

¿Acabaremos trabajando todos en servicios?

Juan R. Cuadrado Roura*

El primer número de Cuadernos de Información Económica se publicó en 1987; la revista cumplirá, pues, muy pronto sus treinta años de existencia. Durante este largo período de tiempo la economía española ha experimentado cambios muy importantes. Uno de ellos es, sin duda, la expansión (casi continua) del sector servicios y el paralelo retroceso del peso de la industria en la economía nacional, singularmente en el caso de las manufacturas. Es un proceso que continúa en estos momentos, aunque con perfiles algo diferentes de los que a veces se manejan para explicarlo. Los cambios no son algo que nos vaya a llegar pronto, sino que están ya aquí. El “consumo” de servicios por parte de los individuos y familias tenderá a continuar incrementándose, la industria, el sector primario y también los propios sectores seguirán demandando servicios para producir los bienes que elaboran, las exportaciones de servicios también siguen una trayectoria expansiva a escala internacional y, finalmente, el suministro de servicios vinculados al Estado de bienestar (educación, salud, otros servicios sociales) difícilmente se reducirá en los próximos años. El objetivo de este artículo es tratar de dar una respuesta a la pregunta –quizás algo intrigante– que figura en su propio título. Sin duda es difícil ofrecer una respuesta concluyente, pero hay argumentos para pensar que la terciarización de la economía y de la sociedad todavía tiene y tendrá un cierto recorrido con respecto a la situación actual.

El avance (imparable ¿!) hacia la “terciarización” de la economía

En 1985 el número de ocupados en actividades de servicios representaba el 56,4% del total de la población empleada en España. Este por-

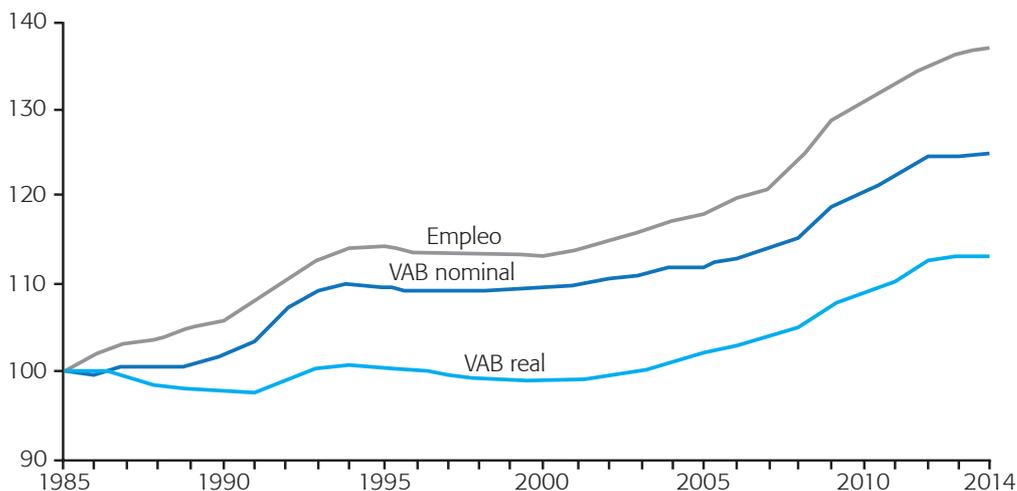
centaje se ha situado en 2015 en el 74,6%, de los algo más de 18 millones de personas ocupadas con que se cerró el año. En términos de su aportación al Valor Añadido Bruto (VAB), es decir VAB servicios/VAB total, la evolución del peso relativo del sector servicios ha sido también espectacular.

* Catedrático de Economía Aplicada (Em.) Universidad de Alcalá y director del Programa de Doctorado en Economía y Ciencias Jurídicas de la Universidad Camilo José Cela.

Gráfico 1

Evolución del VAB y el empleo en el sector servicios 1985-2014

(Base 100 en 1985)



Fuentes: Comisión Europea, AMECO, De Picazo y Gil (2015).

Hemos pasado del 57% de 1985 al 74,3% en 2014, en valores a precios corrientes, diferencia que se acorta –obviamente– cuando utilizamos datos a precios constantes (65,3% y 74,2%, respectivamente, en esos mismos ejercicios). El gráfico 1 muestra la evolución del empleo y el VAB a precios corrientes y constantes de los servicios durante el período 1985-2014, asignando valor 100 a las correspondientes cifras de 1985.

La cara opuesta de esta moneda es el sector industrial, que ha descrito un camino claramente inverso. La industria (agregando manufacturas, energía y otros) empleaba en 1985 al 22,7% del total de las personas ocupadas en el país, porcentaje que en 2014 ha pasado a ser del 13,5% (12,2% de manufacturas y 1,3% para el resto de la industria)¹. El retroceso en el porcentaje que supone el peso del VAB industrial en el total espa-

ñol es menos dramático, lo cual se relaciona con la eficiencia/productividad del sector comparados con el resto. En su conjunto, la contribución de la industria al VAB supuso en 2014 un 17% del total, mientras que en 1985 su peso equivalía aproximadamente² al 26%.

Este doble proceso no admite discusión. Sin embargo, hay que advertir que los porcentajes de participación relativa de ambos sectores se han visto afectados recientemente por el impacto de la crisis³. Como es bien conocido, las manufacturas han resultado especialmente dañadas durante el período 2008-2014, con una considerable pérdida de empresas y de tejido productivo. De hecho, la producción industrial todavía no ha recuperado los niveles que tenía en 2007. En el caso de los servicios, los efectos de la crisis tam-

¹ Tomamos como referencia la base de datos del INE (2015).

² Datos de la base OCDE (2015). Cuando se utilizan y comparan diversas fuentes relativas a los datos sectoriales –sean los datos de la CN (INE), de la OCDE o de EUKLEMS, por ejemplo– se observan diferencias, tanto en las cifras totales (especialmente de VAB) como en los porcentajes relativos. Dichas diferencias se deben, en buena parte, no solo a la diferente computación por ramas, sino a los cambios metodológicos y del año base tomado como referencia que se han producido a lo largo del período 1985-2015.

³ Los diferenciales en la evolución de los precios industriales y de servicios contribuyeron asimismo en el pasado a ampliar las diferencias de peso de ambos sectores al utilizar valores a precios corrientes.

bién han sido importantes, como reflejan algunos retrocesos del empleo (véase el cuadro 1) y de la actividad en algunas ramas específicas, como el sector distribución y reparaciones, el inmobiliario, y los servicios personales y otros servicios. Estos comportamientos, junto con la fuerte caída del empleo y la producción del sector construcción, han jugado a favor de que el sector servicios incremente su peso relativo algo más de lo que hubiera podido producirse sin la crisis. Un dato a tener en cuenta es que entre 2008 y 2014 el peso relativo del empleo en los servicios ha aumentado en España 6 puntos, cuando la tendencia precedente desde el 2000 hasta 2007, aunque siempre era ascendente, solamente se incrementaba alguna(s) décima(s) anual (es).

En cualquier caso, la fuerte “terciarización” de la economía española es un hecho poco discutible, aunque no constituye un caso singular a escala internacional. La trayectoria de la economía española hacia dicha terciarización ha seguido, con algunas diferencias y un retraso inicial, la línea que previamente habían recorrido otros países, como EE.UU., el Reino Unido, Holanda, Suecia, Francia y otros. El peso total del empleo español en las distintas ramas de servicios está actualmente a la misma altura que la mayoría de las economías más avanzadas y cuando se comparan nuestros datos con los de otros países, España supera a algunos de ellos –como Japón y Alemania⁴– iguala a otros muchos y el porcentaje de la población ocupada en servicios está por encima de la media de la UE-28 (74,1%).

Cuadro 1

Variaciones en el empleo por ramas de servicios en España 1995-2014

	Miles de ocupados			Var. 2014-2007	
	1996-T2	2007-T2	2014-T2	Miles	%
Servicios de distribución	2.907,0	4.288,0	4.232,9	-55,1	-1,3
Servicios de venta (mayor, menor y reparaciones)	2.137,3	3.090,6	2.871,5	-219,1	-7,1
Transporte	602,2	904,4	860,0	-44,4	-4,9
Información y Comunicaciones	167,5	293,0	501,4	208,4	71,1
Servicios de producción	1.019,8	2.191,6	2.306,7	115,1	5,3
Inst. financieras e inmobiliarias	396,3	674,2	555,2	-119,0	-17,7
Servicios a empresas	623,5	1.517,4	1.751,5	234,1	15,4
Servicios sociales	2.327,7	3.641,8	3.898,3	256,5	7,0
Actividades sanitarias	694,3	1.212,1	1.413,3	201,2	16,6
Administraciones públicas	851,7	1.238,2	1.304,6	66,4	5,4
Educación e investigación	781,7	1.191,5	1.180,4	-11,1	-0,9
Servicios personales	1.698,6	3.367,3	2.840,0	-527,3	-15,7
Hostelería	773,5	1.475,3	1.421,3	-54,0	-3,7
Otros servicios *	925,1	1.892,0	1.418,7	-473,3	-25,0
Total servicios	7.953,1	13.488,7	13.277,9	-210,8	-1,6

Notas: * Incluye las rúbricas de “Otros Servicios”, “Servicios recreativos y culturales” y “Personal doméstico”.

** Excluido el empleo en organizaciones extraterritoriales.

Fuentes: EPA, INE.

⁴ Hay que recordar que en ambos países el sector manufacturero ha mantenido siempre un mayor peso que en el resto.

La estructura interna del sector en España muestra, sin embargo, algunas diferencias apreciables con respecto a los países mencionados. Como es obvio, la rama de hostelería y similares tiene en nuestra economía un peso bastante mayor que en el resto de los países tomados como referencia. Algo que también ocurre –aunque sin dicha justificación– con el sector distribución, tanto minorista como mayorista, que mantiene un volumen de empleo bastante más alto que el de los países más desarrollados, lo que indudablemente refleja que el sector está todavía bastante alejado del grado de eficiencia que ha alcanzado en otras economías. Otro importante dato a subrayar es el menor peso de las Actividades profesionales, científicas y técnicas, bloque en el que se integran también los “Servicios a las empresas”. El empleo en esta rama de actividad –crucial para el desarrollo de las economías modernas– supone en España el 10,7% del total del sector servicios, mientras que en Alemania es el 16,1% y en Francia el 15,7%.

La rama de Actividades profesionales, científica y técnicas, donde se integran también los “Servicios a las empresas”, tiene en España un menor peso que en otras economías avanzadas. El empleo de esta rama –crucial para el desarrollo de las economías modernas– supone en España el 10,7% del total del sector servicios, mientras que en Alemania es el 16,1% y en Francia el 15,7%.

El análisis desagregado por ramas de actividad muestra, pues, que el fuerte peso del sector oculta debilidades y aspectos que deberían mejorar claramente para que las semejanzas con los países más dinámicos y desarrollados no queden reduci-

das a un conjunto de datos muy agregados. Nuestro sector servicios requiere cambios y demanda que impulsen y estimulen la mejora de algunas ramas que son cruciales para lograr un desarrollo sostenible y mejorar la capacidad competitiva de nuestra economía, como sucede con el transporte ferroviario de mercancías, el peso y la dinámica de los servicios a las empresas, en particular los KIBS (*Knowledge-Intensive Business Services*), los servicios relacionados con I+D+i, el sector distribución y otros. En bastantes casos, los excesos de reglamentación (tanto estatal como de las comunidades autónomas) deberían revisarse seriamente para lograr su dinamización y una mayor eficiencia y, desde luego, todo el sector en su conjunto debería ocupar un lugar mucho más relevante en la agenda de las autoridades. No cabe entrar aquí en mayores detalles, pero bastaría recordar el inexplicable retraso con que nuestro país ha aplicado las exigencias de la Directiva Europea de Servicios de 2006, que si bien dio lugar a que en España se aprobasen dos leyes marco importantes⁵, sus objetivos apenas se han traducido a medidas concretas y prácticas en varios ámbitos operativos del sector servicios.

“Desindustrialización” y servicios

Aunque en los años ochenta del pasado siglo tuvo cierta aceptación, parece claro que a estas alturas *contraponer la expansión de los servicios y el retroceso de la industria* constituye una burda explicación de lo que se ha dado en llamar la “desindustrialización”, un proceso que se empezó a observar en algunos países desarrollados desde mediados de los setenta y que, al menos cuando tomamos como referencia el peso de este sector en términos de empleo y VAB respecto al total de las economías, ha seguido una trayectoria casi

⁵ La Ley 17/2009, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (vulgarmente calificada como “Ley Paraguas”) y La Ley 25/2009 (conocida como “Ley Ómnibus”) de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley de libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.

⁶ En el caso de España ya se han citado algunos indicadores muy significativos, sobre todo en términos de caída del empleo. Otros datos relativos al sector industrial, como han subrayado Fariñas, Martín y Velázquez (2015), no muestran esta tendencia a una continua reducción: “la contribución del sector a la exportación, a la I+D+i o al aumento de la productividad del país son muy elevadas. Las manufacturas suponen el 75% de las exportaciones de bienes, el 47% del gasto en I+D y su contribución al crecimiento de la productividad del trabajo en el período 2010-2012, ha sido del 26%”.

imparable de pérdida de posiciones relativas⁶.

Entre las distintas teorías e hipótesis que han estado más en boga sobre las causas que podían explicar dicho proceso de desindustrialización figura, desde luego, el esquema “servicios *versus* industria”, tomando como base las diferencias de productividad entre el sector industrial (con niveles y tasas de variación medias más elevadas) y los servicios (con una productividad media siempre más baja). Algunos autores, como Demmou (2010), Lawrence y Edwards (2013) y otros han subrayado estas diferencias relativas como principal explicación del declinar de las industrias manufactureras frente al aumento del peso relativo de los servicios, particularmente en cuanto al empleo total. Sin embargo, también se defendieron como causa del proceso “desindustrializador” otras tesis más o menos parciales y acertadas, como la que relacionó dicho proceso con el desplazamiento provocado por el sector público (a partir de Bacon y Eltis, 1976); la que encuentra apoyo en los efectos de los avances tecnológicos sobre el empleo industrial; la que otorga particular relevancia a las consecuencias de la globalización y la deslocalización de empresas industriales (o de parte de ellas) a terceros países. Sin olvidar, por supuesto, las consecuencias de la creciente competencia de los países emergentes en el ámbito del comercio internacional de productos industriales, o los efectos de la “externalización” de servicios que desde hace bastante años se ha venido produciendo en las empresas industriales, al que más tarde nos referiremos.

El debate “servicios versus industria” tiene cada vez menos sentido, porque lo que se observa con claridad es que lo que se ha producido y sigue produciéndose es una creciente integración entre ambos sectores e incluso una relación de complementariedad.

Cada una de estas tesis y alguna más de carácter más descriptivo que explicativo (como la relacionada con el llamado “cambio estructu-

ral”) puede contribuir a explicar e interpretar, sin duda, una porción del retroceso del peso relativo de la industria que se ha producido durante las últimas décadas en los países avanzados, que por cierto siguen calificándose —creo que inapropiadamente— como “industrializados”. Pero, en mi opinión, el debate “servicios *versus* industria”, en concreto, tiene cada vez menos sentido, porque lo que se observa con claridad es que lo que se ha producido y sigue produciéndose es una *creciente integración entre ambos sectores* e incluso una relación de *complementariedad* (Cuadrado y Del Río, 1993; González Moreno, 1997), cuestión a la que dedicaremos atención más adelante.

Desde el punto de vista de los servicios, la búsqueda de explicaciones sobre su continua expansión también ha contado con diversas interpretaciones teóricas. Una de las más destacadas fue relacionar la demanda de servicios —y por tanto su expansión— con el aumento de los ingresos por habitante, algo que el estadístico Ernst Engel (1857) había puesto ya de relieve hace siglo y medio, y que más tarde se ha complementado con otros procesos sociales importantes, como la creciente urbanización, la incorporación de la mujer al mercado laboral, los cambios en las pautas sociales de comportamiento o la evolución de la pirámide de población. Sobre la base de las relaciones entre ingresos per cápita y crecimiento de los servicios se ha construido más recientemente la tesis de las dos grandes oleadas expansivas del terciario (Eichengreen y Gupta, 2009), que en definitiva es bastante más descriptiva que explicativa.

Por el contrario, una de las interpretaciones que ha dejado mayor huella es la que relaciona la expansión de los servicios (sobre todo en cuanto a su empleo) con las diferencias relativas de productividad entre manufacturas y servicios. Este hecho ya lo puso de relieve Fourastié (1949), pero se desarrolló con más fuerza en la literatura a partir de la aportación seminal de Baumol (1967), que no solo anunciaba la enfermedad de los costes (*cost disease*) en las relaciones entre sectores dinámicos/productivos (esencialmente las manufacturas) y sectores retardatarios (los servicios),

sino que concluía que la expansión del sector terciario en las economías más avanzadas acabaría determinando que estas registrasen tasas de crecimiento económico cada vez más bajas. Una tesis que fue seguida y ampliada por bastantes autores, como De Bandt (1991), aunque posteriormente el propio Baumol (2002) la puso parcialmente en duda y un buen conjunto de contribuciones posteriores han concluido que si bien la productividad media de los servicios es más baja que la de la industria, varias de sus ramas obtienen niveles de productividad y tasas de crecimiento comparables, e incluso en algún caso superiores, a la media de las manufacturas.

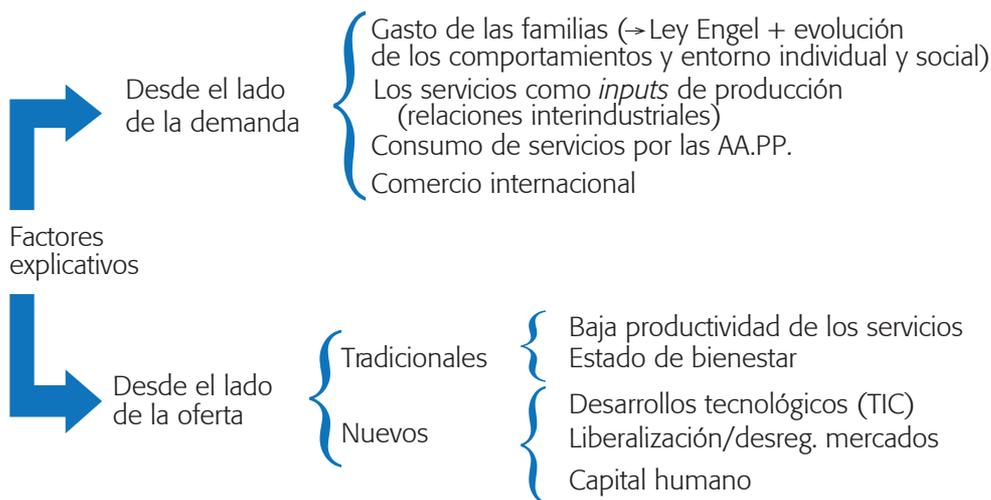
Hoy, tomando como piezas del problema algunas de estas ideas, lo que se mantiene es que la expansión de los servicios no puede explicarse por un solo factor, ni siquiera por alguno que pueda considerarse particularmente importante (las diferencias de productividad, o las mejoras en los niveles de ingresos, por ejemplo), sino que hay que basarla en varios de ellos. Tenemos, de hecho, una visión bastante más clara y comprensiva sobre la diversidad de factores que determinan el incremento casi continuo del peso de los servicios en las economías más avanzadas (Cuadrado,

2013b). Entre ellos, la intensificación de las relaciones entre industria y servicios, donde estos últimos juegan un creciente papel como *inputs* en la producción de bienes y también, como veremos más adelante, vía *servitización* de las industrias manufactureras.

El cuadro-síntesis adjunto muestra los principales factores que pueden considerarse claves para explicar el crecimiento del sector servicios (cuadro 2). No vamos a entrar aquí en cada uno de ellos. Es evidente que la mejora de los niveles de ingresos de los individuos y familias y la elasticidad-renta-precios de los servicios constituye un factor que impulsa la demanda creciente de servicios por parte de la sociedad. Pero, como ya he señalado, junto a la renta hay también factores que influyen en el consumo/demanda de servicios de los ciudadanos y cuya raíz no es estrictamente económica, como los procesos de urbanización, la evolución de las pirámides demográficas o los cambios en las pautas sociales de comportamiento. Y, por supuesto, como sugiere dicho cuadro 2, hay otros factores que favorecen la "terciarización", tanto desde el lado de la demanda como desde la oferta. En el primer caso, los requerimientos de servicios que realiza la industria han sido y son

Cuadro 2

Factores que impulsan la expansión de los servicios



Fuente: J.R. Cuadrado R.

un factor muy determinante y a este tema sí que vamos a dedicarle más atención.

El avance hacia una economía “servindustrial” y la borrosa frontera entre bienes y servicios

Un hecho bien probado empíricamente es que en todas las economías avanzadas, y por supuesto en la española, los servicios han incrementado claramente su importancia como *inputs* de todas las ramas productivas, ya sean las manufacturas, la energía, las actividades primarias o los propios servicios. En síntesis lo que ha venido ocurriendo desde hace bastantes años es que la *demanda intersectorial de servicios* se ha incrementado sustancialmente, lo cual se refleja de forma clara en las tablas *input-output* (I-O) de todos los países, incluidas las españolas.

En el sector industrial, la producción de algunos servicios (contabilidad, finanzas, comercialización, diseño y servicios técnicos, transportes propios, etcétera) formaba parte tradicionalmente de la estructura interna de las empresas, particularmente en las de mayor dimensión. En los esquemas de organización de bastantes empresas manufactureras figuraban con mucha frecuencia secciones o departamentos de contabilidad, transporte, mantenimiento, limpieza industrial, diseño, etc., de forma que quienes realizaban dichas tareas aparecían estadísticamente como “empleo industrial” en la correspondiente rama manufacturera. Dichas secciones no han desaparecido totalmente, pero, por razones vinculadas a los cambios organizativos y a la búsqueda de una mayor eficiencia, ahorros en los costes y una mayor flexibilidad operativa, las empresas han evolucionado progresivamente desde la producción *in-house* de muchos servicios a su externalización (*outsourcing*), canalizando su demanda hacia empresas externas más especializadas⁷. Al propio tiempo, la creciente complejidad

del entorno en que operan las compañías de cualquier tamaño (problemas fiscales y legales, nuevas necesidades cara a la exportación, renovación de diseños, campañas publicitarias, transportes de suministro y de distribución, etc.) ha impulsado también la demanda externa de servicios. No solo por parte de los grandes grupos y empresas industriales, sino por las empresas de mediano tamaño e incluso las pequeñas.

Esta evolución ha generado varios hechos interesantes:

- Los servicios de todo tipo, y en especial los llamados “servicios a las empresas”, han incrementado su peso en la función de producción de las empresas. Y lo han hecho como *inputs directos* (los que demanda directamente cada empresa), así como *indirectos* (los servicios que están integrados en otros *inputs* materiales, de energía, etc. que la empresa adquiere a otras empresas –del mismo o de otro subsector– para producir lo que fabrican).

Como consecuencia de este comportamiento, en bastantes países desarrollados los servicios alcanzan como media entre un 29 y un 36% de los consumos intermedios directos, si bien existen variaciones entre las distintas ramas manufactureras.

En un amplio número de productos los materiales, como tales, han perdido peso y, por el contrario, el componente de servicios lo ha incrementado, bien sea en los estudios técnicos, en el diseño, en el análisis de mercados, software incorporado, etc. La consecuencia es que cuando adquirimos un determinado “bien” o producto industrial la composición bien-servicios es cada vez menos definida o más borrosa.

⁷ En algunos casos, sobre todo en grandes grupos empresariales, lo que se produjo y se está produciendo es la creación de nuevas empresas (esencialmente de servicios) “fuera” de la matriz anterior, bien sea para atender solo a la empresa industrial original o bien para abrirse a la prestación de servicios a otras empresas en régimen de libre competencia en los mercados.

- *La diferencia entre producto y servicio se ha hecho y se está haciendo cada vez menos evidente, o, si se quiere, menos clara.* En un amplio número de productos los materiales, como tales, han perdido peso y, por el contrario, el componente de servicios lo ha incrementado, bien sea en los estudios técnicos, en el diseño, en el análisis de mercados, *software* incorporado, etc. La consecuencia clara de todo ello es que cuando adquirimos un determinado “bien” o producto industrial (desde un automóvil a un aparato electrónico) la composición bien-servicios es cada vez menos definida o más borrosa.
- Por último, desde el punto de vista estadístico, estos cambios han implicado una transferencia de empleo (y también de VAB) desde el sector industrial —donde anteriormente figuraban contabilizados— al de servicios, proceso impulsado tanto por la simple “externalización” (*outsourcing*) de los servicios *in-house* a los cuales ya nos hemos referido, como por la necesidad de contar con nuevos servicios para resolver el tipo de problemas con que se enfrentan las empresas para cumplir las complejas normativas legales y fiscales y, sobre todo, para ser más rentables y competitivas mediante la contratación de otros muchos servicios a empresas especializadas⁸. Sin duda una parte del crecimiento “estadístico” de los servicios se debe a este cambio en el modelo organizativo empresarial, que afecta no solo a las manufacturas sino también a las actividades prima-

rias y a la mayoría de las ramas que integran el propio sector servicios.

Los estudios empíricos realizados en distintos países muestran que todos los sistemas productivos están *cada vez más interrelacionados* con los llamados servicios a la producción. Los servicios a empresas de carácter “directo”⁹ suman, como media, más del 18,6% de los *inputs* que utilizan las manufacturas en las economías de la UE-15¹⁰. Dicho porcentaje es bastante superior en el caso de algunas ramas industriales, como las de fabricación de maquinaria agrícola e industrial, la de equipos y materiales eléctricos, la de medios de transporte y el sector textil y confección. Los porcentajes medios¹¹ de utilización de dichos servicios varían, asimismo, según los países: son más elevados en los casos de Alemania (20,8 %), Francia (19,8%) o Irlanda (18,6%) y alcanzan porcentajes análogos o inferiores a dicha media en Italia, Holanda, Finlandia e incluso el Reino Unido.

En el caso de España hemos actualizado, de forma simplificada, los datos que se habían alcanzado en un estudio pionero sobre las relaciones entre los “Servicios a las empresas” (SEMP) y la industria (Cuadrado y Rubalcaba, 2000), donde se utilizaron como herramientas las tablas I-O españolas de 1980, 1990 y 1994¹². La Tabla I-O correspondiente a 2005, que se ha empleado a efectos de comparación con los resultados precedentes, permite apreciar claramente que se confirma la tendencia creciente en el uso de SEMP por parte de las empresas de prácticamente todos los sectores manufactureros. El cuadro 3 presenta, en concreto, los resultados del análisis de la terciarización

⁸ Estudios de mercado, rediseño de productos, resolución de problemas técnicos de producción, incorporación de nuevas tecnologías, servicios informáticos, etcétera.

⁹ Es decir, los servicios que demanda directamente cada rama productiva. No se incluyen, por tanto, los servicios ya integrados en otros *inputs* que dichas ramas demandan (*inputs* indirectos de servicios), ni tampoco algunos servicios que sí se integran en el bloque de servicios a la producción, como los transportes, almacenamiento, comercio, etc.

¹⁰ Los porcentajes que siguen están basados en las tablas I-O nacionales correspondientes a 2005, de Eurostat Database.

¹¹ Los datos se refieren a los *inputs* directos, a los cuales habría que sumar los indirectos para determinar la terciarización total en cada rama.

¹² Puede verse en dicho trabajo la metodología empleada. En el proceso de actualización solo la hemos aplicado parcialmente y los resultados son todavía muy provisionales. Pero, en cualquier caso, proporciona una aproximación bastante interesante aunque sea a escala agregada por ramas productivas, sin diferenciar por tanto las diferencias que existen a escala de empresas, por tamaños, por ejemplo.

Cuadro 3

Terciarización total de las ramas industriales españolas

En porcentaje servicios a las empresas

	1980	1990	1994	2005
Minerales férricos y no férricos	12,98	14,15	15,21	16,3
Minerales y productos no-metálicos	16,74	19,24	21,22	22,9
Productos químicos	18,92	24,36	27,01	28,9
Maquinaria agrícola e industrial	18,01	23,09	26,29	29,1
Máquinas de oficina	19,16	22,12	26,04	31,2
Material eléctrico	18,88	24,41	26,39	29,3
Medios de transporte	21,37	29,20	33,75	37,4
Productos alimenticios	14,44	23,06	22,77	23,8
Textil y confección	15,96	20,74	22,51	26,2
Papel, impresión y derivados	15,56	22,50	23,53	25,1
Cauchos y plásticos	12,63	21,07	22,57	23,6
Otros productos manufacturados	20,25	25,51	26,20	28,8

Fuentes: Cuadrado y Rubalcaba (2000) y elaboración propia para el año 2005.

rización total (*inputs* directos e indirectos) de un conjunto de industrias manufactureras españolas, tomando como referencia los servicios a empresas. Los resultados obtenidos creemos que son bien elocuentes.

Conviene señalar, con todo, que la utilización de las Tablas I-O no constituye la única vía –ni quizás la mejor– para estudiar el tema del que nos estamos ocupando. Sin duda proporciona una aproximación por ramas productivas que es bastante interesante y que ilustra claramente lo que se ha dado en llamar la “terciarización” de la industria. No nos informa, sin embargo, de las diferencias que sin duda existen a nivel de empresas “dentro” de las distintas ramas manufactureras. Es decir, teniendo en cuenta el tamaño de las empresas, diferenciando cuando menos las grandes, medianas y pequeñas empresas, así como si tienen o no participación extranjera, si son o no exportadoras, etc. En este sentido, la base de datos de la Fundación SEPI (*Encuesta sobre Estrategias Empresariales*), el recurso a encuestas específicas o la utilización de otros datos incorporados a regis-

tros fiscales y mercantiles podrían constituir una opción para profundizar y enriquecer este tipo de análisis, aunque no tenemos constancia de que se haya llevado a cabo.

Un paso más: la *servitización* en las empresas industriales

El término *servitización*, aparte de ser un anglicismo, quizás no sea el más adecuado para expresar un hecho que desde hace algunos años se está produciendo en el sector industrial y que también se está extendiendo a un creciente número de empresas de servicios.

El hecho en sí surgió al producirse un notable giro en el enfoque operativo de algunas empresas manufactureras, envuelto en lo que podría calificarse como un cambio sustancial en el enfoque de sus planes de negocio. Como ha señalado Neely (2013, pág.1), “en esencia la *servitización* es un proceso de transformación que tiene lugar en empresas (generalmente manufactureras) que deciden desarrollar determinadas capacidades

que estiman necesarias para proveer o facilitar servicios y soluciones que suplementen sus ofertas tradicionales de productos". La *servitización* de las empresas industriales constituye, pues, un giro que conduce a que las empresas esencialmente "industriales" produzcan y ofrezcan servicios a la vez que los productos o bienes que fabrican. Ambos, productos y servicios, se ofrecen como un solo paquete, casi siempre adaptado a los requerimientos de los clientes y del mercado. En consecuencia, la *servitización* se considera una vía innovadora de las capacidades y procesos de una organización empresarial que busca generar más valor mediante una evolución desde la venta de productos (bienes) a vender *Product-Service Systems*. Este *mix* producto-servicio implica que la empresa brinda a sus clientes una oferta integral —aunque acomodada caso a caso—, a cuyo efecto diseña, construye y facilita un conjunto de servicios que incrementan el valor y el atractivo del producto o conjunto de productos por los que se interesa el cliente.

La servitización de industrias supone una deriva creciente de la industria hacia la prestación de servicios desde la propia empresa industrial, como elemento crítico de una nueva estrategia competitiva, incluyendo la diferenciación del producto y de todo lo que lo acompaña. El producto se convierte, así, en una plataforma para vender servicios.

Tradicionalmente, los servicios que ofrecían las compañías se encuadraban en los llamados "servicio posventa", como la instalación, mantenimiento y reparación de los bienes vendidos dentro de unos límites de tiempo garantizados. Sin embargo, en el caso de la *servitización* la oferta se define como un paquete que integra bienes y servicios que persiguen satisfacer las necesidades del cliente e incluso anticiparse a ellas. La razón última de este giro en el plan de negocio de la empresa que fabrica un determinado bien o producto es la incorporación de un amplio plan de servicios que le permitirá ser competitiva en el mercado y "diferenciarse" también de otros com-

petidores (Oliva y Kallenberg, 2003; Gebauer y Friedli, 2005; Ahamed *et al.*, 2013). Ofrecer un nivel de servicios más elevado que los competidores constituye, así, una vía para que su oferta sea más atractiva para los clientes.

El número de ejemplos de empresas manufactureras que venden servicios es creciente. Un caso citado frecuentemente, por su carácter pionero, es el de Rolls Royce, en su división de motores para aviones. Lo que esta empresa hace es ofrecer *power by the hour*, cuyo núcleo esencial radica en que ya no solo produce motores sino que los ofrece con un conjunto de servicios. Por una parte, el cliente los contrata y paga por horas de uso y, en paralelo, la empresa ofrece un complejo de servicios que permiten que dichos motores funcionen correctamente, que se produzcan sustituciones, revisiones, entrenamiento para los servicios de revisión ubicados en determinados aeropuertos, etcétera. Los servicios que se prestan al cliente no son, pues, como los posventa convencionales, sino de mucha mayor amplitud y sin ajustarse a unos plazos de garantía. Otro ejemplo es como ha transformado su estrategia la empresa española CAF, de Beasain, que si bien fabrica vagones, tranvías y máquinas tractoras ferroviarias y señalizaciones, lo que plantea a sus posibles clientes es la oferta de un plan integral de transportes (con estudios de necesidad, viabilidad, etc.), vías de financiación (incluso con alquiler de equipos), mantenimiento técnico y sustitución de equipos, entrenamiento del personal que va a utilizar dichos productos, etcétera. Finalmente, un tercer ejemplo, aunque existen en gran número, es el que practica en gran medida la empresa Apple (Ahamed *et al.*, 2013), cuyo planteamiento estratégico consiste en ofrecer a los clientes un sistema que combina la venta de unos productos o dispositivos que se acompañan de servicios online, como ocurre con los Ipod y las descargas de música vía iTunes, cuya importancia en términos de ventas y balance es muy superior a la de los artefactos o aparatos colocados en el mercado.

La *servitización* de industrias supone, pues, una deriva creciente de la industria hacia la *prestación de servicios desde la propia empresa industrial*,

como elemento crítico de una nueva estrategia competitiva, incluyendo la diferenciación del producto y de todo lo que lo acompaña. El producto se convierte, así, en una plataforma para vender servicios. Lo cual no solo lo están poniendo en práctica algunas grandes empresas, sino algunas de carácter mediano e incluso pequeñas, especialmente las relacionadas con las TIC. Un reciente estudio realizado en Francia concluye que la amplia mayoría de las empresas manufactureras francesas realizan ventas de servicios junto con las de sus productos, y que la porción que suponen dichos servicios sobre la producción total ha aumentado en todas las ramas industriales así como, en porcentajes medios, en cada empresa. Además, el análisis muestra también que las empresas “servitizadas” obtienen mejores resultados, emplean a más trabajadores y tienen un volumen total de ventas más elevado que las empresas “no-servitizadas” (Crozet y Milet, 2015). Este mismo análisis subraya, con todo, que estos resultados positivos dependen de forma relevante de dónde y cómo las empresas venden los servicios, porque –como también han advertido otros estudios referidos a Estados Unidos– decidir avanzar en la combinación de ventas de productos y servicios exige cambios internos en la empresa que no siempre dan resultados y que, en todo caso, exigen también cambios organizativos importantes en las empresas a todos los niveles.

En definitiva, la decisión de complementar los productos con servicios supone que las empresas industriales se están moviendo hacia un nuevo modelo de negocio. Lo cual tiene algunas implicaciones que es muy pertinente que subrayemos aquí. La primera es que la industria manufacturera, que necesita y “consume” servicios para producir los bienes que fabrica, como se expuso en el apartado anterior, se convierte también en “productora de servicios”, con personas empleadas cuya actividad es realizar, precisamente, funciones que son propias de los servicios (ya sean de mantenimiento, de estudio de planes y su viabilidad, la realización de estudios técnicos, la adaptación a las necesidades precisas del cliente, etc.). La empresa manufacturera se convierte, pues, en creadora de

empleos de servicios. Por supuesto que es posible que una parte de tales servicios se “externalicen”, pero el estudio de casos conduce a la conclusión de que esta no es la tendencia general dentro de este cambio de “modelo de negocio” que estamos comentando. Ofrecer un *mix* producto-servicio, con amplia prolongación en el tiempo, implica la necesidad de que en la empresa existan equipos dedicados principalmente a la producción y, al propio tiempo, equipos que trabajan estrechamente con los anteriores y que son los que realizan o llevarán a cabo los “servicios” comprometidos.

La segunda observación es que la *servitización* plantea problemas estadísticos relacionados con la incorporación de los datos empresariales en las clasificaciones de actividades productivas al uso, que son poco flexibles. Con carácter general se ha aplicado el criterio de situar a cada empresa de acuerdo con su actividad principal. Pero, pueden existir ejemplos de empresas en las que la producción de bienes y la de servicios tenga una importancia similar. O casos en los que las actividades de servicios desarrolladas por las empresas manufactureras lleguen a tener más peso en sus ventas y en su creación de valor que la fabricación de sus productos. ¿Dónde clasificarlas? ¿Cuándo esto último suceda hay que reclasificarlas desde el sector industrial al de servicios? Y, no solo esto, sino ¿cómo afecta todo ello a la medición de la productividad laboral y en particular a la estimación de la productividad total de los factores (PTF)?

Son preguntas que no resultan fáciles de responder, pero que se relacionan con los cambios que se están produciendo en las relaciones industria-servicios. Estamos avanzando realmente hacia una economía “servindustrial”.

Una nota final

El hilo conductor de este artículo ha sido tratar de dar una respuesta a la pregunta –quizás algo intrigante– que figura en su propio título¹³. Sin duda es difícil ofrecer una respuesta concluyente, pero hay argumentos para pensar que la terciarización de la economía y de la sociedad todavía

¹³ Crozet y Milet (2015) anteponeían dicha pregunta a su estudio sobre el proceso de *servitización* de las manufacturas.

tiene y tendrá un cierto recorrido con respecto a la situación actual.

La realidad de los países más desarrollados muestra claramente, incluida España, que en estos momentos aproximadamente las tres cuartas partes o más de las personas ocupadas trabajan ya en actividades de servicios, sean estos de mercado o de no-mercado. Los estudios empíricos refrendan, asimismo, otros hechos innegables: que el “consumo” de servicios por parte de los individuos y familias tenderá a continuar incrementándose; que la industria, el sector primario y también los propios sectores seguirán demandando servicios para producir los bienes/productos que elaboran; que las exportaciones de servicios también siguen una trayectoria expansiva a escala internacional (Cuadrado, 2014); y, finalmente, que el suministro de servicios vinculados al Estado de bienestar (educación, salud, otros servicios sociales) difícilmente se reducirá en los próximos años, ya que la liberalización y las privatizaciones –caso de que se produzcan– implican en todo caso que dichas actividades pasen a figurar entre los servicios de mercado, en lugar de hacerlo en el bloque de los servicios de no-mercado.

Lo que ocurre y seguirá ocurriendo es el aumento de los empleos dedicados a servicios, no solo en el propio sector, sino también en la industria, en la energía y en las actividades primarias. Serán, por tanto, cada vez más los empleos que puedan/deban calificarse como de “servicios”, aunque estadísticamente se contabilicen en el sector agrario, minero o industrial.

¿Supone todo esto que la industria y los sectores primarios van a seguir disminuyendo su peso –sobre todo en empleos– en el conjunto de las actividades económicas hasta casi desaparecer? Afirmarlo así, tan rotundamente sería –con seguri-

dad– demasiado pueril, porque la producción de bienes, tanto para la inversión como para el consumo, no va a desaparecer, como tampoco lo hará su elevado peso en las exportaciones. Ahora bien, lo que sí parece que ocurre y seguirá ocurriendo es el *aumento de los empleos dedicados a servicios*, no solo en el propio sector servicios, sino también en la industria (entre otras cosas por la *servitización*), en la energía y en las actividades más primarias. Serán, por tanto, *cada vez más* los empleos que puedan/deban calificarse como de “servicios”, aunque estadísticamente se contabilicen en el sector agrario, minero o industrial. Empleos que, por otra parte, serán cada vez más exigentes en términos de cualificación y formación profesional, como ya está ocurriendo. Lo cual no impedirá que una porción importante de los puestos de trabajo relacionados con los servicios “de rutina”¹⁴ y con los de carácter personal sigan siendo necesarios, y que no requieran altas cualificaciones, a pesar de los procesos de mecanización y de incorporación de nuevas tecnologías que se está produciendo.

Los cambios que hemos descrito no son algo que nos va a llegar pronto, sino que están ya aquí. Como afirmó Travis Fagan, Director de Estrategia y Operaciones de Servicios de McKinsey, en una reciente presentación en Dallas¹⁵: “En las naciones desarrolladas, los servicios representan el 70, 75 u 80 por 100 del empleo y del PIB. Incluso en China... los servicios representan cerca del 50 por 100 de la economía. Y estas cifras están creciendo rápidamente. Por tanto, cuando hablamos de los servicios, de lo que estamos hablando es *de donde está viniendo y vendrá el crecimiento en el mundo*”.

Referencias

AHAMED, Z.; INOHARA, T., y A. KAMOSHIDA (2013), “The Servitization of Manufacturing: An Empirical Case Study of IBM”, *International Journal of Business Administration*, 4(2): 18-26.

¹⁴ El concepto de “servicios de rutina” (del inglés *routine services*) se refiere a aquellas actividades que se realizan de forma regular y sin gran capacitación, como la recogida y tratamiento de residuos, las tareas de limpieza en los hogares, trabajos de apoyo en almacenes, laboratorios, bares y restaurantes, etcétera.

¹⁵ Tomado vía Internet. Las cursivas son del autor de este trabajo.

- BACON, T., y V.A. ELTIS (1976), *Britain's Economic Problem: Too Few Producers*, McMillan, Londres.
- BAUMOL, W. (1967), "Macroeconomic of unbalanced growth: The anatomy of urban crisis", *American Economic Review*, 57(3): 415-426.
- (2002), "Services as leader and the leader of the services", en: GADREY, J. y F. GALLOUJ (eds.), *Productivity, innovation and knowledge in services*, Edward Elgar, Cheltenham: 147-163.
- CROZET, M. y E. MILET (2015), Should everybody be in services? The effect of servitization on manufacturing firm performance, *W.P. CEPII*, Paris, n. 2015-19, octubre.
- CUADRADO, J.R. (ed.) (2013a) (ed.), *Service Industries and Regions. Growth, Location and Regional Effects*, Springer, Heidelberg, New York: 447.
- (2013b), "Towards increasingly "tertiarized" economies: Facts, factors and prospects", en: CUADRADO, J.R., *Service Industries and Regions. Growth, Location and Regional Effects*, 2013: 21-42.
- (Dir.) (2014), *Las exportaciones españolas de servicios. Evolución, retos y perspectivas*, Instituto de Estudios Económicos, col. Ensayos, Madrid.
- CUADRADO, J.R., y C. DEL RÍO (1993), *Los servicios en España*, Pirámide, Madrid.
- CUADRADO, J.R., y L. RUBALCABA (2000), *Los servicios a empresas en la industria española*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, Serie Estudios, 426.
- DE BANDT, J. (ed.) (1991), *Les services, Productivité et Prix*, Économica, París.
- DEMMOU, L. (2010), "Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007. Ampleur et principaux déterminants: un état des lieux", *Economie et Statistique*, 438 : 3-96.
- EICHENGREEN, B., y P. GUPTA (2009), "The two waves of service sector growth", *Working Papers*, 14968, NBER.
- ENGEL, E. (1857), *Die Produktions-und Comsumptionsverhaeltnisse des Koenigreichs Sachsen*, Reprint en Engel (1895), Anlage I. Referencia de *The New Palgrave Dictionary of Economics*, reimpresión 1994.
- FARIÑAS, J.C.; MARTÍN, A., y F.J. VELÁZQUEZ (2015), "La desindustrialización de España en el contexto europeo", *Papeles de Economía Española*, 144: 42-55.
- FOURASTIÉ, J. (1949), *Le grand espoir du XXème siècle*, P.U.F., París.
- Gebauer, H., y T. FRIEDLI (2005), "Behavioral implications of the transition process from products to services", *Journal of Business and Industrial Marketing*, 20(2): 70-80. <http://dx.doi.org/10.1108/08858620510583669>
- GONZÁLEZ MORENO, M. (1997), *Los Servicios de la economía española. Viejos problemas, nuevos retos*, Instituto de Estudios Económicos, Serie Estudios, Madrid.
- INE (2015), *Contabilidad Nacional de España*, disponible en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.xis&path=%2Ft35%2Fp008&file=inebase&L=0>
- LAWRENCE, R.Z., y L. EDWARDS (2013), "Us Employment Deindustrialization. Insights from History and International Experience", *Policy Brief*, PB13-27, Peterson Institute for International Economics.
- NEELY, A. (2013), *What is servitization?*, disponible en: <http://andyneely.blogspot.com.es/2013/11/what-is-servitization.html>
- OCDE (2015), *National Accounts*, disponible en: <https://data.oecd.org/>
- OLIVA, R., y R. KALLENGERG (2003), "Managing the Transition from Products to Services", *International Journal of Service Industry Management*, 14(2): 160-172, disponible en: <http://dx.doi.org/10.1108/09564230310474138>
- PICAZO, A.J., y S. GIL (2015), "Sector servicios", en J.L. GARCÍA DELGADO y R. MYRO (dir.), *Lecciones de economía española*, Civitas, 12ª edic.