



Artícle Genèric

L'auge de les exportacions de serveis no turístics

Contingut disponible en
Anglès Espanyol

La bona evolució de les exportacions de serveis és un dels factors que expliquen la millora registrada pel saldo per compte corrent en els últims anys. Tot i que és cert que el turisme ha estat un element clau, el paper de les exportacions de la resta de serveis, en què ens centrarem tot seguit, també ha estat molt destacat.

Des del 2003, les exportacions de serveis no relacionats amb el turisme gairebé s'han doblat, de manera que han guanyat pes en el total d'exportacions de serveis. En particular, destaca la positiva evolució del sector de la informàtica i les TIC, que s'ha multiplicat per tres, i del sector dels serveis empresarials, com la consultoria o l'R+D. Aquests sectors, juntament amb els relacionats amb el transport, van representar més del 80% de les exportacions de serveis no turístics el 2015 (vegeu el primer gràfic). En una comparativa internacional, despunten els serveis empresarials: segons un informe de la federació europea d'empreses de

consultoria (FEACO),¹ les empreses de consultoria espanyoles són les que presten un major percentatge dels seus serveis fora, el 30% en comparació amb el 8% d'Itàlia i de França i amb el 19% del Regne Unit, sobretot pels serveis prestats a l'Amèrica Llatina.

Una anàlisi més detallada de les principals característiques dels sectors que impulsen el creixement de les exportacions de serveis no turístics revela l'impacte positiu que aquest fenomen té sobre el conjunt de l'economia. Per començar, ens fixem en dues característiques: la productivitat² dels diferents sectors i la dimensió mitjana de les empreses en cada sector. En conjunt, la productivitat dels serveis no turístics és un 30% inferior a la de la indústria. No obstant això, si ens cenyim als sectors en què es concentren la majoria de les exportacions de serveis no turístics, la seva productivitat és equiparable a la de la indústria. En concret, la productivitat dels subsectors amb una intensitat exportadora³ major dobra la productivitat dels sectors que exporten menys.

La dimensió empresarial és un altre factor essencial per explicar les exportacions de serveis no turístics, com també ho és a la indústria. En el cas dels serveis, factors com la reputació, imprescindible per ser competitiu al mercat internacional, solen estar associats a les empreses més grans. L'evidència en aquesta dimensió és contundent: als subsectors de serveis amb més intensitat exportadora, la proporció d'empreses amb més de 100 treballadors és un 80% superior a la de la resta de sectors.⁴

Així, doncs, les empreses que lideren l'augment de les exportacions de serveis no turístics són més grans i més productives. Ateses aquestes característiques, no sorprèn que l'impacte que aquest fenomen té sobre el mercat laboral sigui clarament positiu. Com es pot apreciar al segon gràfic, als sectors en què la intensitat exportadora és més elevada, el salari mitjà dels treballadors és també més alt.

En definitiva, l'economia espanyola ha estat capaç d'impulsar les exportacions de serveis no turístics en els últims anys. Seria desitjable que aquesta bona tendència es consolidés en els pròxims anys, tant per la necessitat de corregir el desequilibri

extern com pels efectes positius que té sobre el mercat laboral espanyol.

1. FEACO (2015), «Survey of the European Management Consultancy Market 2014/15».

2. La productivitat es defineix com el valor afegit a cost dels factors per ocupat.

3. La intensitat exportadora es defineix com les vendes fora d'Espanya en relació amb el total de vendes.

4. Classifiquem com a subsectors de més intensitat els del tercil superior i com a subsectors de menys intensitat els del tercil inferior.

