabla 4.2). En promedio, estas exportaciones, al igual que las exportaciones de transporte, no poseen un contenido tecnológico muy elevado, al menos en comparación con otro tipo de exportaciones, como algunos servicios prestados a empresas (consultoría, auditoría, etc.) o servicios informáticos y financieros. En los últimos años, además, se ha observado cómo el aumento de ingresos por turismo se ha debido fundamentalmente a la mayor afluencia de visitantes y no a un aumento del gasto por visitante que, de hecho, ha caído en términos reales¹¹. En este sentido, existe un amplio margen de mejora en la calidad de la oferta turística que España ofrece al resto del mundo.

Un aspecto positivo en la evolución de las exportaciones de servicios españolas ha sido el aumento gradual de la importancia de categorías de mayor contenido tecnológico o sofisticación en detrimento del turismo y transporte, cuyo peso ha caído de un 80% en 1993 hasta un 65% en 2006. En concreto, los servicios prestados a las empresas han pasado de representar un 9,5% en 1993 a más de un 20% en 2006, mientras que el peso de los servicios financieros e informáticos también prácticamente se ha doblado durante el mismo período, pasando de 4% a más de 7%.

TABLA 4.2 Clasificación de los servicios exportados por España
En porcentaje del total

| | 1993 | 2006 |
|---|-------|-------|
| Turismo | 64,5% | 48,2% |
| Servicios prestados a las empresas | 9,5% | 20,4% |
| Transporte | 14,2% | 17,1% |
| Servicios informáticos | 1,9% | 3,7% |
| Servicios financieros | 2,1% | 3,7% |
| Construcción | 1,4% | 2,1% |
| Comunicación | 1,5% | 1,3% |
| Servicios culturales y recreativos | 0,6% | 1,2% |
| <i>Royalties</i> y rentas de la propiedad intelectual | 0,5% | 0,9% |
| Servicios gubernamentales | 1,2% | 0,7% |
| Seguros | 2,6% | 0,7% |

FUENTE: Banco de España.

En comparación con otros países de la UE-15, el peso en España de las exportaciones de servicios tradicionales –turismo y transporte– continúa siendo relativamente alto dada la ventaja comparativa de España en el sector turístico. La importancia de las exportaciones tradicionales sólo es mayor en Portugal, Grecia y Dinamarca, en este último país dada la importancia del transporte marítimo de mercancías hacia Escandinavia (gráfico 4.4)¹². En Francia e Italia, países donde al igual que en España el turismo es muy importante, el peso de las exportaciones de servicios no tradicionales es algo mayor que en España. Muy por

11. Estos cálculos se han efectuado a partir de los datos de la encuesta de gasto turístico elaborada por el Instituto de Estudios Turísticos.

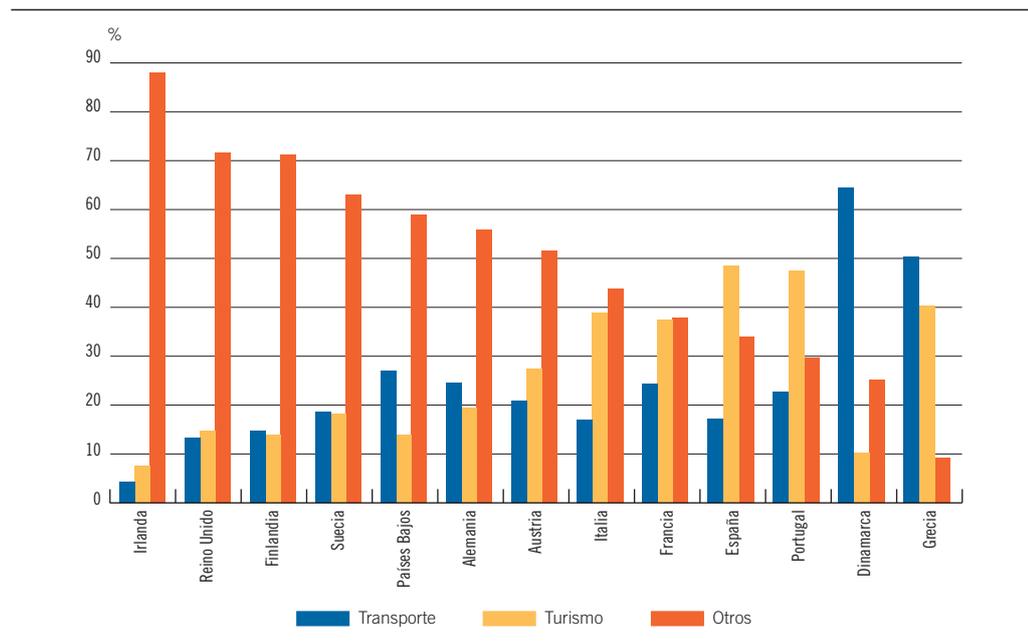
12. Esta comparación se basa en la clasificación de exportaciones de servicios comerciales no gubernamentales que suministra la Organización Mundial del Comercio y que permite distinguir entre servicios de transporte, turismo y otros.

encima se sitúan Irlanda, Reino Unido, Finlandia y Suecia, donde son mayoritarias las exportaciones en los sectores de las tecnologías de la información y comunicaciones y el sector financiero. De todas maneras, el crecimiento en España de las exportaciones de servicios no tradicionales (más de 14%) ha sido, después del conseguido por Irlanda, el mayor de entre todos los países de la UE-15 estudiados.

El caso de Irlanda es una muestra más de la transformación radical de la estructura productiva que ha sufrido este país en las dos últimas décadas. En 1990, sólo un 25% de las exportaciones de servicios eran no tradicionales. En 2006, sin embargo, esta proporción alcanzaba casi un 90%. Durante este período, la tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales ha sido, en promedio, superior al 30% anual, más del doble que en el caso español¹³.

GRÁFICO 4.4 El peso de los servicios tradicionales continúa siendo alto en las exportaciones de España

Porcentaje en el total de exportaciones de servicios (2006)



FUENTE: OMC.

13. La creación de nuevas empresas de servicios a partir de lo que antes eran empresas manufactureras ha contribuido parcialmente al aumento del peso de las exportaciones de servicios no tradicionales.

5. Conclusiones

En los últimos años, el déficit exterior español se ha disparado hasta alcanzar en 2007 100 mil millones de euros aproximadamente, equivalentes al 9,5% del PIB. Este fuerte aumento es considerado por muchos observadores sintomático de una pérdida de competitividad exterior de la economía.

Aparte de una posible pérdida de competitividad, sin embargo, existen otros factores que pueden contribuir a explicar el aumento del déficit exterior: principalmente, el alza de los precios del petróleo, la fortaleza de la demanda interna y el débil crecimiento de los principales socios comerciales de España.

Detectar si España ha sufrido una pérdida de competitividad requiere el análisis de un conjunto de variables. Este trabajo examina la evolución de la cuota de exportaciones españolas en el mercado mundial, de distintos indicadores de competitividad-precio, y del contenido tecnológico de las exportaciones.

Desafortunadamente, no existe un único indicador que permita emitir un veredicto inapelable sobre el estado de la competitividad de un país. La cuota de exportaciones, algo así como la cuota de mercado de los bienes y servicios *Made in Spain*, mide hasta qué punto los productos españoles han perdido presencia en los mercados mundiales en favor de productos producidos por otros países. Los indicadores de competitividad-precio permiten comparar la evolución relativa de los costes de producción de cada país teniendo también en cuenta el tipo de cambio. Por último, el contenido tecnológico de las exportaciones informa de la capacidad del país de innovar, de adoptar nuevas tecnologías y de desarrollar nuevas industrias que sustituyan a aquellas que decaen como consecuencia del progreso tecnológico o de la aparición de nuevos competidores.

La cuota de exportaciones españolas en el comercio mundial ha mantenido una tendencia al alza a largo plazo, pero ésta se ha visto truncada en los últimos años. De todas maneras, esta pérdida de cuota no ha sido tan grande como la sufrida por el conjunto de países de la UE-15 y ha ocurrido en un contexto de expansión de las economías emergentes, que han ganado cuota frente a las economías avanzadas.

La cuota de exportaciones españolas de bienes ha pasado de un máximo histórico de un 2,1% en 2003 a un 1,7% de las exportaciones mundiales en 2006. La cuota de exportaciones de servicios ha pasado de un 4% a un 3,7% durante el mismo período de tiempo. Aunque las exportaciones españolas han mantenido un ritmo de crecimiento positivo, éste ha tenido lugar en un contexto de fuerte crecimiento de las exportaciones mundiales como consecuencia del empuje de las economías emergentes. Además, España exporta todavía poco a los países emer-

gentes, que también han sido responsables de una parte sustancial del crecimiento de las importaciones mundiales en los últimos años. Por otra parte, la concentración del mercado español de exportaciones en la UE-15 también ha supuesto una mayor vulnerabilidad a la competencia de los Países de Europa Central y Oriental. Todo ello ha contribuido a la pérdida de cuota española.

Distintos indicadores sugieren que la competitividad-precio de las exportaciones españolas se ha deteriorado significativamente en los años dos mil. A ello ha contribuido el diferencial de inflación con nuestros socios comerciales, el bajo crecimiento de la productividad y, más recientemente, la apreciación del euro.

La magnitud estimada de la pérdida de competitividad-precio se sitúa entre 12,5%-20%, dependiendo del indicador utilizado. Parece razonable pensar que España partía a mediados de los años noventa de una posición muy competitiva tras las devaluaciones de la peseta en la primera mitad de la década. Sin embargo, el persistente diferencial de inflación con nuestros socios comerciales, fundamentalmente los países de la zona del euro, ha ido mermando esa ventaja inicial. Existe evidencia de que los exportadores estrecharon sus márgenes durante algunos años, antes de empezar durante la década actual a repercutir en los precios finales el alza en los costes de producción. En otras palabras, parece que el margen de confort con el que contaban los exportadores en 1995 se había agotado diez años más tarde.

El contenido tecnológico de las exportaciones españolas de bienes es mayoritariamente medio y bajo, una situación que no ha cambiado de manera significativa en las dos últimas décadas. En cuanto a las exportaciones de servicios, aunque el peso del turismo y el transporte continúa siendo preponderante, otros sectores de mayor contenido tecnológico o sofisticación, como los servicios a empresas, han ganado importancia relativa. De hecho, las exportaciones españolas de servicios no tradicionales han crecido más rápidamente que en la mayoría de países de la UE.

El porcentaje de exportaciones de bienes tecnológicamente avanzados en relación con el total de exportaciones en España no rebasaba el 5% en 2005. Este porcentaje era similar al de Portugal o Grecia, pero menos de la mitad que el de la UE-15. Este patrón de especialización parece denotar una falta de competitividad en la medida en que ésta depende de la capacidad de innovar, de adoptar nuevas tecnologías y de desarrollar nuevas industrias que reemplacen a aquellas que decaen como consecuencia del progreso tecnológico o de la competencia de otros países. La evolución de la estructura de exportaciones de servicios es mucho más positiva y compensa, aunque sólo parcialmente, los resultados más adversos en bienes.

El conjunto de la evidencia analizada indica que España ha perdido competitividad en los últimos años, aunque el análisis pormenorizado también revela algunas fortalezas, en especial en la exportación de servicios. Ante la imposibilidad de recurrir a una devaluación del tipo de cambio, que es de todas maneras sólo una «solución» temporal, lo que se necesita para corregir esta situación son medidas que contribuyan a: mejorar el crecimiento de la productividad, reducir el diferencial de inflación con la zona del euro, y establecer un entorno que aliente la innovación tecnológica y la creación y expansión de nuevas empresas e industrias.

Referencias

- Banco de España (2006). Boletín Económico, octubre 2006.
- Bravo, S. y C. García (2004). «La cuota de mercado de las exportaciones españolas en la última década», Boletín Económico, págs. 59-68, Banco de España, abril 2004.
- Cavelaars, P. (2006). «Output and price effects of enhancing services sector competition in a large open economy», *European Economic Review*, vol. 50, núm. 5, págs. 1131-1149.
- Cohen, S., D. J. Teece, L. Tyson y J. Zysman (1984). «Competitiveness», en *Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness*, vol. 3.
- Gordo, E. (2007). «La competitividad internacional de España en un contexto global», *Economistas*, núm. 114, págs. 26-36.
- Gual, J. y A. Hernández (1993). «La competitividad sectorial de la industria española», *Economía industrial*, núm. 291, págs. 143-161.
- L'Hotellerie-Fallois, P. y J. M. Peñalosa (2006). «El diagnóstico del déficit exterior español dentro de la UEM», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 192, págs.17-30.
- López-Salido, D., F. Restoy y J. Vallés (2005). «Inflation differentials in EMU: The Spanish case», Documentos de Trabajo núm. 0514, Banco de España.
- Pérez, F. (2004). *La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización*, Colección Estudios Económicos "la Caixa", núm. 32, Barcelona.
- Rabanal, P. (2007). «Explaining Inflation Differentials between Spain and the Euro Area», *la Caixa Economic Papers*, núm. 2.

Servicio de Estudios de "la Caixa"

Publicaciones

Todas las publicaciones están disponibles en Internet:

www.laCaixa.es/estudios

Correo electrónico:

publicacionesestudios@lacaixa.es

■ INFORME MENSUAL

Informe sobre la situación económica (disponible también en inglés)

■ ANUARIO ECONÓMICO DE ESPAÑA 2007

Selección de indicadores

Edición completa disponible en Internet

■ COLECCIÓN COMUNIDADES AUTÓNOMAS

1. La economía de Galicia: diagnóstico estratégico

■ DOCUMENTOS DE ECONOMÍA "la Caixa"

1. El problema de la productividad en España: ¿Cuál es el papel de la regulación? Jordi Gual, Sandra Jódar Rosell y Àlex Ruiz Posino

2. El empleo a partir de los 55 años Maria Gutiérrez-Domènech

3. *Offshoring* y deslocalización: nuevas tendencias de la economía internacional Claudia Canals

4. China: ¿Cuál es el potencial de comercio con España? Marta Noguer

5. La sostenibilidad del déficit exterior de Estados Unidos Enric Fernández

6. El tiempo con los hijos y la actividad laboral de los padres Maria Gutiérrez-Domènech

7. La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos aprender del tigre celta? Claudia Canals y Marta Noguer

8. Telecomunicaciones: ¿ante una nueva etapa de fusiones? Jordi Gual y Sandra Jódar-Rosell

9. El enigmático mundo de los *hedge funds*: beneficios y riesgos Marta Noguer

10. Luces y sombras de la competitividad exterior de España Claudia Canals y Enric Fernández

■ "la Caixa" ECONOMIC PAPERS

1. Vertical industrial policy in the EU: An empirical analysis of the effectiveness of state aid Jordi Gual and Sandra Jódar-Rosell

2. Explaining Inflation Differentials between Spain and the Euro Area Pau Rabanal

3. A Value Chain Analysis of Foreign Direct Investment Claudia Canals, Marta Noguer

4. Time to Rethink Merger Policy? Jordi Gual

5. Integrating regulated network markets in Europe Jordi Gual

■ "la Caixa" WORKING PAPERS

Disponible sólo en formato electrónico en: www.laCaixa.es/estudios

01/2006. What Explains the Widening Wage Gap? Outsourcing vs. Technology Claudia Canals

02/2006. Government Spending and Consumption-Hours Preferences J. David López-Salido and Pau Rabanal

03/2006. Outsourcing and your Collar's Color Claudia Canals

04/2006. The Employment of Older Workers Maria Gutiérrez-Domènech

05/2006. The Determinants of Cross-Border Investment: A Value Chain Analysis Claudia Canals and Marta Noguer

06/2006. Inflation Differentials in a Currency Union: A DSGE Perspective Pau Rabanal

01/2007. Parental Employment and Time with Children in Spain Maria Gutiérrez-Domènech

02/2007. Trade Patterns, Trade Balances and Idiosyncratic Shocks C. Canals, X. Gabaix, J. Vilarrubia and D. E. Weinstein

03/2007. Non Tradable Goods and The Real Exchange Rate Pau Rabanal and Vicente Tuesta

04/2007. European Telecoms Regulation: Past Performance and Prospects Jordi Gual and Sandra Jódar-Rosell

■ ESTUDIOS ECONÓMICOS

35. La generación de la transición: entre el trabajo y la jubilación Víctor Pérez-Díaz y Juan Carlos Rodríguez

Consejo Asesor

El Consejo Asesor orienta al Servicio de Estudios en sus tareas de análisis de las políticas económicas y sociales que puedan ser más eficaces para el progreso de la sociedad española y europea. Forman parte del Consejo:

- Carles Boix
University of Princeton
- Antonio Ciccone
ICREA-Universitat Pompeu Fabra
- Juan José Dolado
Universidad Carlos III
- Jordi Galí
CREI y Universitat Pompeu Fabra
- Mauro F. Guillén
Wharton School, University of Pennsylvania
- Inés Macho-Stadler
Universitat Autònoma de Barcelona
- Víctor Pérez Díaz
Universidad Complutense
- Ginés de Rus
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
- Robert Tornabell
ESADE Business School
- Xavier Vives
IESE Business School y UPF

Dirección

- Jordi Gual
Subdirector General de "la Caixa"



001521127265



Publicación impresa
en papel y cartulina
ecológicos