

LAS RESISTENCIAS INFLACIONISTAS Y LOS SERVICIOS

Juan R. Cuadrado Roura
Catedrático de Economía Aplicada

A pesar de la situación recesiva, las tensiones inflacionistas siguen muy vivas en nuestra economía. El primer cuatrimestre del año situó la tasa anual de aumento de los precios (IPC) en el 4,6 por 100, teniendo que remontarse a 1985 para encontrar un resultado tan desfavorable como el del mes de abril. La inflación subyacente, que sin duda es el indicador que mejor refleja las tendencias de fondo en materia de precios, sigue prácticamente anclada en una tasa anual muy próxima al 6 por 100 (el 5,8%, concretamente, al cerrar abril).

El problema del desempleo y la necesidad de crear más puestos de trabajo de los que se destruyen constituye, en estos momentos, la demanda prioritaria de nuestra sociedad. Sin embargo, hay abundantes y bien conocidas razones para poder afirmar que la inflación es el principal enemigo de una economía sana y que la lucha por la **estabilidad de precios** debe ocupar un lugar absolutamente prioritario entre los objetivos de cualquier política económica que aspire a lograr buenos resultados en términos de crecimiento y de creación de empleo.

Entre dichas razones hay dos que pueden destacarse especialmente en estos momentos. La primera es que, con independencia de otros efectos negativos, cualquier proceso inflacionista implica una **pérdida de competitividad** con respecto al exterior cuando el diferencial de precios es desfavorable respecto a las economías con las que un país comercia y/o pretende comerciar. En este aspecto no hay que olvidar que, en 1992, el diferencial de los precios al consumo de España con respecto a los países de la banda estrecha del SME aumentó medio punto y que en el caso de los tres países comunitarios con un índice de precios al consumo más bajo la diferencia pasó de 2,9 a 3,2 puntos.

La segunda razón es que si España aspira todavía a cumplir las **condiciones de convergencia** establecidas en el Tratado de la Unión Europea (Maastricht), y por difícil que ello sea parece que **no deberíamos renunciar** a aproximarnos al máximo a dicha meta, uno de los elementos de referencia será que el diferencial entre la tasa promedio de variación de los precios en España y la de los tres países con una inflación más baja sea inferior a 1,5 puntos porcentuales durante el año anterior a la fecha del examen (1 de enero de 1997).

A estas razones podrían sumarse otras que hacen referencia a las malas relaciones entre inflación y asignación de recursos, o entre inflación y distribución de la renta. En todo caso, el corolario sería siempre el mismo: una economía sólo puede aspirar a ser sana si establece y garantiza la estabilidad de precios. Especialmente en un contexto de integración económica como el que supone la Comunidad Europea.

LOS SERVICIOS EN EL 'NUCLEO DURO' DE RESISTENCIA A LA BAJA DE LA INFLACION ESPAÑOLA

Desde estas páginas se ha insistido frecuentemente en el carácter "**dual**" de la inflación española, expresión que enfatiza el distinto comportamiento que siguen los precios de los bienes industriales y los de los servicios en los últimos años. Esta insistencia encuentra su justificación en el hecho, bien patente por cierto, de que, a nivel en que está situada, nuestra tasa de inflación prácticamente no responde ya a las medidas antiinflacionistas convencionales. Las causas últimas de que esto suceda están cada vez más claramente a la vista y entre ellas figura, desde luego, ese comportamiento 'diferencial' de la inflación y la necesidad de aplicar medidas que lo tengan realmente en cuenta si se desea actuar con eficacia.

Por supuesto que los precios de los servicios no son el único 'malo' de la trama. Los costes salariales y financieros, la presión fiscal, la fuerte deriva del gasto público y las rigideces de algunos mercados de bienes intermedios han jugado y juegan un papel clave en la **resistencia a la baja** de la tasa de inflación española. Pero, tanto si se toma como referencia el IPC como si se consideran los precios a la producción, lo que resulta evidente es que mientras los precios de los bienes industriales han experimentado incrementos cada vez más moderados, los de los servicios -salvo contadas excepciones- han discurrido siempre claramente por encima de la media.

El fenómeno no es nuevo en España, puesto que ya estaba presente en la década de los setenta, pero ha adquirido especial importancia a partir de 1985-86, es decir, coincidiendo con el inicio de la última fase expansiva de nuestra economía. El gráfico núm. 1 recoge la evolución de las tasas de variación media del IPC general y de los servicios durante el período 1981-1992 y muestra con bastante claridad este hecho, que al descender a datos más desagregados aparece todavía con mayor evidencia.

Desde la segunda mitad del 1984 los precios al consumo de los servicios han aumentado siempre por encima del IPC general y, por supuesto, de los precios de los bienes industriales, excluida la energía. De hecho, mientras en 1984 los servicios experimentaron un incremento de precios del 11 por 100, casi coincidente con los precios industriales (10,7 por 100), en 1992 las respectivas tasas de variación se han más que doblado, con un aumento medio del 10,7 por 100 en los precios al consumo de los servicios frente al 4,9 por 100 de los bienes industriales. La consecuencia es que esta fuerte elevación de los servicios explica el 45,5 por 100 del aumento del IPC en el último ejercicio, a pesar de que su peso en la ponderación actualizada del dicho indicador no es -todavía- muy elevada (22,5%).

Este dispar comportamiento de los precios industriales con respecto a los de los servicios tiene un carácter claramente acumulativo del que, como más tarde veremos, se derivan algunas consecuencias muy importantes para la economía española, tanto desde la óptica de las relaciones intersectoriales, como en la determinación de los aumentos salariales.

El gráfico núm. 2 refleja bastante bien el carácter **acumulativo y diferencial** que ha tenido la evolución del IPC en los bienes industriales y en los servicios durante el período 1985-1992. Al cerrar este último año, el índice acumulativo de variación anual era 149,1 en el caso de los bienes industriales al consumo y del 205,5 en los servicios. Las respectivas espirales del gráfico muestran, posiblemente mejor que largas explicaciones, el **dualismo** de la inflación española al que antes se hizo referencia. Mientras los precios de los productos industriales han ido atemperando su crecimiento y se han ajustado cada vez más a los de nuestros competidores, en razón de la mayor exposición de este sector a la competencia internacional, las actividades de

GRAFICO NUM. 1
EVOLUCION DEL IPC GENERAL Y DE LOS SERVICIOS
EN ESPAÑA (1981-1992)

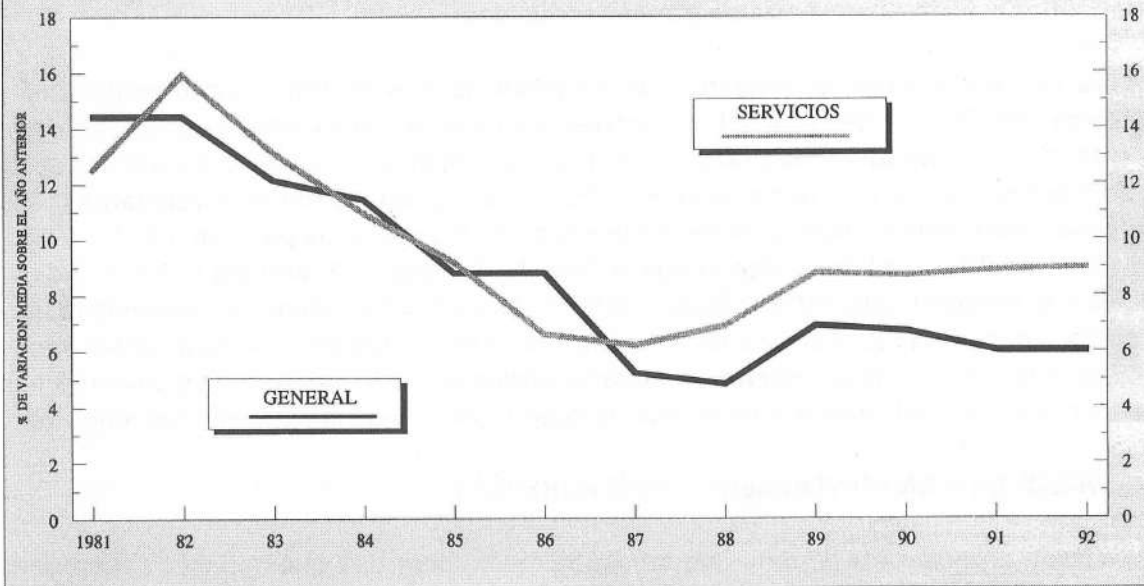
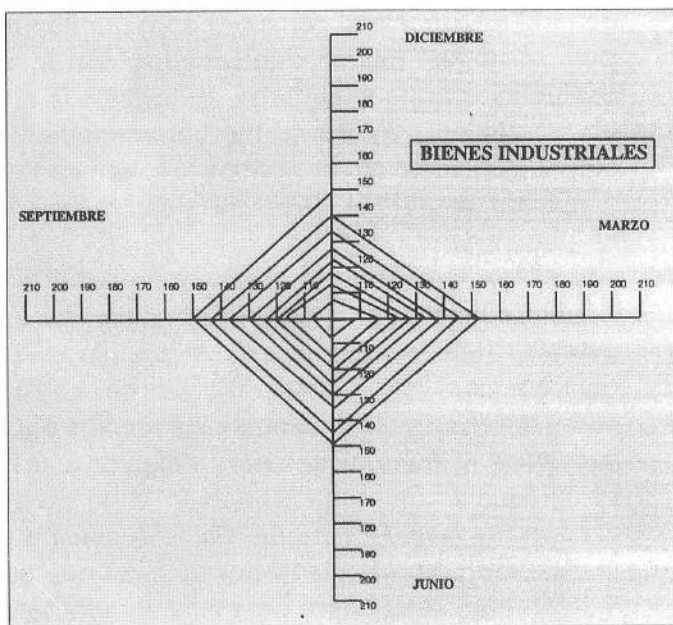
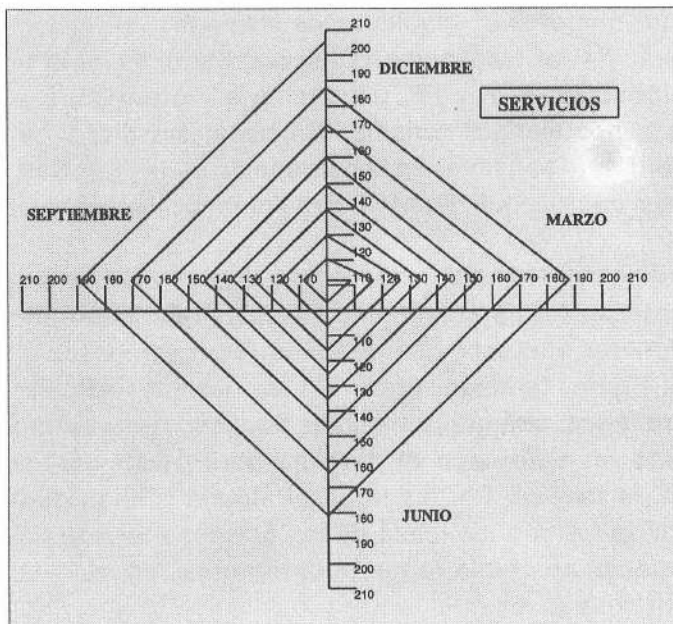


GRAFICO NUM. 2
EVOLUCION DEL IPC. EN LOS BIENES INDUSTRIALES Y LOS SERVICIOS
INDICE ACUMULATIVO DE VARIACION ANUAL 1985 - 1992



servicios -mucho más al abrigo de dicha competencia y con notables rigideces en el interior- han podido seguir empujando los precios al alza, convirtiéndose así en un claro foco de resistencia para el logro de unas tasas de inflación más reducidas.

Estos hechos quedan igualmente claros cuando lo que se toma como referencia son los deflatores del PIB por sectores. Por razones esencialmente estadísticas, las diferencias de comportamiento entre los deflatores de los precios industriales y los de los servicios aparecen más matizadas que las que nos muestra el IPC, pero siguen siendo muy relevantes. Tomando como base 1980 (índice 100), el deflactor implícito de los servicios pasó en 1991 a 270,8, el de la industria a 223,1 y el de la agricultura a 192,4. Aunque la diferencia entre el índice de los servicios y el deflactor general del PIB pm. (253,2) es menos llamativa que la reflejada por el IPC, esta dispar variación entre los precios por sectores es la que permite explicar, entre otras cosas, el singular avance que viene experimentando la participación de los servicios en el PIB (a precios corrientes de cada año), frente al retroceso de la agricultura y de las actividades manufactureras.

DIFERENCIAS DE COMPORTAMIENTO POR RUBRICAS

Aceptada la tendencia general que se acaba de exponer hay que señalar, sin embargo, que no todos los precios de los servicios han tenido ni tienen un comportamiento similar. De hecho, los precios de algunas rúbricas de servicios incluidas en el cálculo regular del índice de precios al consumo han registrado tasas de variación anual muy próximas al IPC general de cada año, mientras los precios de otros servicios se han mantenido siempre claramente por encima del mismo.

El cuadro núm 1 recoge las tasas medias anuales de variación de los precios de una serie de servicios incluidos en cálculo del IPC, cubriendo el período que va desde 1987 hasta abril del presente año. Las rúbricas que se han situado continuamente por encima de la media del índice general de precios al consumo son, por supuesto, numerosas: alquileres de viviendas, servicios para el hogar, gastos relacionados con la medicina, el transporte público urbano, el ocio y esparcimiento, la enseñanza en todos sus niveles (EGB, BUP y FP, universitaria y otros gastos en educación), así como los correspondientes a hostelería y turismo. Se trata, sin duda, de bloques de gasto cuyos precios resultan particularmente sensibles en la percepción de las familias y que en bastantes casos ni siquiera son unos gastos que puedan considerarse fácilmente renunciables.

Entre los grupos de servicios en los que los precios han permanecido a niveles relativamente estables figuran algunos cuyos mercados suelen ser bastante competitivos (complementos y reparaciones textil; reparaciones de calzado), pero también otros donde la intervención administrativa en la fijación de los precios es clara (agua, energía, transporte público interurbano, y correos y comunicaciones, dejando a un lado en este caso el dato de abril 1993 por la coincidencia que se ha producido en la revisión de tarifas). Por último, hay alguna rúbrica que parece que refleja bastante mal la evolución real de los precios (caso de los correspondientes a la vivienda en propiedad), por razones que se relacionan con la toma de datos estadísticos y la fijación oficial del coste del metro cuadrado construido.

En cualquier caso, lo que estas diferencias ponen de manifiesto es que, sin poner en duda la afirmación general sobre la incidencia de los precios de los servicios en la inflación, tanto para entender el problema como para atacarlo hay que descender siempre a lo que podríamos calificar como **la microeconomía de la inflación** de los servicios. Es ésta una idea en la que ya insistimos en un artículo anterior (Ver 'Cuadernos de Información Económica', nº 70, enero 1993), a la cual

hacen referencia algunos estudios foráneos recientes al analizar lo que ocurre con los precios en los ámbitos de la sanidad, los transportes, la educación, la hostelería y similares o los servicios más personales. Porque, lo que está bien claro es que el proceso y las condiciones de la formación de los precios en cada uno de estos campos no son comparables. A diferencia de los bienes, los servicios no siempre son de fácil sustitución y los mercados suelen ser mucho menos transparentes y menos competitivos.

LAS CAUSAS...

A pesar de la importante observación anterior, es posible señalar algunas causas de carácter general que explican la deriva inflacionista que registran los precios de los servicios, tanto en España como en una gran parte de los países europeos. Asimismo intentaré destacar las principales y más graves consecuencias que se derivan del hecho. Todo ello nos permitirá sugerir más tarde algunas propuestas para la acción. La resistencia a la baja de los precios de los servicios no es, como acabamos de señalar, un hecho peculiar español. La mayor parte de los países europeos se enfrentan también a este hecho. Incluso en una economía tan abierta y, sobre todo, tan extensa como la norteamericana el fenómeno está bien presente y es objeto de particular atención, tanto académica como desde la óptica de la política económica.

A título de ejemplo, el gráfico núm. 3 muestra la evolución del IPC general y de los servicios en el período 1981-1992 en Alemania, Francia, Italia y Holanda. Salvo durante pequeños períodos, los precios de los servicios han discurrido siempre por encima del índice general. En el último ejercicio (1992) la tasa de variación del IPC de Alemania fue del 3,97%, mientras los servicios aumentaban a una media anual del 5,655. En Francia, las tasas respectivas fueron el 2,5% y el 4,1% y en Holanda el 3,71% y el 5,65%. La comparación entre las tasas medias de variación de los precios de los bienes industriales y los de los servicios en estos mismos países todavía ofrece diferencias más marcadas.

Pero, ¿cuáles son las causas de que este comportamiento de los precios de los servicios?

Generalizar es difícil porque cada país tiene sus peculiaridades (nivel de ingresos diferente, mayor/menor grado de socialización de los servicios, pautas culturales y sociales distintas, etc.). Sin embargo, tanto en el caso de España como en el de otros países de nuestro entorno las **principales causas** que inciden en los aumentos de precios de los servicios pueden ordenarse teniendo en cuenta algunos factores básicos que influyen desde el lado de la **demand**a y desde el de la **oferta**. Dados los objetivos de este artículo, me referiré muy sintéticamente a este conjunto de factores, dejando para otra ocasión algunos desarrollos en profundidad. El esquema adjunto permite, en todo caso, comprender las interrelaciones entre las principales causas y consecuencias de los aumentos de los precios de los servicios.

Es indudable que, en los últimos años, **la demanda de servicios** está aumentando tanto por parte de las empresas como por las familias. En el caso de las empresas concurren dos hechos básicos que lo justifican. El primero es que la creciente complejidad y globalización de las economías, las nuevas exigencias y modos de gestión (en los ámbitos de las compras, la producción, las ventas y la postventa), los cambios técnicos, y el hecho de tener que desenvolverse en unos marcos legales cada vez más complejos y cambiantes, hacen que las empresas manufactureras (pero también las agrarias y las del propio sector servicios) necesiten muchos más servicios que en el pasado para desarrollar con eficiencia su actividad. La segunda es que, por razones que se relacionan con el control y reducción de costes y con el logro de una mayor eficiencia y flexibilidad organizativa, bastantes empresas han procedido en los últimos años

o bien a una 'externalización' de los servicios que anteriormente tendían a desarrollar dentro de sus propias organizaciones, o bien, deciden simplemente su adquisición en el mercado, buscando la máxima calidad y el mínimo coste.

CUADRO NUM. 1

EVOLUCION DEL IPC POR RUBRICAS DE SERVICIOS

Tasa de variación sobre el año anterior (media anual)

	VIVIENDA						
	Complementos y reparaciones textil	Reparaciones de calzado	Calefacción			Servicios para	
			Alquiler	aluminado y distribución de agua	En propiedad	el hogar	Medicina
1987	6,87	3,37	5,21	-0,86	4,13	7,23	7,36
1988	4,71	3,34	6,54	2,43	6,34	8,22	8,58
1989	3,92	4,28	9,13	3,34	8,64	9,60	8,45
1990	4,59	5,31	8,49	7,59	7,71	10,94	9,60
1991	5,52	5,38	8,90	8,44	6,71	10,60	12,94
1992	6,83	8,59	8,39	6,40	6,18	11,04	12,25
1993 ABR. ⁽¹⁾ ..	5,76	6,68	10,20	7,19	5,68	8,54	7,24

	TRANSPORTE			
	Transporte personal	Transporte público urbano	Transporte público interurbano	Correos y comunicaciones
	1987	4,99	6,08	3,96
1988	3,80	7,94	4,70	2,12
1989	7,11	5,18	4,34	0,35
1990	7,64	4,15	7,19	3,25
1991	8,38	12,58	9,06	5,62
1992	7,41	10,95	7,23	6,28
1993 ABR. ⁽¹⁾ ..	6,98	11,17	5,25	11,65

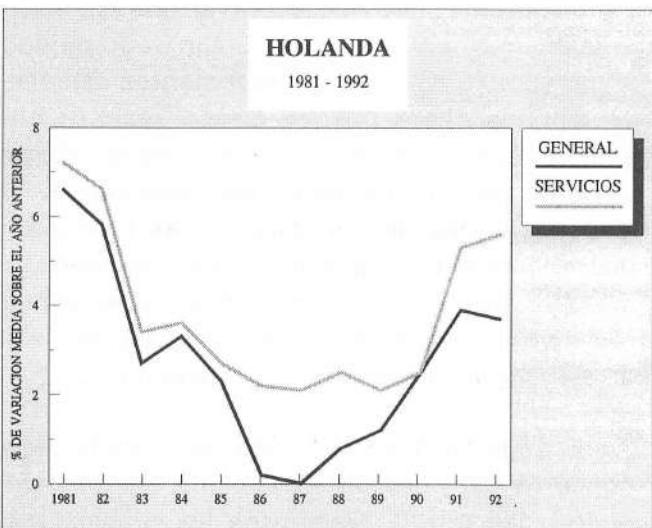
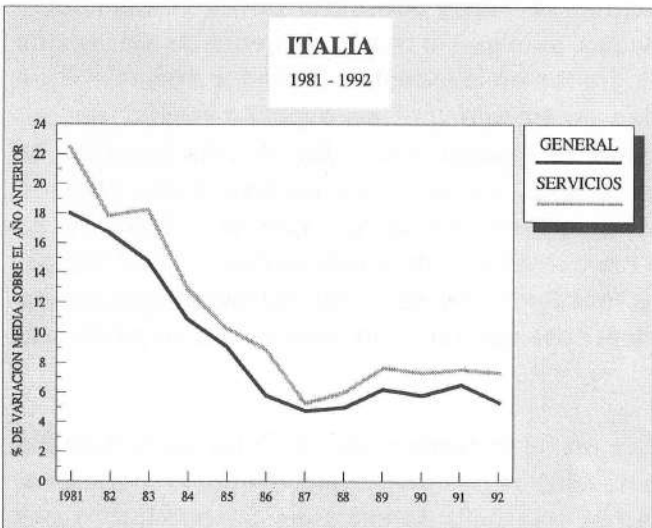
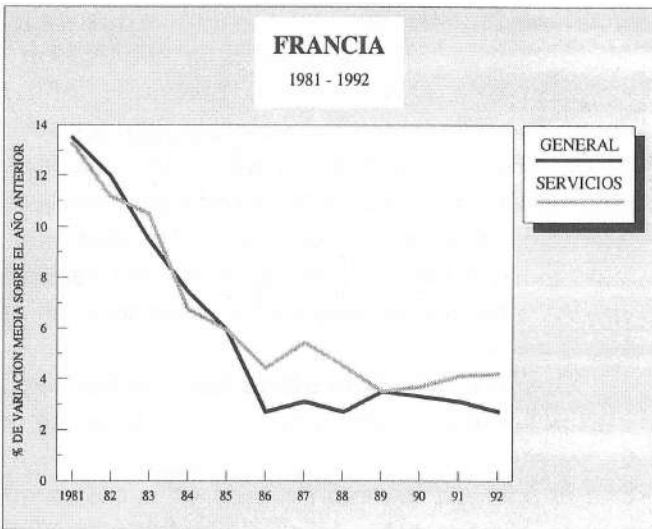
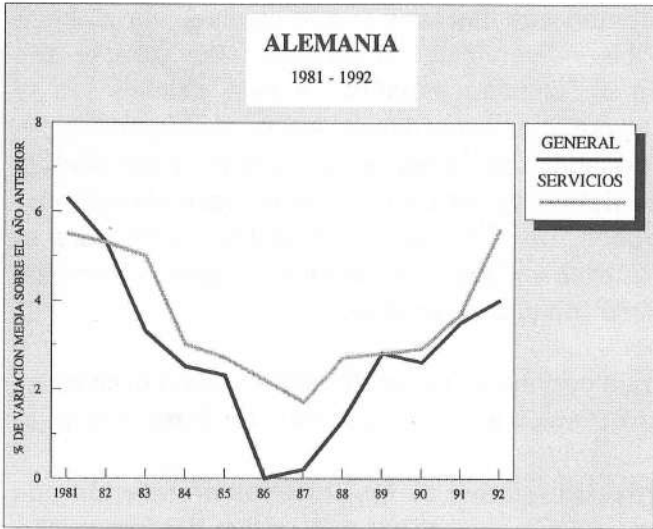
	CULTURA				OTROS GASTOS		
	Esparcimiento	Enseñanza		Enseñanza Universitaria	Otros gastos de enseñanza	Turismo y hostelería	Otros bienes y servicios
		General	Básica				
1987	6,93	1,30	6,79	4,11	6,54	7,00	6,14
1988	7,72	6,97	7,98	5,53	5,47	7,20	4,78
1989	5,48	6,51	7,71	3,74	5,83	8,75	4,57
1990	7,35	6,76	9,42	5,52	7,22	9,63	6,26
1991	7,08	7,19	10,55	6,94	9,06	9,51	6,33
1992	8,71	13,07	10,31	7,13	8,98	9,67	6,37
1993 ABR. ⁽¹⁾ ..	7,79	9,81	9,16	8,84	8,32	7,49	3,93

⁽¹⁾ Sobre abril de 1992

Fuente: IPC. (INE.)

GRAFICO NUM. 3

EVOLUCION DEL IPC GENERAL Y DE SERVICIOS



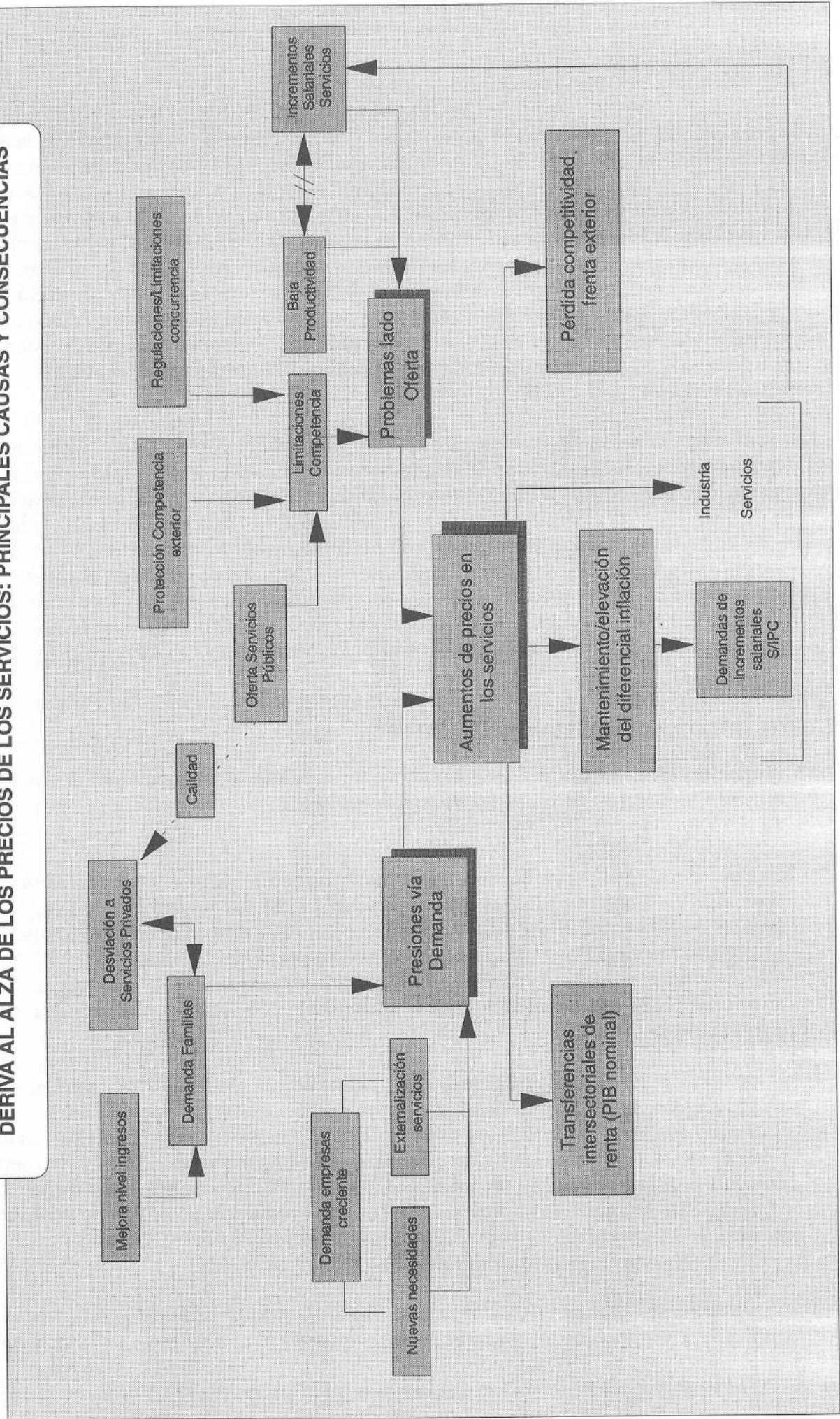
El crecimiento de la demanda de servicios por parte de las familias cuenta también con evidencia empírica y es fácilmente explicable. Por una parte está el simple cumplimiento de la llamada 'ley de Engel', que relaciona los cambios en la demanda de consumo de los individuos y de las familias con los aumentos que experimentan sus ingresos y que explica, vía elasticidad-renta, la tendencia hacia la adquisición de bienes/servicios 'superiores'. Por otra, y ello seguramente está teniendo particular influencia en el caso español, la baja calidad y/o la insatisfacción proporcionadas por algunos servicios públicos suele derivar hacia un **desplazamiento** de la demanda de los mismos hacia el sector privado. Los casos de la medicina y sanidad, la educación, el correo, la formación profesional especializada y los transportes ofrecen abundantes ejemplos de este tipo de 'giro'. Un giro que implica, por otra parte, un doble coste para el ciudadano y para el país: sostener los servicios públicos y pagar -a veces a un coste excesivamente alto, por la falta de competencia- un servicio privado alternativo.

Desde el **lado de la oferta** hay dos problemas que concurren negativamente en una gran parte de los servicios y que influyen directamente en sus precios y en la resistencia de éstos a la baja.

El primero y más conocido es la **baja productividad** relativa de los servicios en relación con los demás sectores, así como su **lento crecimiento**. La principal razón explicativa de este hecho es, como se sabe, que las actividades de servicios suelen ser intensivas en factor trabajo y que la sustitución del mismo (por capital/tecnología) no siempre es fácil, o ni siquiera posible. Paralelamente, hay que subrayar que los incrementos salariales del sector pocas veces suelen relacionarse con la lenta evolución de su productividad, sino con el propio aumento de los precios al consumo (IPC), con los incrementos salariales logrados en la industria y con las presiones que en algunos casos pueden ejercer quienes ofrecen su trabajo (por su especialización, por su singularidad, la falta de transparencia del mercado de trabajo, etc.). En el caso español, la evidencia empírica muestra que, con carácter casi general, los aumentos en las retribuciones de las actividades de servicios (tasas próximas y por encima del 8 por 100 en 1992) no se diferencian excesivamente de los alcanzados en los demás sectores productivos. Todo indica, además, que salvo en situaciones especialmente recesivas, los servicios trasladan con mayor facilidad los aumentos salariales a los precios finales, cosa que también parece posible en el caso de las retribuciones de los profesionales.

El segundo factor que incide sobre la oferta de un buen número de servicios es la **limitada concurrencia y competencia** con la que bastantes de ellos se desenvuelven, lo que, en definitiva, revierte en que la fijación de los precios pueda hacerse bajo condiciones de dominio o por decisiones 'fuera del mercado'. En algunas actividades de servicios -bastantes-, esto es ya una realidad de partida porque están claramente al abrigo de la competencia exterior. En otras, que a veces coinciden con las anteriores, lo que ocurre es que los oferentes operan bajo condiciones y limitaciones especiales que restringen la libre competencia (regulaciones administrativas, normas de los colegios profesionales, exigencias para la entrada en la actividad, etc.). Por último, hay una serie de campos -desde el sanitario y la educación hasta los transportes, el correo y las telecomunicaciones- donde la presencia del sector público en la oferta resulta muy importante, cuando no decisiva en los casos en que la empresa u organismo público operan en condiciones de monopolio. La producción, los precios, la eficiencia no suelen moverse entonces por las presiones del mercado sino por motivaciones y objetivos de carácter político-social.

DERIVA AL ALZA DE LOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS: PRINCIPALES CAUSAS Y CONSECUENCIAS



...Y SUS PRINCIPALES CONSECUENCIAS

La conjunción de las presiones **vía demanda** y de los factores que, desde el **lado de la oferta**, limitan la competencia y permiten una inadecuada relación entre los avances de la productividad y los que experimentan los costes y el excedente empresarial, explican bastante bien la resistencia a la baja de los precios de los servicios y su quasi-natural deriva al alza. Por supuesto que hay bastantes matices que deberían anotarse aquí, aunque no podemos entrar en ellos. Es evidente, por ejemplo, que no todos los servicios experimentan bajos progresos en su productividad; los casos de los sectores más tecnificados (transportes, y telecomunicaciones) y los de algunas actividades que han experimentado cambios organizativos y avances tecnológicos de cierta importancia, como la banca o el comercio, representan excepciones que hay que tener en cuenta (aunque no es extraño que, a su vez, la libre competencia siga teniendo limitaciones en dichas actividades).

De igual modo, la demanda de algunos servicios (entre ellos, los destinados a empresas, el transporte de mercancías y otros) se relacionan más directamente que en otros casos con la evolución del ciclo económico, lo que sin duda da lugar a un comportamiento de los precios más ajustado a la evolución del mercado. Por último, algunos servicios están experimentando un claro proceso de internacionalización y de mayor competencia como consecuencia de la creciente apertura de nuestra economía, aunque la manifestación real de estos procesos es distinta de la que se produce en el campo industrial. Bastantes servicios no son, de hecho, exportables ni importables, lo que obliga al suministrador a moverse hacia los mercados (inversiones directas en el país) o al demandante a desplazarse al centro/país de oferta.

En todo caso, lo que es indiscutible es que los aumentos de los precios de los servicios tienen **tres consecuencias económicas muy importantes:**

- 1º En primer lugar, determinan el mantenimiento e incluso la elevación del diferencial de inflación y, en razón de todas las causas antes indicadas, la resistencia de esta última a su disminución.

Una de las más negativas consecuencias de lo anterior es que al influir los servicios en la tasa de variación del IPC y ser éste el indicador que se toma como referencia mínima para las revisiones salariales en la industria, tiende a operarse un deterioro de este último sector (menor aumento de sus precios vs. mayores costes salariales) que se ve obligado a encarar una de estas dos salidas: la reducción del excedente o la reducción de los costes laborales mediante una mayor tecnificación/capitalización y la consiguiente disminución del empleo.

- 2º El aumento de los precios de los servicios influye también de forma directa en los costes de producción de los demás sectores, y muy especialmente en el industrial, en cuanto utilizador creciente de los mismos como 'inputs' de producción (la amplia gama de servicios a las empresas, los transportes, las relaciones externas, etc...)... Los análisis comparativos realizados con las tablas input-output de la economía española de 1970, 1980 y 1985 prueban bien claramente la importancia que los servicios han adquirido en la tabla de inputs intermedios y, en consecuencia, su creciente incidencia en los costes de producción de las actividades manufactureras.
- 3º Lo señalado en los dos puntos anteriores revierte -en último término- en unos costes productivos crecientes y en la consiguiente pérdida de competitividad del sector industrial

frente al exterior, sólo compensable con ganancias de productividad más altas o mediante una limitación del margen de beneficios. Ambas soluciones tienen implicaciones directas e indirectas muy importantes en las que no parece necesario entrar ahora.

- 4º Por último, el diferente comportamiento de los precios por sectores da lugar a que se produzcan transferencias intersectoriales de renta. La evolución de la estructura del PIB valorado a pesetas corrientes en España refleja con claridad este proceso, al cual ya nos hemos referido anteriormente. Valorado en pesetas de cada año, el PIB de los servicios ha ganado más de 12 puntos en su participación en el total desde los primeros setenta hasta la fecha.

CUATRO POSIBLES FRENTE DE ACTUACION

Las negativas consecuencias del comportamiento de los precios de los servicios están claras. Y, si es así, se hace necesario actuar sin más retrasos y de manera eficaz. Pero, como en tantos otros casos, es más fácil describir la enfermedad y detectar sus causas que sanarlas. Hay que tener en cuenta, además, que estamos hablando de un problema que responde a causas estructurales y no de carácter meramente coyuntural. Los cambios y mejoras seguramente serán, por tanto, más lentos de lo que podría ser deseable. Hay cuatro frentes en los que es posible dar ya la batalla y avanzar:

I. Necesitamos disponer de un análisis exhaustivo de las restricciones a la competencia que existen en las distintas actividades de servicios.

Pensar en la posible aplicación de medidas de tipo general tiene escaso sentido. El carácter tan heterogéneo del sector servicios aconseja un análisis particular de cada una de las actividades y sus problemas. Anteriormente hemos hablado ya de la 'microeconomía' de la inflación de los precios de los servicios. Hay que estudiar bien cada caso y sus circunstancias y sólo así podrá actuarse con eficacia. Disponer de una información objetiva y actualizada debe constituir, pues, el primer paso.

Hace algo más de un año (marzo de 1992), en un documento que ha caído en el olvido pero que contenía compromisos de política económica muy importantes (El Programa de Convergencia), el Gobierno se comprometió a encomendar "al Tribunal de Defensa de la Competencia la realización de un estudio de la legislación sobre precios administrados, exclusividades, situaciones de monopolio y condicionamientos al ejercicio profesional, a fin de que puedan ser identificados los costes del sistema de regulación de un amplio conjunto de sectores".

El informe en cuestión debía haberse presentado en el último trimestre de 1992 y en él, de acuerdo con dicho compromiso y mandato, debían incluirse "propuestas concretas de modificaciones normativas, identificando la Administración que debería llevarlas a cabo".

Al parecer, en estos momentos existe ya un informe global elaborado por el TDC. Sin embargo, sólo se ha difundido -y de ello hace varios meses y con criterios estrictos- un avance relativo a los colegios profesionales. Creemos que -si efectivamente existe- el estudio debería darse a conocer en su totalidad y discutirse a fondo para, sobre esta base informativa, proponer la toma de medidas concretas. Medidas que no sólo corresponderán de la Administración Central, sino a las comunidades autónomas e incluso a las entidades locales.

II. Avanzar hacia la desregulación del ejercicio de las actividades de servicios.

En todos los campos en que ello sea posible hay que proceder a 'desregular' la prestación de las actividades de servicios con objeto de **estimular la competencia** en el ámbito de la oferta, sin perjuicio de que se mantengan aquellos controles o normas que sean necesarios por razones de seguridad o para salvaguardar las garantías del usuario.

En este sentido, entendemos que hay que retomar el debate sobre el papel de los colegios profesionales y proponer medidas que supongan la suavización e incluso la supresión de las barreras de entrada, así como de bastantes regulaciones innecesarias que afectan al ejercicio de muchas actividades profesionales. Entre ellas las normas que se refieren a la existencia de tarifas profesionales mínimas.

Tampoco tiene mucho sentido que para desarrollar ciertas actividades (instalaciones, reparaciones, etc.) haya que contar con una autorización previa. En definitiva, es preciso **eliminar** todos aquellos obstáculos que impidan el crecimiento de la oferta de servicios o que supongan restricciones para el ejercicio de una actividad. Sólo así, frente a una demanda creciente, podrá pensarse en aumentos más moderados de los precios de algunos servicios.

En línea con todo lo anterior habría que acelerar también el cumplimiento de algunos compromisos y reformas que ya fueron incluidos (hace quince meses) en el Programa de Convergencia o que se derivan de nuestra integración en la CE y del Acta Unica. Este es el caso de la liberalización de las telecomunicaciones, donde la prestación de algunos servicios que la CTNE realiza en régimen de monopolio debe desaparecer entre este año y 1996, o el de algunas leyes propias y comunitarias que obligan a introducir cambios en las concesiones de servicios, la fijación de precios por vía administrativa y las situaciones de monopolio en los ámbitos del transporte terrestre, el marítimo y el aéreo.

III. Disminución del sector público.

Para ampliar la oferta de servicios colectivos no hay que pensar necesariamente en un aumento de la dimensión del sector público. Decidirlo así sería emprender claramente un mal camino. Es bien sabido que, en los últimos años, la actividad del sector público como proveedor directo de bienes y servicios ha exigido la canalización de recursos cada vez más cuantiosos, tanto para cubrir la simple prestación como para absorber las pérdidas anuales generadas.

En consecuencia, las medidas a desarrollar en este campo pueden centrarse en tres puntos:

- a) Reducir el tamaño y el papel del sector público en los servicios. El hecho de que unas necesidades sean de carácter colectivo o de que su cobertura responda a razones sociales muy claras no debe significar que el sector público tenga que ser -forzosamente- quien las preste de forma directa. El sector privado puede y debe colaborar en ello. La experiencia muestra, además, que el sector público (organismos y empresas públicas) no siempre es capaz de garantizar la provisión de los servicios, ni la calidad deseada, ni una gestión eficiente. En ocasiones, una falta de rentabilidad crónica va acompañada incluso de una estructura de costes mal conocida o inadecuada. La privatización (parcial o total) de algunas empresas públicas seguramente actuaría como revulsivo, si al mismo tiempo se eliminasen las posiciones monopolísticas de las que dichas empresas disfrutaban.

- b) Hay dos ámbitos en los que la presencia del sector público deberá mantenerse: el educativo y el sanitario. Pero, en ambos terrenos es preciso desarrollar una clara lucha por la calidad de las prestaciones y por el logro de mejoras en la gestión de los recursos. Una mayor participación del sector privado en ambos campos parece que podría ser muy positiva.
- c) De acuerdo con lo señalado en a), hay que plantearse sino la privatización total, al menos la de algunos de los servicios que prestan determinadas empresas públicas. Los casos de Renfe, Iberia, Aviaco, Transmediterránea y otros son claros. Por razones político-sociales algunos servicios deberán seguir en el ámbito público para garantizar unos mínimos a todos los ciudadanos en materia de transportes, pero los costes de estas decisiones para el conjunto de la sociedad deben quedar muy claros en los Presupuestos del Estado. No tiene sentido, por ejemplo, que la explotación de algunos servicios aéreos con un elevado tráfico y que son muy rentables deba seguir en régimen de monopolio, haciendo que el usuario pague no sólo un billete a un precio más caro del que resultaría en un mercado más competitivo, sino el mantenimiento de los servicios que no son rentables y, por último, las pérdidas anuales de las compañías. En el caso de Renfe, cabe igualmente dar entrada al sector privado en ámbitos como el de los ferrocarriles de cercanías, algunas líneas de larga distancia e incluso los transportes de mercancías.

IV. Ajustar los incrementos salariales a la productividad.

Con unos incrementos en las retribuciones salariales en los servicios (1992) comprendidos entre el 6 y el 11 por 100, resulta difícil pensar que los precios puedan moverse en torno a unos aumentos del 4 por 100, siendo la productividad aparente del sector muy baja (escasamente superior a cero en un buen número de actividades).

La contención de los sueldos y salarios, así como la reducción de otros costes de producción (fiscalidad municipal-IAE-, alquileres, energía, costes financieros...) es absolutamente necesaria para que los precios de los servicios acaben moderando sus aumentos.

La actual situación recesiva contribuirá, posiblemente, a que las reivindicaciones salariales del sector sean mucho más moderadas este año. Pero hay que establecer acuerdos que miren, sobre todo, hacia el futuro, para que los incrementos salariales (y los consiguientes aumentos de los beneficios y de las retribuciones de los profesionales) no sigan dañando a nuestra economía, perjudicando no sólo la estabilidad sino la creación de empleo.

En la última década, sectores tan concretos como la Hostelería y la Restauración han perdido gran parte de su ventaja competitiva a escala internacional en razón de sus crecientes costes y precios. Mejorar las condiciones de partida del sector en términos de retribuciones -años sesenta- era absolutamente necesario e inevitable. Pero, el perjuicio que nos hemos causado al acelerar los aumentos en los costes será ya difícilmente recuperable y, al final del trayecto, en ésta y en otras ramas, lo que realmente se recogen son cierres de establecimientos y destrucción de empleo. Incluso en un sector tan intensivo en factor trabajo como son los servicios.

NOTAS

* Deseo agradecer a Pablo Alcaide su colaboración en la preparación de los cuadros y gráficos.

* Referencias bibliográficas:

BAUMOL, W.J. (1985): "Productivity policy and the service sector", en: Inman, R.P. (ed), *Managing In Service Economy*, Cambridge University Press, Cambridge y N. York.

CASARES, J. y REBOLLO, A. (1993): "Inflación y distribución comercial. Una nota para el análisis de la inflación en los servicios", *Información Comercial Española*, Nº 713, enero.

CUADRADO, J.R. (1993): "Precios de los servicios e inflación: un campo para las políticas microeconómicas y de reordenación"; *Cuadernos de Información Económica*, nº 70, enero.

CUADRADO, J.R. y DEL RIO, C. (1993): *Los servicios en España*. Pirámide, Madrid.

DEL RIO, C. (1992): *Evolución de los servicios en España*, Secret. de Estado de Economía, MEH., Madrid.