

documents d'economia "la Caixa"

NÚM. 10 ABRIL 2008

**Llums i ombres de la competitivitat
exterior d'Espanya**

Claudia Canals
Enric Fernández



SERVEI D'ESTUDIS

"la Caixa"

Servei d'Estudis

Av. Diagonal, 629, torre I, planta 6

08028 BARCELONA

Tel. 93 404 76 82

Telefax 93 404 68 92

www.laCaixa.es/estudis

Correu-e: publicacionsestudis@lacaixa.es

La responsabilitat de les opinions emeses en els documents d'aquesta col·lecció correspon exclusivament als seus autors. La CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA no s'identifica necessàriament amb les seves opinions.

© Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona - "la Caixa", 2008

© Clàudia Canals i Enric Fernández

Llums i ombres de la competitivitat exterior d'Espanya

Claudia Canals*

Enric Fernández*

Resum:

Molts observadors creuen que el gran dèficit exterior de l'economia espanyola és el símptoma d'una pèrdua de competitivitat. Per contrastar aquesta hipòtesi, aquest estudi examina un conjunt d'indicadors que s'utilitzen habitualment per avaluar la competitivitat exterior. El primer és la quota de les exportacions al món, que durant els anys dos mil ha caigut, amb la qual cosa s'ha truncat la seva tendència a l'alça. De tota manera, aquesta caiguda no ha estat tan significativa com la que ha experimentat el conjunt de països de la UE-15. En segon lloc, hi ha la competitivitat-preu de les exportacions espanyoles, que s'ha deteriorat significativament com a conseqüència del diferencial d'inflació amb els nostres socis comercials, el baix creixement de la productivitat i, més recentment, l'apreciació de l'euro. Finalment, s'examina el contingut tecnològic de les exportacions i s'observa una millora notable en les exportacions de serveis, mentre que en béns s'ha mantingut en un nivell mitjà-baix en els últims vint anys, la qual cosa suggereix certs problemes de competitivitat. En definitiva, sembla que Espanya ha perdut competitivitat exterior en els darrers anys, si bé l'anàlisi també revela algunes forteses, especialment en l'exportació de serveis. Corregir aquesta situació requereix millorar el creixement de la productivitat, reduir el diferencial d'inflació amb la zona de l'euro i establir un entorn que incentivi la innovació.

Codis: F14, F10, 039

Paraules clau: Competitivitat, quota d'exportacions, contingut tecnològic

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

ÍNDEX

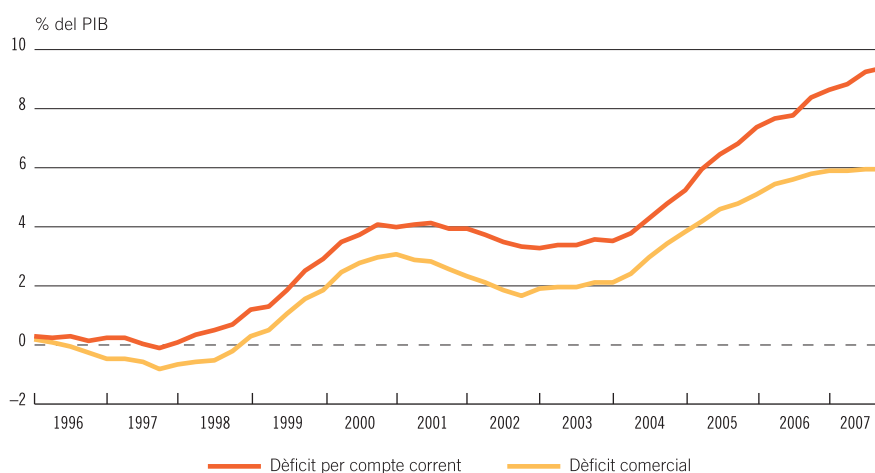
1. Introducció	5
2. La quota d'exportacions	8
3. La competitivitat-preu	14
4. El contingut tecnològic de les exportacions	19
4.1. Contingut tecnològic de les exportacions de béns	19
4.2. Contingut tecnològic de les exportacions de serveis	22
5. Conclusions	25
Referències	28

1. Introducció

El dèficit exterior espanyol s'ha disparat en els darrers anys (gràfic 1.1). No fa gaire, cap a mitjan anys noranta, el saldo comercial per béns i serveis era pròxim a l'equilibri –Espanya importava més o menys el mateix que exportava–. El 2007, en canvi, el saldo comercial va assolir un dèficit del 6% del PIB, aproximadament. El dèficit per compte corrent, que suma al dèficit comercial els pagaments nets per rendes (bàsicament interessos i dividendes) i per transferències (principalment remeses), ha escalat fins al 9,5% del PIB el 2007, més o menys 100 mil milions d'euros. Es tracta del dèficit més gran del món en termes absoluts després del dels Estats Units i les seves dimensions preocupen essencialment per dos motius: primer, en la mesura que pot ser el símptoma d'una pèrdua de competitivitat exterior de l'economia (L'Hotellerie-Fallois i Peñalosa, 2006); segon, per com finançar-lo, especialment en un context com l'actual, en què la liquiditat ha deixat d'estar disponible en l'abundància a la qual estàvem acostumats. Aquest document, que se centra principalment en la primera d'aquestes preocupacions, analitza l'evolució de la competitivitat exterior de l'economia espanyola en els últims anys.

GRÀFIC 1.1 El dèficit exterior espanyol s'ha disparat

Suma mòbil dels últims quatre trimestres



FONT: Banc d'Espanya.

Detectar una possible pèrdua de competitivitat és summament important, però no és una tasca senzilla. Una caiguda de la competitivitat constitueix, ni més ni menys, un senyal d'alerta respecte a la nostra capacitat de mantenir un creixement econòmic raonablement alt, que ens permeti continuar el procés de convergència real amb les economies més riques d'Europa i del món. No en va, allò que afecta la competitivitat exterior d'un país –com, per exemple, la capacitat d'innovar, el creixement de la productivitat i la contenció de costos– és essencial també per augmentar de manera sostinguda la renda real i el nivell de vida. D'altra banda, emetre un diagnòstic de pèrdua de competitivitat no és fàcil, ja que no hi ha un únic indicador que sintetitzi tota la informació rellevant i que permeti emetre un veredicté inapel·lable. Per això, és necessari explorar una varietat d'in-

dicadors que, només avaluats en el seu conjunt, poden contribuir a esclarir si la competitivitat exterior ha patit un deteriorament significatiu, tal com fan Bravo i García (2004), Pérez (2004) i Gordo (2007).

La qüestió del finançament del dèficit exterior no és el tema central d'aquest document, però això no vol dir que aquest aspecte no sigui rellevant i que no estigui relacionat amb la competitivitat exterior. Per començar, el creixent dèficit exterior ha suposat un augment important de l'endeutament de l'economia espanyola enfront de la resta del món. En bona part, això ha estat possible gràcies a la pertinença d'Espanya a la zona de l'euro, la qual cosa ha eliminat el risc de tipus de canvi en les operacions de finançament dins de la unió monetària i n'ha disminuït el cost. L'augment de l'endeutament, però, ha fet que l'economia espanyola sigui més vulnerable a un augment dels tipus d'interès i, més en general, a un enduriment de les condicions de finançament com el que pateixen els mercats de capitals a escala global en els darrers mesos. Òbviament, atreure 100 mil milions d'euros de finançament és més fàcil i barat si es forma part d'una unió monetària amb un PIB de 8.845 mil milions d'euros que estant-ne fora; però també és cert que, en les condicions actuals en les quals el finançament és escàs, l'accés a aquest volum d'estalvi exterior no serà ni tan fàcil ni tan barat com ho ha estat en els últims anys. La competitivitat de l'economia serà clau per continuar atraient estalvi extern, ja que proporciona uns fonaments sòlids per al creixement econòmic, i per tant per a la capacitat de repagar el deute, a més d'atreure altres fluxos d'inversió, com la inversió directa o en borsa.

El document inicia l'anàlisi de la competitivitat exterior en la següent secció presentant una de les mesures més comunament utilitzades: la quota d'exportacions, una cosa així com la quota de mercat dels béns i serveis *Made in Spain*. Com es podrà veure, aquesta quota ha caigut en els últims anys. Tanmateix, això ha passat en un context d'expansió de les economies emergents i de les seves exportacions, que ha afectat de manera negativa les quotes d'exportació de les economies avançades. Aquest canvi estructural matisa, doncs, la pèrdua de quota espanyola. La següent secció explora fins a quin punt aquest deteriorament també pot haver estat la conseqüència d'un augment dels costos de les exportacions superior al d'altres països; en altres paraules, la secció analitza la competitivitat-preu de les exportacions. Diversos indicadors suggereixen que aquest factor ha contribuït significativament a la pèrdua de quota d'exportacions. El document continua amb una inspecció del contingut tecnològic de les exportacions de béns i serveis. Aquesta secció mostra que el contingut tecnològic de les exportacions espanyoles de béns, en general baix o mitjà, ha variat poc des del 1990, en contrast amb el que ha passat en altres economies europees. Això aparentment descarta la hipòtesi que el valor afegit en les exportacions de béns ha augmentat al llarg del temps. Això no obstant, el contingut tecnològic dels serveis exportats sí que sembla que ha millorat en els últims anys, la qual cosa aporta certa esperança sobre la competitivitat exterior d'Espanya en aquests sectors. La darrera secció presenta les conclusions.

El conjunt de l'evidència analitzada indica una possible pèrdua de competitivitat en els últims anys, una conclusió en línia amb Gordo (*op. cit.*). En part, això ha estat conseqüència de la puixança de les economies emergents d'Àsia i Europa, països amb els quals és difícil competir en els mercats d'exportacions de contingut tecnològic baix i mitjà en què s'especialitza Espanya. Però, a més, el baix creixement de la productivitat de l'economia

espanyola i el persistent diferencial d'inflació respecte al conjunt de països de la zona de l'euro també han provocat una erosió de la posició competitiva d'Espanya. Finalment, l'apreciació de l'euro enfront del dòlar i altres monedes lligades a la seva cotització també ha contribuït a una caiguda de la competitivitat-preu. Aquesta pèrdua de competitivitat s'ha fet més evident en els darrers anys, un cop els guanys derivats de les deprecacions de la pesseta durant la primera meitat dels anys noranta s'han anat esgotant. Per canviar aquesta dinàmica, caldrà una millora en el ritme de creixement de la productivitat i un augment progressiu en el contingut tecnològic de les exportacions.

2. La quota d'exportacions

La quota d'exportacions és un dels indicadors de competitivitat exterior que es fan servir més sovint. Aquest indicador –que mesura el pes de les exportacions d'un país en el total de les exportacions mundials– permet avaluar l'evolució de les exportacions d'un país en relació amb les exportacions d'altres. Al cap i a la fi, la competitivitat és una qualitat relativa que s'ha de mesurar amb relació a l'acompliment d'altres països. Una disminució de la quota d'exportacions pot ser indicativa d'una pèrdua de competitivitat. No sempre, però, aquesta pèrdua de competitivitat és, per dir-ho així, patològica. Per exemple, bona part dels països del món han perdut competitivitat en relació amb l'economia xinesa en els últims anys, però això ha estat degut fonamentalment a l'arrencada de la productivitat d'aquest gegant asiàtic, una productivitat que partia d'un nivell relativament baix. És una qüestió purament aritmètica, ja que la suma de quotes dels països ha de ser igual a 100, i la contrapartida dels guanys de quota de la Xina ha estat una pèrdua de quota en altres països. Cal tenir aquest punt en compte a l'hora de jutjar una determinada evolució en la quota d'exportacions.

La quota de les exportacions espanyoles en el comerç mundial ha mantingut una tendència a l'alça a llarg termini, però aquesta s'ha vist truncada en els darrers quatre anys, tal com mostra el gràfic 2.1. Aquesta caiguda s'ha produït tant en el cas de les exportacions de béns com de serveis, si bé la pèrdua ha estat relativament més gran en béns. Pel que fa a aquests béns, la quota, mesurada a preus corrents, ha passat de representar un màxim històric a Espanya d'un 2,1% el 2003 a un 1,7% el 2006, mentre que la quota en serveis ha passat d'un 4% a un 3,7%. Mesurada en termes reals (concretament, a preus del 2000), la caiguda de la quota d'exportacions espanyola comença una mica abans, el 2001 (gràfic 2.2), la qual cosa indica que l'augment de la quota en termes corrents entre el 2001 i el 2003 va ser degut a un augment dels preus de les exportacions espanyoles per sobre dels preus de les exportacions mundials¹.

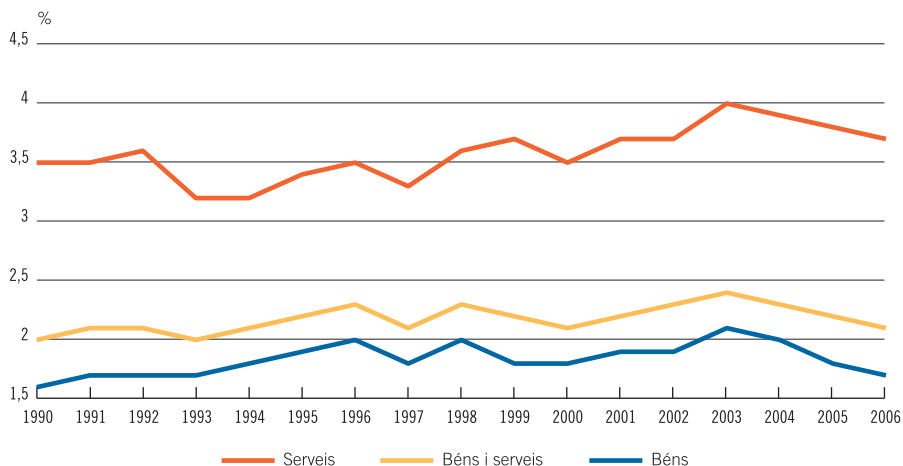
Malgrat la pèrdua de quota, el creixement de les exportacions espanyoles en els últims anys no ha estat baix, tot i que certament ha disminuït amb relació a anys anteriors. Concretament, el creixement mitjà del volum d'exportacions espanyoles ha passat del 8,6% el 1990-2002 al 4,1% el 2003-2007. Les exportacions mundials, però, han crescut més fortament des del 2003, al 7,7% anual, que en el període 1990-2002, en què ho van fer al 6,4%. El repunt en el seu creixement ha estat degut principalment a la forta empenta de les economies emergents, la qual cosa explica part de la caiguda de la quota espanyola en el comerç mundial.

De fet, la pèrdua de quota en les exportacions mundials de la UE-15 ha estat superior a la d'Espanya, tal com mostra el gràfic 2.3. Això és així malgrat que les xifres d'exportacions de la UE-15 inclouen el comerç entre països membres, també anomenat intra-UE15, que s'ha

1. La quota a preus corrents (o en termes nominals) és una millor mesura de competitivitat en el mitjà i llarg termini, si bé a curt termini és més volàtil que la quota a preus constants (o en termes reals). Aquesta última captura exclusivament els canvis de quota deguts al creixement en el volum de les exportacions, però l'any base per als preus és arbitrari. A més, en la mesura que els preus canvien de manera permanent respecte a l'any base, la quota en termes reals pot deixar de ser un reflex fidel de la competitivitat d'un país. Banc d'Espanya (2006) ofereix una explicació més detallada.

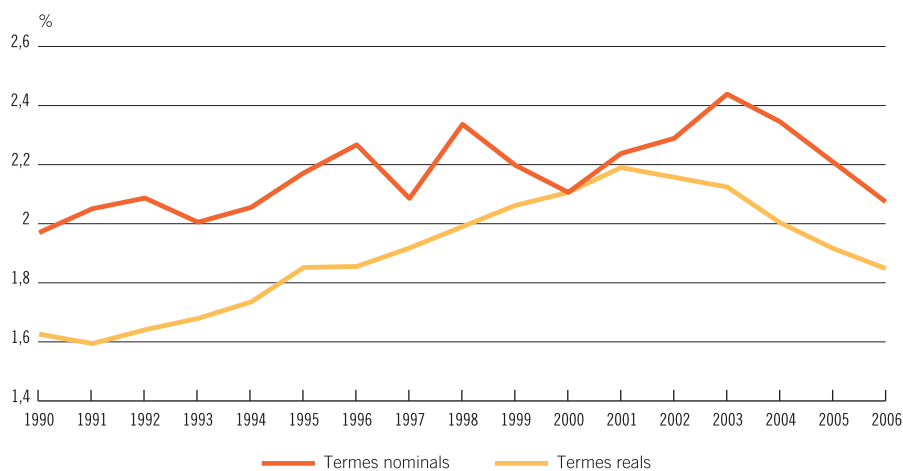
beneficiat d'una manera important del desenvolupament del mercat únic i de la introducció de l'euro. Així, la UE-15 representava prop del 41% de les exportacions mundials el 1990, mentre que el 2006 aquesta quota havia caigut al 33%. Durant aquest mateix període, d'entre els països de la UE-15, només Irlanda i, en menys mesura, Grècia han mostrat un creixement de les exportacions més gran que l'espanyol.

GRÀFIC 2.1 La quota d'exportació d'Espanya al món cau a partir del 2003



FONT: OMC.

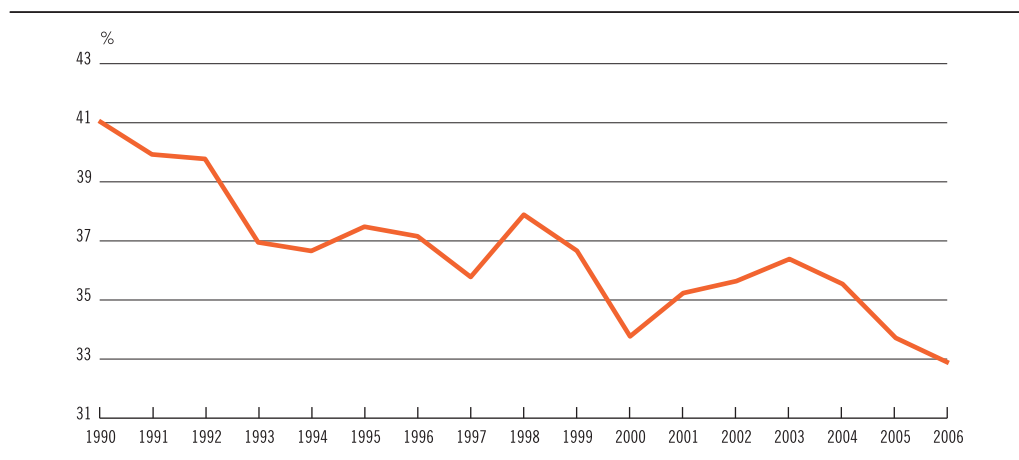
GRÀFIC 2.2 La quota d'exportació d'Espanya en termes reals cau des del 2001 (béns i serveis)



FONTS: OMC, FMI i OCDE.

GRÀFIC 2.3 La UE-15 ja fa anys que perd pes en les exportacions mundials

Quota d'exportació de la UE-15 al món

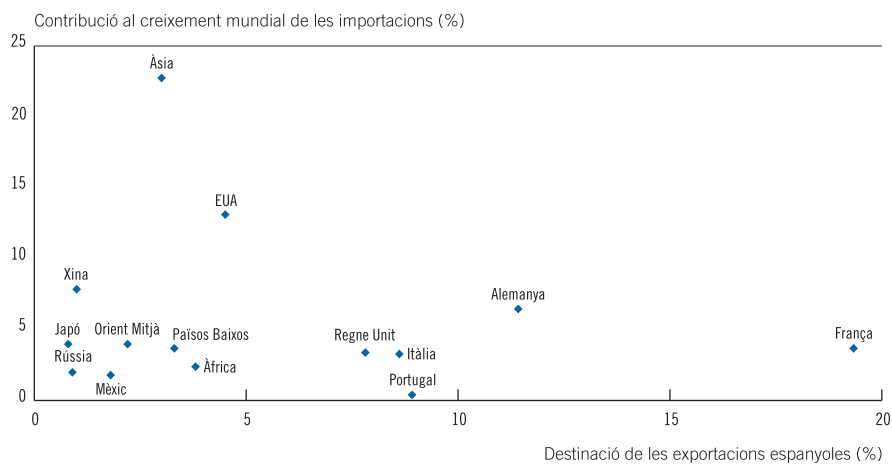


FONT: OMC.

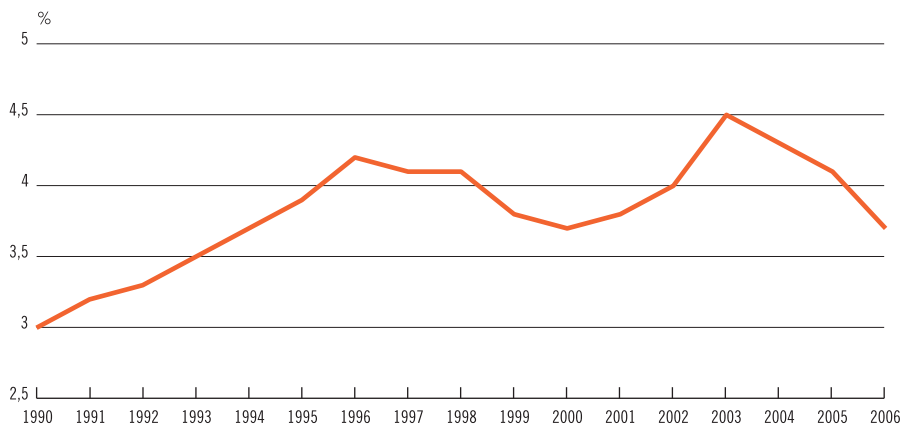
Una altra de les raons que han contribuït al deteriorament de la quota espanyola ha estat el poc pes que tenen les exportacions espanyoles amb destinació a països emergents. Actualment, més del 70% de les exportacions espanyoles van dirigides a la UE-15, països econòmicament madurs on la demanda no creix tan ràpidament com en les economies emergents. Tal com mostra el gràfic 2.4, una proporció relativament baixa de les exportacions espanyoles té com a destinació aquells països que han contribuït més en els darrers anys al dinamisme de les importacions mundials. Per exemple, la demanda dels països d'Àsia ha estat responsable de gairebé el 25% del creixement de les importacions mundials, però només el 3% de les exportacions espanyoles es dirigeixen a aquest continent.

D'altra banda, la concentració del mercat espanyol d'exportacions en la UE-15 també ha suposat una vulnerabilitat més gran a la competència dels Països d'Europa Central i Oriental (PECO), sobretot a partir de la seva adhesió a la UE. Aquesta competència explica part de la recent pèrdua de pes de les exportacions espanyoles a la UE-15 (gràfic 2.5) i, més concretament, als seus principals països destinataris, com França, Alemanya, Portugal i Itàlia (gràfic 2.6). En el cas d'Alemanya, mentre que Espanya ha perdut quota, els PECO l'han augmentat espectacularment del 9% el 2000 al 13% el 2006 (gràfic 2.7).

En resum, la tendència creixent a llarg termini de la quota d'exportacions espanyola sembla que s'ha interromput en els darrers anys. Això s'explica en part per l'expansió del comerç de les economies emergents. Mentre aquestes economies s'han convertit en seriosos competidors d'Espanya en el mercat global, les exportacions espanyoles no han aprofitat de la mateixa manera l'impuls d'aquests mercats emergents, que també han estat els més dinàmics en termes d'importacions. De tota manera, el cas espanyol no sembla excepcional: la quota en les exportacions mundials del conjunt de la UE-15 ha seguit una tendència decreixent durant els últims quinze anys.

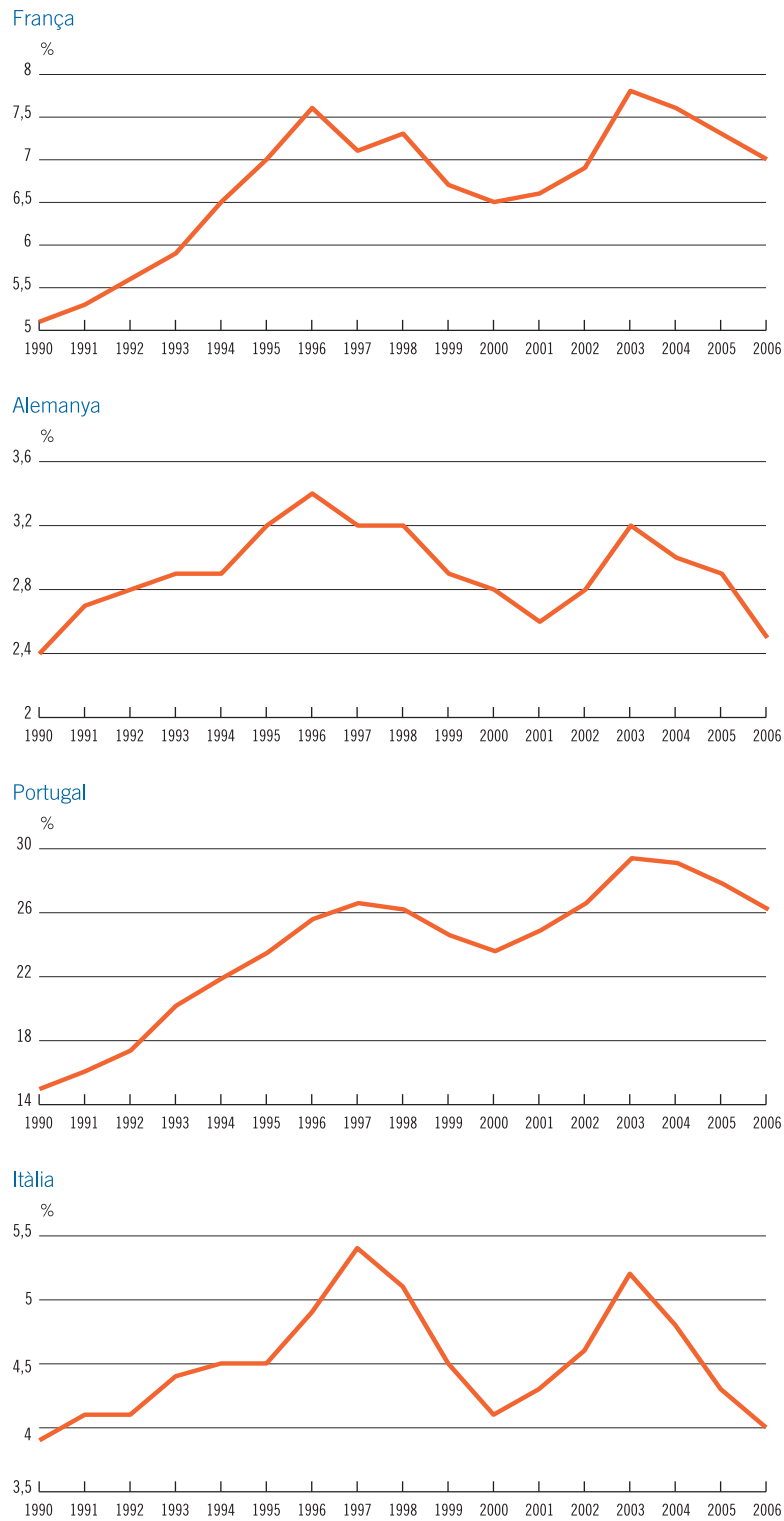
GRÀFIC 2.4 Espanya exporta poc als països on més creixen les importacions (2003-2006)

FONT: FMI.

GRÀFIC 2.5 Pèrdua de pes de les exportacions espanyoles a la UE
Exportacions d'Espanya a UE-15 / Total d'importacions d'UE-15 excloent-ne Espanya

FONT: FMI.

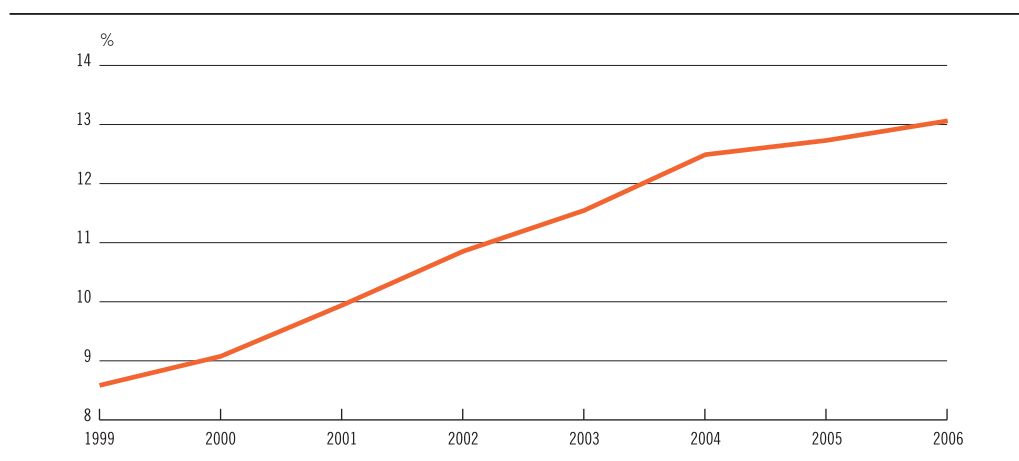
GRÀFIC 2.6 Les exportacions espanyoles perden pes en els seus mercats més importants
 Importacions procedents d'Espanya / Total d'importacions al país



FONT: FMI.

GRÀFIC 2.7 A Alemanya, els Països d'Europa Central i Oriental (PECO) guanyen quota de mercat

Importacions procedents PECO / Total importacions a Alemanya



FONT: Eurostat.

3. La competitivitat-preu

Companyies que ofereixen productes similars competeixen entre elles en diferents dimensions: la qualitat del producte o servei, la fiabilitat en els terminis de lliurament, el servei postvenda i, entre moltes altres, el preu, naturalment. El preu és una característica especialment rellevant en el cas dels béns i serveis menys diferenciats, com poden ser uns claus o el paper d'embalar. Però fins i tot en el cas de béns més sofisticats, com un automòbil de gamma alta, el preu és una variable que el comprador té en compte –BMW i Lexus també competeixen entre si–. Un d'aquests fabricants d'automòbils potser pot suportar més fàcilment que un productor de claus un augment dels costos de producció, ja que opera amb marges de benefici més amplis i fins i tot pot augmentar una mica els preus sense perdre gaire mercat. Això no obstant, tot té un límit i, tard o d'hora, si els seus costos augmenten de manera sistemàtica més ràpidament que a casa del competidor, acabarà perdent quota de mercat. Aquest exemple il·lustra el paper dels costos relatius com un dels principals determinants de la competitivitat exterior.

La dinàmica de costos relatius s'acostuma a mesurar mitjançant els anomenats índexs de tipus de canvi real. Aquests índexs tenen en compte les diferències en el comportament dels costos de producció de cada país i l'evolució del tipus de canvi. Il·lustrarem, a tall d'exemple, com s'efectua aquest càlcul en el cas d'Espanya respecte als Estats Units. Si els costos de producció augmenten un 3% a Espanya i un 2% als Estats Units i l'euro s'aprecia un 5% enfront del dòlar, el tipus de canvi real bilateral augmentaria en aquest cas un 6% (el diferencial de l'augment de costos més l'apreciació del tipus de canvi). Aquesta seria una mesura de la pèrdua de competitivitat-preu dels productors espanyols.

El tipus de canvi és una variable que observem fàcilment, però com es pot aproximar en la pràctica l'augment dels costos de producció? El més habitual és utilitzar la inflació mesurada amb l'índex de preus al consum (IPC). Tot i que no es tracta d'una aproximació exacta, el cas és que en la pràctica molts dels costos d'una empresa (salari, electricitat, etc.) estan molt relacionats amb l'evolució de l'IPC del país². Fer servir l'IPC també té l'avantatge que es troba disponible per a qualsevol país, es construeix amb una metodologia relativament homogènia i es publica sense grans retards. També s'utilitzen altres mesures com l'augment dels costos laborals unitaris (CLU) o el preu de les exportacions, però el problema que hi ha amb aquestes mesures és que es tracta de sèries que no estan disponibles universalment, en alguns casos s'han començat a publicar fa pocs anys i la metodologia per calcular-les varia més entre països³.

Tot seguit examinarem una bateria de tipus de canvi real calculats per a Espanya en relació amb diversos grups de països i basats en diferents aproximacions de l'evolució dels costos de producció. El gràfic 3.1 mostra, per exemple, dos índexs calculats per l'OCDE basats en l'IPC i en els CLU en manufactures respecte als socis comercials d'Espanya a tot

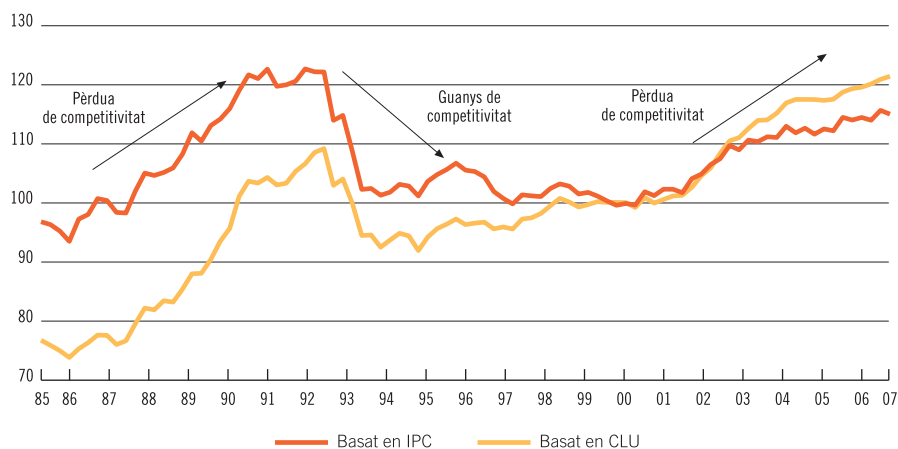
2. L'IPC no és una aproximació exacta dels costos de les empreses, entre altres raons, perquè el cistell en què es basa inclou béns i serveis que no són *inputs* significatius en la producció de les empreses (com ara aliments o activitats de lleure).

3. Els CLU mesuren el cost laboral per unitat de producte. Quan els costos laborals augmenten en línia amb la productivitat, els CLU es mantenen constants. El seu desavantatge com a mesura d'aproximació de costos és que ignora els costos no laborals. El problema de fer servir el preu de les exportacions és que inclou, a més dels costos dels exportadors, els seus marges de beneficis.

el món⁴. Segons aquests índexs, la competitivitat-preu d'Espanya s'ha deteriorat significativament en els últims sis anys. Hi ha contribuït tant el diferencial d'inflació amb els nostres socis comercials (ja sigui basat en l'IPC o els CLU) com l'apreciació de l'euro enfront d'altres monedes. Concretament, el tipus de canvi efectiu (entengui's mitjana) nominal per a Espanya s'ha apreciat un 7,5% des de finals del 2001, mentre que el diferencial d'inflació (partint de l'IPC) acumulat s'ha situat al voltant del 5% i el diferencial d'augment en CLU s'ha acostat al 12%. Així, doncs, la pèrdua de competitivitat-preu segons aquests indicadors se situaria entre el 12,5 i el 20%⁵.

GRÀFIC 3.1 Espanya ha patit pèrdues de competitivitat-preu durant els anys 2000

Índex de tipus de canvi efectiu real (2000 = 100)



FONT: OCDE.

Vol dir això que tenim un problema de competitivitat? En teoria, no necessàriament. En primer lloc, es podria argumentar que les devaluacions de la pesseta durant la primera meitat dels anys noranta van deixar Espanya en una situació molt competitiva –en termes més tècnics, diríem que el tipus de canvi real es va situar per sota del nivell d'equilibri–. La dinàmica dels darrers anys hauria corregit de manera total o parcial aquest avantatge que havíem agafat, però això no implicaria que el tipus de canvi real estigués ara situat per sobre del nivell d'equilibri. Hi ha dos problemes, però, amb aquest argument. D'una banda, si bé és cert que l'índex basat en l'IPC es manté per sota del nivell que va arribar a assolir a principis dels anys noranta, l'índex basat en els CLU se situa des de fa uns anys a nivells històricament alts. En segon lloc, el fort augment del dèficit comercial des del 2003 coincideix amb el període de més deteriorament dels índexs i això constitueix per a molts analistes evidència *prima facie* d'un problema de competitivitat⁶. Un veredict definitiu requereix l'examen d'altres indicadors.

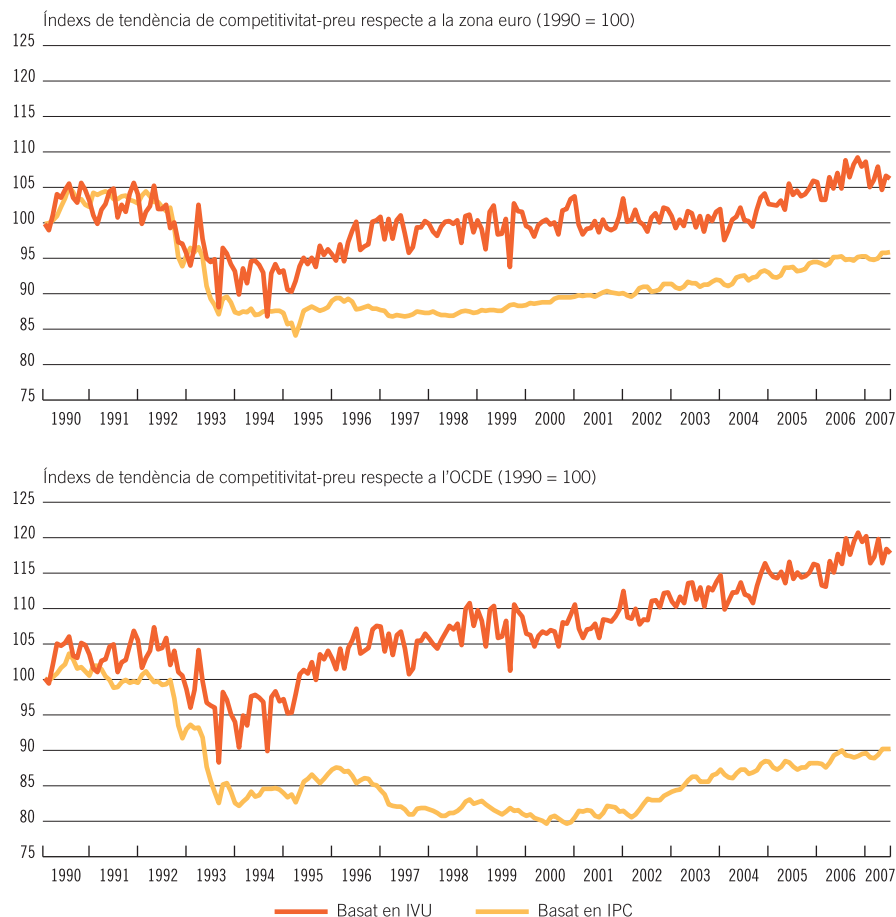
4. L'índex és una mitjana ponderada del tipus de canvi real amb cadascun dels nostres socis comercials i el pes per a cada país depèn del volum del seu comerç bilateral amb Espanya, que varia amb el temps. Un augment de l'índex indica una pèrdua de competitivitat.

5. La part superior d'aquest rang, determinada pels CLU, es refereix al sector de les manufactures i, per tant, no és representativa necessàriament de l'evolució de la competitivitat-preu en altres sectors com els serveis, que representen un terç del total de les exportacions espanyoles.

6. No tot l'augment del dèficit, però, es pot atribuir a una pèrdua de competitivitat. De fet, una part és el resultat de l'augment dels preus del petroli i d'efectes cíclics, com la relativa fortalesa de la demanda interna i el dèbil creixement dels nostres principals socis comercials.

Altres índexs de tipus de canvi real també suggereixen que Espanya ha perdut competitivitat en els últims anys. El Ministeri de Comerç, per exemple, produeix estimacions basades en IPC i en índexs de valor unitari (IVU) de les exportacions (un índex de preus per a les exportacions) amb relació a diferents grups de països. El gràfic 3.2 mostra els resultats amb relació a la zona euro i a l'OCDE, on s'observa com la pèrdua de competitivitat-preu mesurada amb IPC respecte a la zona de l'euro ha estat constant des del 1998, reflex del persistent diferencial d'inflació. El deteriorament de l'índex basat en IVU respecte a la zona euro es produeix de manera més notable a partir del 2004, la qual cosa suggereix que els marges dels exportadors es van estrènyer durant uns quants anys abans que els exportadors poguessin repercutir en els preus alça en els costos de producció. Respecte al conjunt dels països de l'OCDE, l'augment més recent del tipus de canvi efectiu real (basat tant en IPC com en IVU) s'esdevé a partir del 2002, quan l'euro enfila el seu camí alcista enfront del dòlar. Altres índexs de tipus de canvi real, elaborats per exemple pel Banc d'Espanya o l'FMI, presenten resultats molt semblants als dels elaborats pel Ministeri de Comerç i l'OCDE.

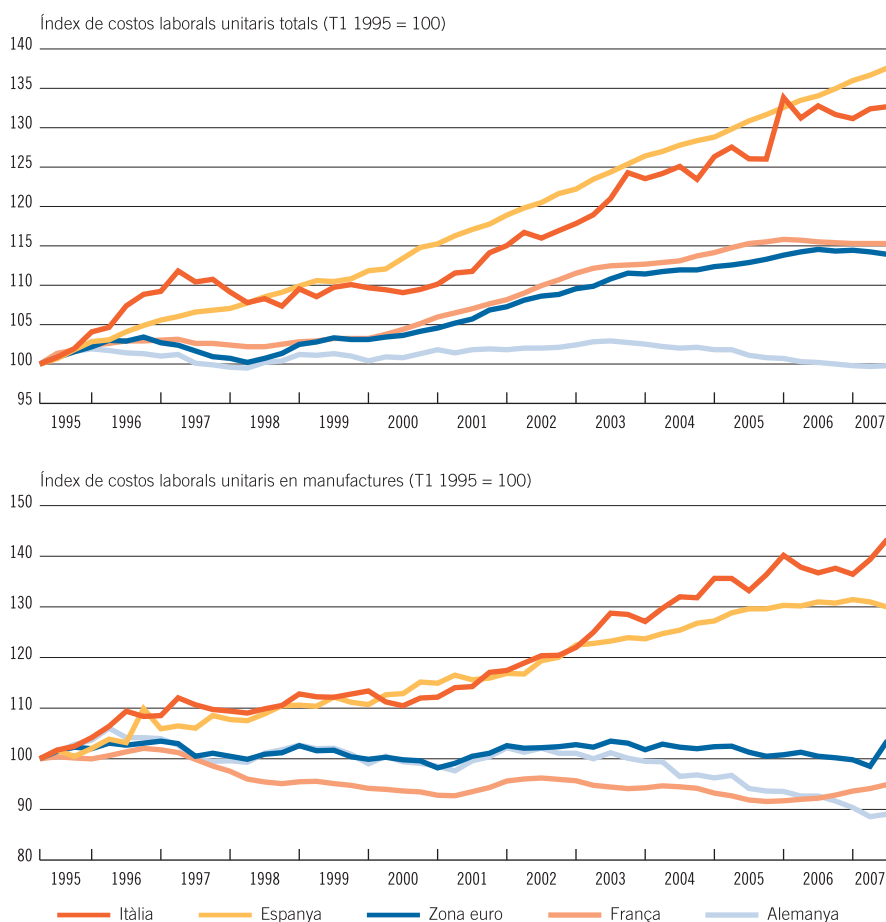
GRÀFIC 3.2 Més evidència de la pèrdua de competitivitat-preu d'Espanya



FONT: Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

Atès que Espanya poca cosa pot fer respecte al tipus de canvi de l'euro, el diferencial d'inflació i el fort augment dels CLU mereixen una atenció especial (gràfic 3.3). Què explica el comportament d'aquestes variables? Alguns observadors, com Cavelaars (2006), han subratllat la manca de competència i l'entorn regulador en el sector dels serveis. Segons aquesta explicació, hi ha importants segments del sector dels serveis que no estan subjectes a una forta competència i això els facilita traslladar al preu final augments de costos o marges (o aprofitar guanys d'eficiència o millores tecnològiques per augmentar salaris i/o els marges de benefici, però no per rebaixar preus). Això, al seu torn, augmenta els costos en altres sectors de l'economia que compren part dels seus *inputs* al sector serveis. A més, la manca de competència pot disminuir els incentius per innovar, la qual cosa redunja en un menor creixement de la productivitat en el sector serveis. En un altre estudi, López-Salido, Restoy i Vallés (2005) destaquen les rigideses en la formació de preus i salaris com a causa del diferencial d'inflació espanyol.

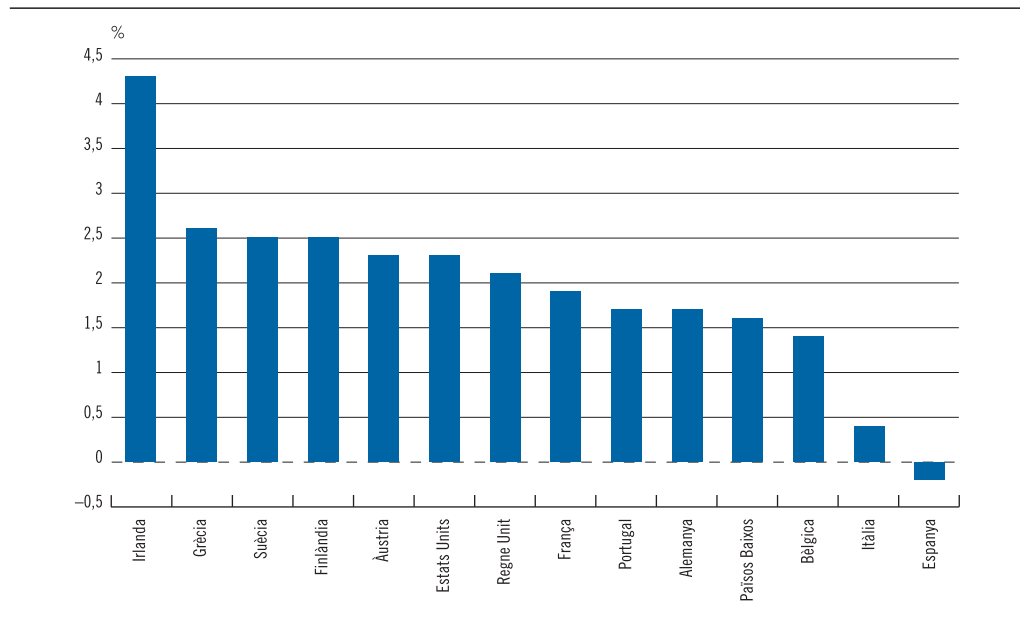
GRÀFIC 3.3 Els costos laborals unitaris creixen més de pressa a Espanya que a la zona euro



FONT: OCDE.

En un document de la col·lecció "la Caixa" *Economic Papers*, Rabanal (2007) ofereix una explicació lleugerament diferent per al fenomen del diferencial d'inflació. S'hi destaca el mal comportament de la productivitat –tant en sectors de béns comercials com en serveis– en comparació amb els països del nostre entorn. Aquest seria el motiu pel qual els CLU creixen a Espanya a un ritme més gran que en altres països de la zona euro, la qual cosa, al seu torn, es trasllada als preus finals i ocasiona el diferencial d'inflació. Segons aquesta explicació, no seria casual que Espanya i Itàlia siguin, dins de la zona euro, els dos països amb un pitjor resultat en termes de productivitat i amb un augment més gran dels CLU (gràfic 3.4).

GRÀFIC 3.4 Baix creixement de la productivitat a Espanya
Creixement mitjà del PIB per hora treballada (1995-2006)



FONT: Groningen Growth and Development Center.

4. El contingut tecnològic de les exportacions

Un augment de la quota d'exportacions d'un país no implica necessàriament que estigui guanyant competitivitat. Imaginem, per exemple, el cas hipotètic d'un país que es dedica a importar un bé, empaquetar-lo i tornar-lo a exportar. Encara que aquest país fos capaç de guanyar quota en les exportacions mundials, seria un error catalogar-lo com un paradigma de competitivitat. Al cap i a la fi, el marge –o el valor afegit– que aporta el país a les seves exportacions és mínim. En definitiva, un augment de la quota no és indicatiu de més competitivitat exterior si això passa a costa d'augmentar les exportacions de molt poc valor afegit. Per aquest motiu, el contingut tecnològic de les exportacions –una manera d'aproximar el seu valor afegit– aporta un matís important a l'anàlisi de l'evolució de la quota. Per a un país que perd quota d'exportacions, un estancament o un deteriorament en el *mix* de contingut tecnològic de les exportacions és un símptoma addicional de manca de competitivitat en la mesura que aquesta depèn, entre altres factors, de la capacitat d'innovar, d'adoptar noves tecnologies i de desenvolupar noves indústries que substitueixin aquelles que decauen com a conseqüència del progrés tecnològic o de la competència d'altres països.

Des d'una perspectiva més general, la competitivitat d'un país s'ha d'entendre no solament com la capacitat d'ampliar la seva participació en el mercat mundial, sinó també com la de mantenir un creixement satisfactori de les rendes reals generades per l'economia, i això requereix augments en el valor afegit (vegeu Cohen *et al.*, 1984, i Gual i Hernández, 1993). Així, doncs, un país pot perdre quota d'exportacions i, simultàniament, millorar el nivell de vida dels seus ciutadans si el valor afegit d'aquestes exportacions és cada vegada més gran.

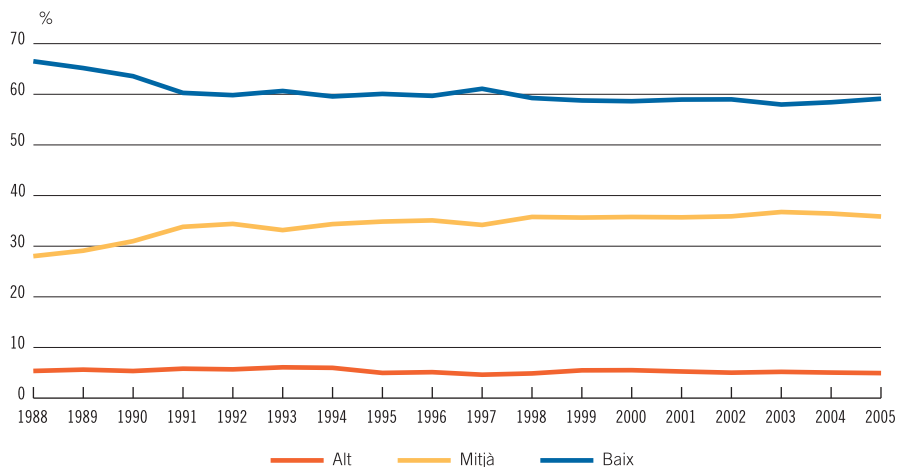
4.1. Contingut tecnològic de les exportacions de béns

L'OCDE classifica les diferents indústries existents en tres categories segons el contingut tecnològic dels béns que produeixen⁷. El grup d'indústries d'alt contingut tecnològic inclou principalment tots els sectors relacionats amb l'aeronàutica, juntament amb algunes indústries dels sectors farmacèutic, d'equips de comunicacions, ordinadors i maquinària d'oficina, i de motors. Les indústries de contingut tecnològic mitjà inclouen, entre d'altres, part dels sectors relacionats amb la producció de vehicles, maquinària i el sector químic. Aliments, begudes, tabac i sabates són exemples de sectors de contingut tecnològic baix. A partir d'aquesta classificació i de la desagregació de les exportacions espanyoles per tipus d'indústria, disponible fins al 2005, és possible estimar l'evolució del seu contingut tecnològic en els darrers anys. Aquest exercici revela que Espanya exporta principalment béns de contingut tecnològic baix i mitjà i que en els últims anys no s'aprecia un augment de pes de les exportacions de contingut tecnològic alt (gràfic 4.1).

7. Aquesta classificació parteix de 3.146 indústries o sectors (cosa que tècnicament es coneix com un nivell de desagregació a cinc dígits segons l'*Standard International Trade Classification*, revisió 3).

GRÀFIC 4.1 Espanya: país exportador en béns de tecnologia mitjana-baixa

Exportacions de béns classificades per contingut tecnològic



FONT: OCDE.

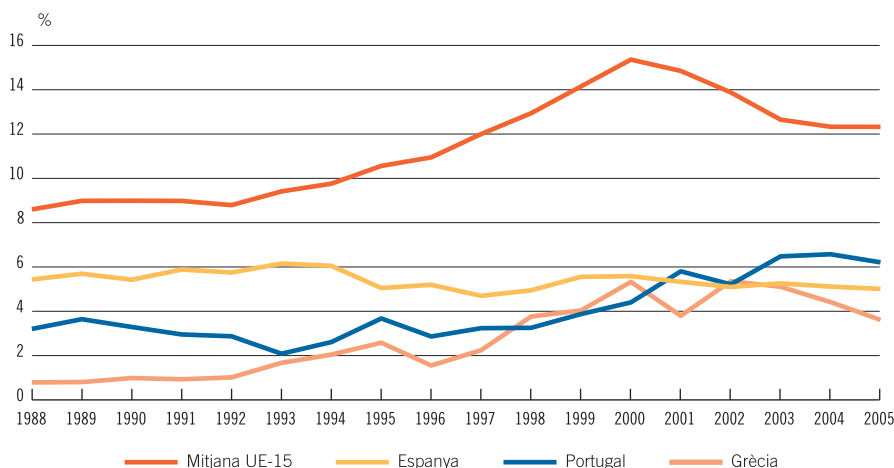
La proporció d'exportacions de contingut tecnològic alt (5% el 2005, no gaire diferent del valor quinze anys enrere) contrasta amb l'experiència d'altres països del nostre voltant (gràfic 4.2). A la UE-15, per exemple, la proporció d'exportacions de contingut tecnològic alt arribava a més del 8,6% de les exportacions el 1988 i superava el 12% el 2005. En els casos de Grècia i Portugal, el pes de l'alta tecnologia ha augmentat fins a assolir pràcticament el nivell d'Espanya, en el cas de Grècia, o superar-lo, en el cas del país lusità. Especialment destacable és el cas d'Irlanda, on les exportacions amb un contingut tecnològic alt s'acosten a un 25% del total⁸.

El gràfic 4.3 il·lustra simultàniament l'evolució de la quota d'exportacions de béns i els canvis en el pes de sectors d'alta tecnologia pel que fa a un conjunt de països de la UE-15. D'aquesta manera, la valoració de l'evolució de la quota de mercat es pot matisar tenint en compte la naturalesa de les exportacions. Al quadrant superior dret s'hi troben els països, com Països Baixos i Irlanda, que han experimentat un augment en la quota i, alhora, han vist millorar el contingut tecnològic de les seves exportacions. Prop de la frontera d'aquest quadrant hi ha Espanya que, malgrat l'estancament en el contingut tecnològic de les seves exportacions, ha guanyat quota entre 1988 i 2005. Al quadrant superior esquerre hi ha els països que han perdut quota però que han estat capaços d'augmentar el valor afegit de les seves exportacions. Finlàndia, un país que apareix reiteradament als primers llocs dels rànquings internacionals de competitivitat, és un cas paradigmàtic: ha perdut una mica de quota d'exportacions, però ha augmentat espectacularment el seu contingut tecnològic, ja que les exportacions de béns com la fusta han cedit pes en benefici de les exportacions d'e-

8. La disminució en el contingut tecnològic de les exportacions de béns a la UE-15 en els darrers anys es deu principalment a la reclassificació d'algunes exportacions –per exemple, el que abans es considerava exportació d'equips de tecnologies de la informació ara es descompon entre un component de béns i una part de serveis de consultoria o de serveis postvenda–. Aquesta reclassificació es reflecteix, per tant, en les dades d'exportacions de serveis.

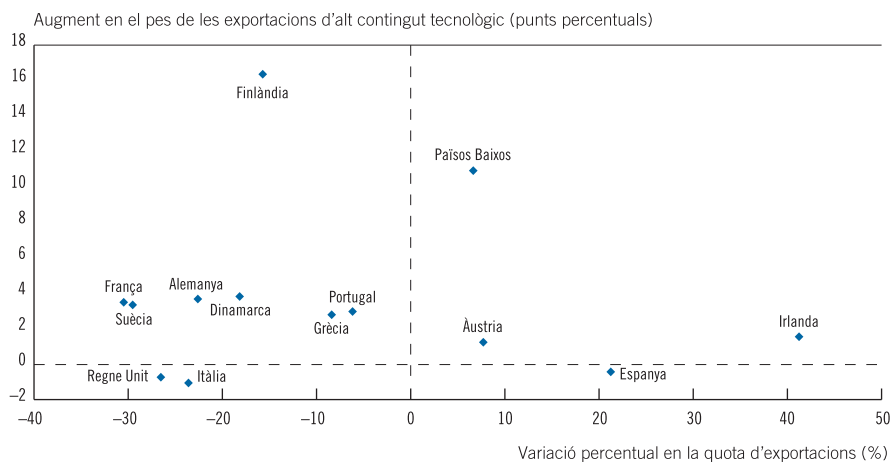
quips i tecnologia de telecomunicacions. Finalment, els casos del Regne Unit i Itàlia destaquen pel fet de mostrar pèrdues en totes dues dimensions⁹.

GRÀFIC 4.2 Els béns d'alta tecnologia pesen molt més en les exportacions de la UE-15
Exportacions amb alt contingut tecnològic en percentatge del total



FONT: OCDE.

GRÀFIC 4.3 L'evolució de la quota d'exportacions de béns i el seu contingut tecnològic (1988-2005)



FONTS: OCDE i OMC.

9. Cal advertir, però, que el gràfic 4.3 no inclou els serveis i això pot perjudicar països com el Regne Unit.

Així, doncs, què exporta Espanya? La taula 4.1 mostra els deu sectors exportadors més importants el 2005¹⁰. El 18% de les exportacions pertanyia als sectors de vehicles d'automoció i els seus components, tots dos de contingut tecnològic mitjà. Altres sectors amb un pes destacable són l'agrícola (incloent-hi fruites i llegums) i el de derivats del petroli, tots dos de contingut tecnològic baix. D'aquesta llista, l'únic sector amb unes exportacions de contingut tecnològic clarament alt era l'aeronàutic.

En definitiva, l'anàlisi del contingut tecnològic de les exportacions mostra que Espanya s'especialitza en una sèrie de béns de tecnologia mitja-baixa, que sovint disposa d'un marge escàs per a la diferenciació. En aquests sectors, tal com apuntava la secció anterior, les pèrdues de competitivitat-preu són especialment perjudicials. D'altra banda, aquest patró d'especialització limita l'expansió de les exportacions, ja que la seva demanda no creix tan de pressa com la dels productes tecnològicament més avançats.

TAULA 4.1 Principals béns exportats per Espanya (2005)

SECTOR	% EN EL TOTAL D'EXPORTACIONS
Automòbils i altres vehicles automotors dissenyats principalment per al transport de persones	12,5%
Parts, peces i accessoris dels automotors de certs grups	5,6%
Olis de petroli i olis obtinguts de minerals bituminosos (excepte els olis crus)	3,5%
Medicaments (fins i tot medicaments veterinaris)	2,8%
Fruites i nous (excepte nous oleaginoses, fresques o seques)	2,8%
Vehicles automotors per al transport de mercaderies i vehicles automotors per a usos especials	2,5%
Llegums frescos, refrigerats, congelats o simplement conservats (fins i tot lleguminoses seques); arrels, etc.	2,2%
Vaixells, embarcacions (fins i tot aerolliscadors) i estructures flotants	1,9%
Operacions i mercaderies especials no classificades segons la seva naturalesa	1,5%
Aeronaus i equip connex; naus espacials (fins i tot satèl·lits) i vehicles de llançament de naus espacials; les seves parts i peces	1,5%

NOTA: Sectors definits a partir de SITC Rev.3 a 3 dígits.

FONT: OCDE.

4.2. Contingut tecnològic de les exportacions de serveis

Prop d'un terç de les exportacions espanyoles són serveis i, igual que amb els béns, el seu contingut tecnològic, o nivell de sofisticació, pot ser molt variat. No és el mateix exportar «sol i platja» que serveis de consultoria. Fins i tot dins del que poden constituir exportacions de serveis turístics hi ha segments d'alta sofisticació, com un àpat a «El Bulli». Malauradament, la desagregació dels diferents tipus d'exportacions de serveis no és tan detallada com en el cas dels béns i això dificulta, però no impedeix totalment, l'anàlisi del seu contingut tecnològic.

10. Aquesta classificació parteix d'un total de 261 sectors (un nivell de desagregació de tres dígits segons l'*Standard International Trade Classification*).

D'acord amb dades publicades pel Banc d'Espanya, el 2006, al voltant del 50% de les exportacions de serveis eren de turisme (taula 4.2). De mitjana, aquestes exportacions, igual que les exportacions de transport, no tenen un contingut tecnològic gaire elevat, si més no en comparació amb altres tipus d'exportacions com serien alguns serveis prestats a empreses (consultoria, auditoria, etc.), o serveis informàtics i financers. En els darrers anys, a més, s'ha observat que l'augment d'ingressos per turisme ha estat degut fonamentalment a la superior afluència de visitants i no pas a un augment de la despesa per visitant, que de fet ha caigut en termes reals¹¹. En aquest sentit, hi ha un ampli marge de millora en la qualitat de l'oferta turística que Espanya ofereix a la resta del món.

Un aspecte positiu en l'evolució de les exportacions de serveis espanyoles ha estat l'augment gradual de la importància de categories de contingut tecnològic o sofisticació més grans en detriment del turisme i el transport, el pes dels quals ha caigut d'un 80% el 1993 fins al 65% el 2006. Concretament, els serveis prestats a les empreses han passat de representar un 9,5% el 1993 a més d'un 20% el 2006, mentre que el pes dels serveis financers i informàtics també pràcticament s'ha duplicat durant el mateix període, ja que ha passat del 4% a més del 7%.

TAULA 4.2 Classificació dels serveis exportats per Espanya

En percentatge del total

	1993	2006
Turisme	64,5%	48,2%
Serveis prestats a les empreses	9,5%	20,4%
Transport	14,2%	17,1%
Serveis informàtics	1,9%	3,7%
Serveis financers	2,1%	3,7%
Construcció	1,4%	2,1%
Comunicació	1,5%	1,3%
Serveis culturals i recreatius	0,6%	1,2%
Royalties i rendes de la propietat immaterial	0,5%	0,9%
Serveis governamentals	1,2%	0,7%
Assegurances	2,6%	0,7%

FONT: Banc d'Espanya.

En comparació amb altres països de la UE-15, el pes a Espanya de les exportacions de serveis tradicionals –turisme i transport– continua sent relativament alt atès l'avantatge comparatiu d'Espanya en el sector turístic. La importància de les exportacions tradicionals només és superior a Portugal, Grècia i Dinamarca, en aquest últim país gràcies a la importància del transport marítim de mercaderies cap a Escandinàvia (gràfic 4.4)¹². A França i Itàlia, països on igual que a Espanya el turisme és molt important, el pes de les exportacions de serveis no tradicionals és una mica més gran que a Espanya. Molt per damunt hi

11. Aquests càlculs s'han efectuat a partir de les dades de l'enquesta de despesa turística elaborada per l'Institut d'Estudis Turístics.

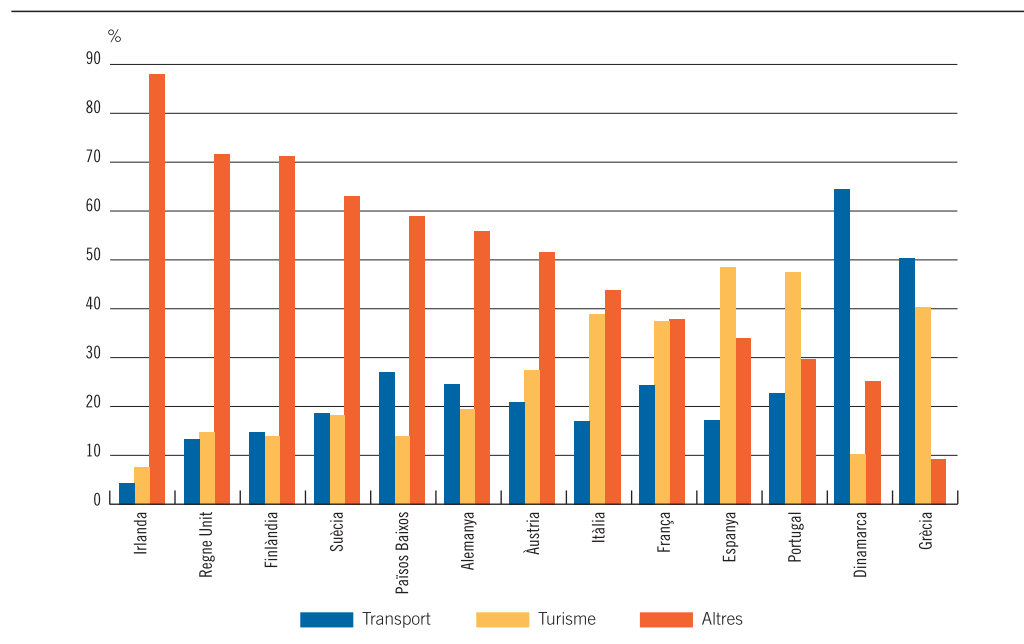
12. Aquesta comparació es basa en la classificació d'exportacions de serveis comercials no governamentals que proporciona l'Organització Mundial del Comerç i que permet distingir entre serveis de transport, turisme i d'altres.

ha Irlanda, el Regne Unit, Finlàndia i Suècia, on les exportacions en els sectors de les tecnologies de la informació i comunicacions i el sector financer són majoritàries. De tota manera, el creixement a Espanya de les exportacions de serveis no tradicionals (més del 14%) ha estat, després del que ha aconseguit Irlanda, el més gran d'entre tots els països de la UE-15 estudiats.

El cas d'Irlanda és una mostra més de la transformació radical de l'estructura productiva que ha experimentat aquest país en les dues últimes dècades. El 1990, només un 25% de les exportacions de serveis eren no tradicionals. El 2006, però, aquesta proporció arribava gairebé al 90%. Durant aquest període, la taxa de creixement de les exportacions no tradicionals ha estat, de mitjana, superior al 30% anual, més del doble que en el cas espanyol¹³.

GRÀFIC 4.4 El pes dels serveis tradicionals continua sent alt en les exportacions d'Espanya

Percentatge en el total d'exportacions de serveis (2006)



FONT: OMC.

13. La creació de noves empreses de serveis a partir del que abans eren empreses manufactureres ha contribuït parcialment a l'augment del pes de les exportacions de serveis no tradicionals.

5. Conclusions

En els darrers anys, el dèficit exterior espanyol s'ha disparat fins a arribar el 2007 als 100 mil milions d'euros aproximadament, equivalents al 9,5% del PIB. Aquest fort augment és considerat per molts observadors com un símptoma de la pèrdua de competitivitat exterior de l'economia.

A banda d'una possible pèrdua de competitivitat, però, hi ha altres factors que poden contribuir a explicar l'augment del dèficit exterior: principalment, l'alça dels preus del petroli, la fortalesa de la demanda interna i el dèbil creixement dels principals socis comercials d'Espanya.

Detectar si Espanya ha patit una pèrdua de competitivitat requereix l'anàlisi d'un conjunt de variables. Aquest treball examina l'evolució de la quota d'exportacions espanyoles en el mercat mundial, de diferents indicadors de competitivitat-preu i del contingut tecnològic de les exportacions.

Malauradament, no hi ha un únic indicador que permeti emetre un veredictes inapel·lable sobre l'estat de la competitivitat d'un país. La quota d'exportacions, una cosa així com la quota de mercat dels béns i serveis *Made in Spain*, mesura fins a quin punt els productes espanyols han perdut presència en els mercats mundials en benefici de productes produïts per altres països. Els indicadors de competitivitat-preu permeten comparar l'evolució relativa dels costos de producció de cada país tenint també en compte el tipus de canvi. Finalment, el contingut tecnològic de les exportacions informa sobre la capacitat del país d'innovar, d'adoptar noves tecnologies i de desenvolupar noves indústries que substitueixin aquelles que decauen com a conseqüència del progrés tecnològic o de l'aparició de nous competidors.

La quota d'exportacions espanyoles en el comerç mundial ha mantingut una tendència a l'alça a llarg termini, però aquesta s'ha vist truncada en els últims anys. De tota manera, aquesta pèrdua de quota no ha estat tan gran com la que han patit el conjunt de països de la UE-15 i s'ha produït en un context d'expansió de les economies emergents, que han guanyat quota respecte a les economies avançades.

La quota d'exportacions espanyoles de béns ha passat d'un màxim històric del 2,1% el 2003 a un 1,7% de les exportacions mundials el 2006. La quota d'exportacions de serveis ha passat del 4% al 3,7% durant el mateix període de temps. Tot i que les exportacions espanyoles han mantingut un ritme de creixement positiu, aquest ha tingut lloc en un context de fort creixement de les exportacions mundials com a conseqüència de l'empenta de les economies emergents. A més, Espanya encara exporta poc als països emergents, els

quals també han estat responsables d'una part substancial del creixement de les importacions mundials en els darrers anys. D'altra banda, la concentració del mercat espanyol d'exportacions en la UE-15 també ha suposat una vulnerabilitat més gran a la competència dels Països d'Europa Central i Oriental. Tot això ha contribuït a la pèrdua de quota espanyola.

Diferents indicadors suggereixen que la competitivitat-preu de les exportacions espanyoles s'ha deteriorat significativament durant els anys dos mil. Hi ha contribuït el diferencial d'inflació amb els nostres socis comercials, el baix creixement de la productivitat i, més recentment, l'apreciació de l'euro.

La magnitud estimada de la pèrdua de competitivitat-preu se situa entre el 12,5% i el 20%, depenent de l'indicador utilitzat. Sembla raonable pensar que Espanya partia a mitjan anys noranta d'una posició molt competitiva arran de les devaluacions de la pesseta durant la primera meitat de la dècada. Això no obstant, el persistent diferencial d'inflació amb els nostres socis comercials, fonamentalment els països de la zona de l'euro, ha anat minvant aquest avantatge inicial. Hi ha evidència que els exportadors van estrènyer els seus marges durant alguns anys, abans de començar en la dècada actual a repercutir en els preus finals l'alça en els costos de producció. En altres paraules, sembla que el marge de confort de què disposaven els exportadors el 1995 s'havia esgotat deu anys més tard.

El contingut tecnològic de les exportacions espanyoles de béns és majoritàriament mitjà i baix, una situació que no ha canviat de manera significativa en les dues últimes dècades. Pel que fa a les exportacions de serveis, si bé el pes del turisme i el transport continua sent preponderant, altres sectors de contingut tecnològic o sofisticació més grans, com els serveis a empreses, han guanyat importància relativa. De fet, les exportacions espanyoles de serveis no tradicionals han crescut més ràpidament que a la majoria de països de la UE.

El percentatge d'exportacions de béns tecnològicament avançats amb relació al total d'exportacions a Espanya no sobrepassava el 5% el 2005. Aquest percentatge era similar al de Portugal o Grècia, però menys de la meitat que el de la UE-15. Aquest patró d'especialització sembla indicar una manca de competitivitat en la mesura que aquesta depèn de la capacitat d'innovar, d'adoptar noves tecnologies i de desenvolupar noves indústries que substitueixin aquelles que decauen com a conseqüència del progrés tecnològic o de la competència d'altres països. L'evolució de l'estructura d'exportacions de serveis és molt més positiva i compensa, si bé només parcialment, els resultats més desfavorables en béns.

El conjunt de l'evidència analitzada indica que Espanya ha perdut competitivitat en els darrers anys, però l'anàlisi detallada també revela algunes forteses, especialment en l'exportació de serveis. Davant la impossibilitat de recórrer a una devaluació del tipus de canvi, que de tota manera és només una «solució» temporal, el que es necessita per corregir aquesta situació són mesures que contribueixin a: millorar el creixement de la productivitat, reduir el diferencial d'inflació amb la zona de l'euro, i establir un entorn que estimuli la innovació tecnològica i la creació i expansió de noves empreses i indústries.

Referències

- Banco de España (2006). Boletín Económico, octubre 2006.
- Bravo, S. i C. García (2004). «La cuota de mercado de las exportaciones españolas en la última década», Boletín Económico, pàgs. 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, pàgs. 1131-1149.
- Cohen, S., D. J. Teece, L. Tyson i J. Zysman (1984). «Competitiveness», a *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, pàgs. 26-36.
- Gual, J. i A. Hernández (1993). «La competitividad sectorial de la industria española», *Economía industrial*, núm. 291, pàgs. 143-161.
- L'Hotellerie-Fallois, P. i J. M. Peñalosa (2006). «El diagnóstico del déficit exterior español dentro de la UEM», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 192, pàgs.17-30.
- López-Salido, D., F. Restoy i J. Vallés (2005). «Inflation differentials in EMU: The Spanish case», *Documentos de Trabajo*, núm. 0514, Banc d'Espanya.
- Pérez, F. (2004). *La competitivitat de l'economia espanyola: inflació, productivitat i especialització*, Col·lecció Estudis Econòmics "la Caixa", núm. 32, Barcelona.
- Rabanal, P. (2007). «Explaining Inflation Differentials between Spain and the Euro Area», *la Caixa Economic Papers*, núm. 2.

Servei d'Estudis de "la Caixa"

Publicacions

Totes les publicacions estan disponibles a Internet:

www.laCaixa.es/estudis

Correu electrònic:
publicacionsestudis@lacaixa.es

■ INFORME MENSUAL

Informe sobre la situació econòmica
(disponible també en anglès)

■ ANUARIO ECONÓMICO DE ESPAÑA 2007

Selección de indicadores

Edició completa disponible a Internet

■ COL·LECCIÓ COMUNITATS AUTÒNOMES

1. L'economia de Galícia: diagnòstic estratègic

■ DOCUMENTS D'ECONOMIA "la Caixa"

1. El problema de la productivitat a Espanya: quin és el paper de la regulació? Jordi Gual, Sandra Jódar Rosell i Àlex Ruiz Posino
2. L'ocupació a partir dels 55 anys Maria Gutiérrez-Domènech
3. *Offshoring* i deslocalització: noves tendències de l'economia internacional Claudia Canals
4. Xina: Quin és el potencial de comerç amb Espanya? Marta Noguer
5. La sostenibilitat del dèficit exterior dels Estats Units Enric Fernández
6. El temps amb els fills i l'activitat laboral dels pares Maria Gutiérrez-Domènech
7. La inversió estrangera directa a Espanya: què podem aprendre del tigre celta? Claudia Canals i Marta Noguer
8. Telecomunicacions: som davant d'una nova etapa de fusions? Jordi Gual i Sandra Jódar-Rosell
9. L'enigmàtic món dels *hedge funds*: beneficis i riscos Marta Noguer
10. Llums i ombres de la competitivitat exterior d'Espanya Claudia Canals i 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 només en format electrònic a: www.laCaixa.es/estudis

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

■ ESTUDIS ECONÒMICS

35. La generació de la transició: entre la feina y la jubilació Víctor Pérez-Díaz i Juan Carlos Rodríguez

Consell Assessor

El Consell Assessor orienta el Servei d'Estudis en les tasques d'anàlisi de les polítiques econòmiques i socials que puguin ser més eficaces per al progrés de la societat espanyola i europea. Formen part del Consell:

- Carles Boix
University of Princeton
- Antonio Ciccone
ICREA-Universitat Pompeu Fabra
- Juan José Dolado
Universidad Carlos III
- Jordi Galí
CREI i 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 i UPF

Direcció

- Jordi Gual
Sotsdirector General de "la Caixa"



00151127242



Publicació impresa
en paper i cartolina
ecològics