

## LOS ECONOMISTAS Y LOS SERVICIOS

En este artículo introductorio, **Juan R. Cuadrado Roura** y **Clemente del Río** realizan un recorrido por la historia del pensamiento económico para señalar los cambios que ha ido experimentando el análisis de las actividades de servicios. A diferencia de la agricultura y la industria, los servicios quedaron durante muchas décadas casi al margen de las preocupaciones de los economistas. Llegaron, incluso, a desarrollarse criterios que conducían a calificar a bastantes actividades de servicios como «no-productivas» desde un punto de vista estrictamente económico. En la década de los treinta del presente siglo es cuando se inicia un giro importante en el tratamiento del sector. Pero todavía tuvieron que transcurrir algunas décadas más hasta alcanzar la posición y el creciente interés que estas actividades han conquistado en los últimos años entre los estudiosos de la Economía.

### I. PLANTEAMIENTO Y OBJETIVOS

**C**ASI nadie se cuestiona hoy la importancia económica de los servicios, ni la contribución de estas actividades a la generación de riqueza y de empleo. Se acepta incluso, cosa casi impensable hace no demasiadas décadas, que en las economías modernas los servicios no sólo no son una carga que los demás sectores «productivos» sostienen, sino que contribuyen a que las economías puedan ser más eficientes y a que los ciudadanos puedan disfrutar de un alto nivel de bienestar.

Los servicios —o, al menos, una parte importante de ellos— son necesarios *dentro* del proceso de producción, donde aparecen cada vez más como *input* de la agricultura, de la construcción y de todas las ramas industriales. Cada una de las actividades de servicios es también consumidora de otros servicios

para poder desarrollar con éxito sus operaciones. Las familias gastan una parte creciente de sus rentas en proporcionarse *servicios de todo tipo*, cumpliéndose así la vieja ley de Engel que relaciona la estructura del consumo y sus variaciones con los aumentos del nivel de renta. Incluso la tendencia a mejorar el equipamiento familiar en forma de bienes duraderos no supone una disminución global del gasto en servicios, aunque sí algunas variaciones en su composición.

La continua expansión de los servicios constituye uno de los rasgos más relevantes de los cambios de nuestro siglo. Los datos son, en este aspecto, inapelables. Estados Unidos figura en la cabeza cuando se comparan los porcentajes de participación de los servicios en el PIB y en la ocupación de las principales economías del mundo. Pero la mayoría de los países europeos occidentales se sitúan ya a niveles muy próximos a los norteamericanos, al igual que sucede en los

casos de Australia, Canadá y Japón.

Sin embargo, esta importancia de los servicios no ha tenido un reflejo equivalente en el interés y atención que los economistas han prestado al sector. En 1968, V. R. Fuchs se quejaba de los escasos esfuerzos de investigación que se habían realizado en el campo de los servicios. Channon (1978), que coincidía en esta opinión, extendió también a los políticos esta clara «falta de atención a los servicios». Y, aunque nadie puede negar que a lo largo de la década de los ochenta se ha ido prestando cada vez más atención al sector, lo cierto es que cualquier examen de la literatura económica disponible permite concluir que los servicios han sido una de las áreas menos estudiadas de la Economía. Lo cual no sólo es cierto en el campo teórico, donde han dominado durante años ideas muy convencionales y poco sometidas a discusión, sino que también lo es en el terreno de la economía aplicada, ya que el volumen de estudios realizados tampoco parece guardar relación con la importancia de estas actividades.

El objeto de este artículo es ofrecer una panorámica de la evolución que ha experimentado el tratamiento de los servicios dentro del pensamiento económico. Nuestro propósito no es, descender al detalle ni entrar en una discusión profunda de la posición de los distintos economistas y corrientes a los que aquí nos vamos a referir. Lo que pretendemos es ofrecer una panorámica de conjunto y una serie de elementos que permitan comprender dos ideas que nos parecen importantes.

En primer lugar, la escasa atención que durante casi tres siglos

de Economía se ha concedido a las actividades y «oficios» de servicios. Es evidente que ello se debió, en parte, a que la importancia del sector era muy inferior a la que actualmente tiene.

La segunda idea es que durante los últimos quince años se ha operado un importante giro en el tratamiento del sector. Las ideas más tradicionales, que relacionaban los servicios con una sucesión de etapas que «debían» producirse casi mecánicamente durante el desarrollo de las economías, han dejado paso a un tipo de planteamientos que tratan de explicar la *dinámica interna* del sector, sus cambios y sus relaciones, cada vez más estrechas, con el sector industrial y con todos los sectores productivos.

Gracias a este giro, parece que nos encontramos ya en una adecuada y fecunda línea de análisis. Han quedado algo atrás las discusiones formales y los enfoques «mecanicistas» de la expansión de las economías y del sector de los servicios. Pero llegar hasta aquí, no hay que olvidarlo, ha costado casi tres siglos. Quizá sea un tiempo excesivo, aunque tampoco podemos despreciar de una forma simplista los esfuerzos e ideas de los economistas del pasado. Al fin y al cabo, ellos examinaban una realidad social y económica muy distinta de la nuestra. Una realidad en la que los servicios no ocupaban la posición que ahora tienen en las economías más avanzadas.

## II. LAS PRIMERAS VALORACIONES DEL SECTOR SERVICIOS: DE LOS MERCANTILISTAS A ADAM SMITH

La búsqueda de antecedentes sobre el tratamiento de las acti-

vidades de servicios en las primeras publicaciones relevantes de carácter económico aconseja retroceder casi hasta finales del siglo XVI, cuando las ideas «mercantilistas» se habían consolidado como la corriente dominante en gran parte de las naciones-estado europeas. Al hacerlo así, nos adentramos en lo que ha dado en llamarse la etapa *pre-científica* de la Economía, pero ello nos permitirá encontrarlos con algunos autores y puntos de referencia sobre los servicios que no sólo constituyen buenos antecedentes, sino que —a veces— tienen incluso más interés que las posiciones adoptadas por otros economistas bastante posteriores.

Antes de pasar a comentar algunas opiniones concretas, quizá convenga subrayar las dos conclusiones que se deducen del tratamiento dado a los servicios por los pensadores comprendidos entre el mercantilismo y los primeros «clásicos»:

1.º Durante este período —al igual que ocurrirá más tarde, aunque con diferencias de planteamiento—, no existe ninguna aproximación *sistemática* ni *global* al papel y significado económico de los servicios en las economías nacionales. Conviene recordar que muchos servicios tenían entonces un desarrollo muy incipiente y que su importancia desde el punto de vista social tampoco es comparable con la que gozan en la actualidad. Este hecho, y el de que la mayor parte de los autores que mostraron algún interés por los servicios lo hicieran a partir de otras preocupaciones específicas, que ellos consideraban más importantes (delimitar las posibles fuentes de ingresos del Estado, explicar los circuitos comerciales y monetarios, definir la importancia y el significado de

la acumulación de capital), permiten comprender la inexistencia de análisis referidos al conjunto de los servicios. Algo que ciertamente no ocurrió en igual medida con la agricultura ni con las manufacturas.

2.º El período que estamos considerando se cierra con unas posiciones crecientemente *críticas* con respecto al papel de los servicios en las economías y al carácter parasitario, o al menos no-productivo, de diversas actividades y funciones de servicios. El espectacular desarrollo de algunas industrias manufactureras, y los cambios sociales y económicos que lo acompañan, explican el énfasis con que se valoran las aportaciones de la industria a la riqueza nacional. Son varios los autores —incluido Adam Smith— que intentan delimitar el carácter «productivo» y «no-productivo» de los servicios presentes en el tipo de sociedad que les rodea. Tal diferenciación encuentra apoyo en el propio análisis económico y se recoge en numerosas obras de Economía publicadas en las siguientes décadas, pero tampoco hay que menospreciar los apoyos de carácter moral y político con que contaron quienes efectuaban tales descalificaciones de algunos oficios y ocupaciones de «servicios».

A pesar de que estas dos conclusiones son, en nuestra opinión, las que mejor caracterizan el trato dado a los servicios durante los siglos XVII y XVIII, parece interesante comentar brevemente algunas posiciones más concretas.

### 1. Los servicios en las corrientes pre-clásicas

No es posible encontrar en los *mercantilistas* un tratamiento sis-

temático de los servicios. Ni siquiera del comercio o de los transportes, que ocuparon un lugar central en los escritos y recomendaciones de este heterogéneo grupo de hombres *prácticos* y *administradores* que suelen aparecer agrupados bajo el rótulo, aparentemente peyorativo, como señaló Viner (1968), de «mercantilistas». Pero esta falta de tratamiento sistemático, que puede extenderse prácticamente a todos los temas económicos que fueron objeto de su atención, no puede ocultar que —como señala Spengler (1)— «los mercantilistas desempeñaron un papel muy relevante en la determinación del campo problemático de la economía clásica y que incluso llamaron la atención sobre problemas importantes que los clásicos ignoraron».

En el campo de los servicios, su preocupación por el comercio exterior y por la variación de la estructura ocupacional de la población activa, así como algunas de las ideas y recomendaciones prácticas suscritas por los más destacados mercantilistas —A. Serra, A. Broggia, W. Raleigh, T. Mun, J. Child y el propio J. B. Colbert—, suponen un significativo punto de referencia histórico. De hecho, fue necesario que transcurriesen décadas para que algunos de los temas apuntados por ellos —la función de los transportes, su estructura, la distribución de las ocupaciones, el comercio al por menor y al por mayor, etc.— fuesen retomados por otros pensadores económicos.

Aunque no pueden inscribirse plenamente en la corriente anterior, hay dos autores que deben ser destacados al referirse a los antecedentes sobre las ideas económicas en torno a los servicios: *William Petty* (1623-87) y *Gregory*

*King* (1648-1712). Ambos figuran entre los primeros impulsores de los estudios estadísticos en economía y se interesaron por evaluar la riqueza de Inglaterra desde un enfoque contable. Esto fue lo que les condujo a formular las primeras clasificaciones de los servicios, tratando de diferenciar aquella parte de la población ocupada en estas actividades que contribuía a incrementar la riqueza de un país de aquella otra que suponía una carga o rémora para el mismo.

G. King, en su *Scheme of the income and expense of the several families of England calculated for the year 1688*, considera «productivas de riqueza» las actividades desarrolladas por la nobleza, los juristas, eclesiásticos, comerciantes, artesanos, negociantes marítimos y el aparato del Estado en general, frente a las de los obreros agrícolas y manufactureros, los simples soldados, los indigentes y los vagabundos en general, que califica como «consumidoras de riqueza» (2). Esta clasificación de la población entre quienes tienen ingresos, y los generan, y quienes no los tienen, o que incluso cuestan a la nación a través de las instituciones asistenciales y de redistribución de la época, tendrá después bastantes imitadores; pero, a diferencia de lo que más tarde ocurrirá con otros autores, hay que señalar que King valora *positivamente* el papel que desempeñan una serie de actividades de servicios, no sólo desde un punto de vista social y político, sino en cuanto «creadoras» de riqueza para el país.

Sir William Petty, que además de miembro del Parlamento y funcionario encargado de impuestos fue hombre de negocios, consideraba que «los agricultores, los marinos, los soldados, los arte-

sanos y los comerciantes son los auténticos pilares de toda comunidad; el resto de las profesiones tiene su base en las debilidades y defectos de aquéllas» (Petty, 1699). Sus trabajos estadísticos para calcular la riqueza de Inglaterra le llevaron a concluir, al comparar el caso inglés con los de Holanda y Francia, que: «hay mucho más que ganar de las actividades manufactureras que de las agrarias; y todavía tiene más ventajas el comercio que las manufacturas...». Una idea y un análisis que 260 años más tarde llevaban a Colin Clark (1951) a lamentarse de que «una gran parte de la opinión actual ignora el significado de la brillante, y completamente correcta, generalización de Petty, hecha con los escasos datos que estaban a su disposición; y también que muchos de los que se relacionan con la política económica todavía operan como si ellos también fueran enteramente ajenos a lo que puede llamarse, en términos muy justos, la ley de Petty» (3).

Los «fisiócratas» centraron su atención en dos temas básicos: las actividades primarias, como principal fuente de renta y riqueza, y la circulación de la renta. Únicamente en una segunda etapa muchos de sus argumentos pasan a plantearse en términos de clases sociales, si bien haciendo referencia expresa a los distintos grupos profesionales presentes en la sociedad que les rodeaba. Un buen ejemplo de esta orientación lo constituyen algunas apreciaciones de François Quesnay (1694-1774) en sus famosos «Tableaux Economiques», en los que sugería que el producto neto de la sociedad era generado esencialmente por la clase productiva —ligada a la agricultura, la pesca y la ganadería—, que representaba, según

sus cálculos, la mitad de la población. El resto lo componían otras dos clases. La clase propietaria (formada por los terratenientes y otras personas que vivían de las rentas de la propiedad) y la clase estéril, o clase artesana, donde, además de otros oficios auxiliares, se integraban los relacionados con los servicios.

## 2. El planteamiento de Adam Smith

La obra básica de Adam Smith (1723-90), *La riqueza de las naciones*, manifiesta una marcada inclinación hacia la industria (las «manufacturas»), tratando de mostrar la capacidad que ésta ofrece para que el trabajo empleado en ella, al igual —e incluso más— que en la agricultura, genere riqueza en un régimen de librecambio y circulación (4). Cuando Smith se refiere a los servicios, o, mejor aún, a las funciones y oficios no agrarios ni industriales que existían en la sociedad que él conoció, los enjuicia en función de sus teorías del valor-trabajo, del carácter material de la acumulación y de los intercambios, y, en definitiva, de su contribución o no a *crear riqueza* para la nación.

Se ha subrayado en numerosas ocasiones —quizá por su carácter anecdótico, aunque a veces dándola un sentido incorrecto— la descalificación que Smith hace, en el libro I de su *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, de un conjunto de trabajos y oficios integrados en los servicios: los servicios del Estado —el propio soberano, los magistrados civiles y militares, la armada y la flota—, los eclesiásticos, juristas, médicos y comerciantes, así como los literatos, músicos, cantores, actores y los

empleados domésticos. Tal descalificación consiste en llamarlos «improductivos», y es evidente que está registrada en su obra. Pero, si se quiere comprender el sentido exacto de tal descalificación, hay que situarse en la óptica económica adoptada por Smith.

Para él, existen dos tipos de trabajo. El primero, que produce un valor, puede ser calificado claramente como productivo; el segundo, en razón de que el esfuerzo no deja rastro material alguno, cabe calificarlo como improductivo. «Así, en general, el trabajo de un obrero de una industria manufacturera aporta al valor de la materia sobre la que trabaja el valor de su subsistencia y del beneficio de su maestro. El trabajo de un empleado doméstico, por el contrario, no añade el valor de nada». El carácter perecedero, no duradero (no material, podríamos añadir) de los servicios es, dentro del esquema analítico de Smith, lo que constituye el problema real. «(Los servicios)... —dirá en otro lugar— mueren en el mismo momento en que son realizados». Este aspecto no material es el que impide que pueda realizarse cualquier tipo de almacenamiento o acumulación, así como cualquier posibilidad de *futuras* transacciones o intercambios.

De acuerdo con esta visión, Smith —y con él la mayoría de los que tomaron su obra como punto de partida— estima que los servicios no contribuyen a incrementar el volumen de intercambios, siendo como era la esfera del intercambio lo que centraba la atención de su teoría económica. Los servicios (entendidos, claro es, como los actos prestados a otros por parte de las personas que desempeñaban diversos oficios que hoy calificamos

como «terciarios») debían considerarse como improductivos. La simultaneidad del acto de la producción con el del consumo anula o hace que desaparezca totalmente el valor (económico) del trabajo empleado. Tan es así que, de hecho, señala Smith, «(los servicios)... no dejan ninguna señal o valor detrás de sí». Su carácter inmaterial y la circunstancia de su consumo inmediato permiten considerar el trabajo empleado en ellos como *improductivo* desde la óptica de la generación y la acumulación de riqueza.

## III. CRITICAS A LA ORTODOXIA CLASICA Y PRIMEROS AVANCES HACIA NUEVOS PLANTEAMIENTOS

Aunque A. Smith se mostrara poco interesado, y al mismo tiempo crítico, con los servicios, hay que anotar en su haber que sus ideas contribuyeron a que, en los siguientes decenios, se desarrollase un cierto debate teórico sobre el valor económico de los servicios. Un debate que culminó, ya en pleno siglo XX, en unas tomas de posición cada vez más positivas sobre el papel que desempeñan los servicios en el desarrollo de las economías.

Las aportaciones de A. B. Fisher, C. Clark y J. Fourastié, a las que más tarde nos referiremos con algún detalle, son las que inician realmente ese cambio final al que acabamos de aludir. Pero entre los primeros seguidores de A. Smith y los tres autores citados discurre un largo período histórico en el que destacan dos hechos especialmente relevantes: el primero es que, durante el mismo, se producen transforma-

ciones muy notables en las economías que habían sido y estaban siendo protagonistas de la revolución industrial, al tiempo que se amplía (América del Norte, Asia) el ámbito de los intercambios comerciales y surgen nuevos centros de desarrollo. El segundo es que el panorama del pensamiento económico experimenta convulsiones y turbulencias muy importantes, producto tanto de las discrepancias que surgen dentro de la corriente ortodoxa clásica como de las nuevas interpretaciones y enfoques metodológicos que nacen fuera de sus murallas.

Centrándonos estrictamente en la evolución de las ideas de los economistas sobre los servicios, una revisión de los autores y obras más relevantes del período permite establecer dos grupos que prácticamente se identifican también con dos etapas. En la primera —que aproximadamente abarcaría hasta el segundo tercio del pasado siglo— pueden integrarse todos aquellos autores que no se apartan excesivamente de la dicotomía trabajo productivo/trabajo improductivo, aunque en algunos casos discrepen casi abiertamente de Smith. En la segunda, que cubre también un amplio lapso temporal que parcialmente se superpone al anterior (desde mediados del XIX hasta 1930, aproximadamente), situaríamos a quienes se apartan de la dicotomía antes citada e inician algunas nuevas vías de aproximación a los servicios como actividad económica. Esta corriente, muy heterogénea en su composición, es la que dejará paso a los planteamientos pioneros de Fisher y Clark, que constituyen el punto de arranque de las modernas aproximaciones a los servicios.

## 1. Continuidad y primeras discrepancias en la valoración económica de los servicios

En sus rasgos fundamentales, las ideas de A. Smith sobre la delimitación del campo de la producción, de la riqueza y de la renta fueron adoptadas —salvando ciertos matices y las conocidas discrepancias de interpretación— por la mayor parte de los economistas clásicos, desde Ricardo y Malthus hasta Say.

Sin embargo, en lo que se refiere a los servicios, se advierten algunos cambios de posición que no deben pasar desapercibidos. Al principio, la distinción entre actividades (trabajo) productivas e improductivas establecida por A. Smith fue aceptada y respetada. Algunos autores ni siquiera la discutieron. Otros, como Malthus, aunque aceptaron tal diferenciación, hicieron notar que, si bien los gastos «improductivos» son enemigos de la acumulación de capital, contribuyen a mantener el nivel del gasto global, cosa que él estima decisiva para el equilibrio de la economía. Junto a éstos, nos encontramos también con varios economistas que discrepan abiertamente de Smith.

Las nuevas características que presenta la economía a finales del siglo XVIII y en las primeras décadas del siglo XIX, derivadas del desarrollo y consolidación de la industria, dieron lugar a nuevas posiciones sobre los servicios. En este contexto es en el que aparecen las aportaciones de J. B. Say, J. C. Simonde de Sismondi, J. S. Mill y H. de Saint-Simon, si bien la que quizá tiene más interés es la formulada por J. B. Say (1767-1832) en su *Traité d'Economie Politique* (5). Say fue uno de los primeros en desarrollar

una concepción de las características productivas del trabajo diferente a la de A. Smith, aunque en una primera fase se adhiriera a las tesis mantenidas por este último. Say avanzó, además, una serie de ideas en torno a los servicios que más tarde recibirían un considerable aprecio, como las relativas al capital humano y a la sociedad post-industrial.

Lo más importante que Say reprocha a Smith es el haber defendido que las actividades de servicios no se manifiestan a través de un resultado. En su opinión, estas actividades son productivas, aunque se trate de productos «inmateriales», considerando como tales aquéllos que son consumidos en el momento mismo de su producción. La prueba de que existen productos inmateriales radica, según Say, en su «utilidad», que les confiere un valor de cambio, como sucede con las actividades desarrolladas por los médicos, las que realizan los administradores de las cosas públicas, o un abogado, un juez... «Tan cierto es —llega a afirmar— que sin sus trabajos ninguna sociedad podría subsistir. ¿Los frutos de estos trabajos son reales? Son de tal forma reales que se obtienen al precio de otro producto que es material, al cual Smith atribuye el nombre de riqueza...».

Sin embargo, Say, aun reconociendo el carácter *productivo* de las actividades de servicios, considera, al igual que Smith, que su naturaleza inmaterial les impide contribuir a la acumulación de capital. De ahí que acabe señalando que la riqueza de una nación no puede basarse en un desarrollo único de los servicios. Tan es así, que llega a mantener que algunas actividades de servicios deberían verse sometidas a un cierto control para contener

su expansión. En esta línea es en la que se plantea el caso de algunas actividades privadas, como la medicina o el comercio, y el de las vinculadas a la actividad del Estado, que generan gasto público. Encajan aquí sus duros juicios sobre el ejército, en los que considera al soldado no sólo como «improductivo» (según afirmaba Smith), sino como trabajador auténticamente «destrutivo».

En síntesis, las ideas básicas de Say con respecto a los servicios pueden resumirse en tres puntos fundamentales:

— Las actividades de servicios son suministradoras de «productos inmateriales» que tienen, al menos, un valor de cambio.

— Sin embargo, algunas actividades de servicios son más productivas que otras. Incluso algunas de ellas no pueden considerarse productivas en absoluto.

— Es posible establecer una relación entre la concepción de los servicios y lo que en la actualidad se conoce como capital humano.

*J. C. Simonde de Sismondi* (1773-1842), por su parte, retoma algunas de las ideas de Smith y de Say, y formula una teoría de los servicios poco elaborada, aunque no exenta de interés en algunos puntos. Lo importante para este autor no son los servicios mismos, sino su relación con la renta y con el capital.

En primer lugar, se encara con los servicios de los asalariados vinculados a los poderes públicos, o de carácter *social*, a los que califica de «población guardiana» de la sociedad, y cuya característica es que su producto, al no tener una forma material, no puede dar lugar a acumulación. Algo similar sucede con aquellas tareas que están rela-

cionadas con el espíritu: la sociedad las requiere —sean religiosas o culturales—, pero normalmente se destruyen en el mismo instante de su creación. Para él, en todos aquellos casos en los que un servicio de carácter público sea socialmente necesario, deberá pagarse por todos los ciudadanos (es decir, por la comunidad) a través de impuestos.

Simonde, en línea con Say, insiste en que los servicios *personales* tampoco son acumulables: las personas son su objeto y éstas —dirá— están fuera del mercado. De otra parte, tales actividades tampoco pueden ser objeto de inversión. Sin embargo, tales servicios producen relaciones de intercambio de carácter monetario y, por tanto, tienen un sentido económico. Desde el punto de vista doctrinal, se aparta, sin embargo, de Say. Considera real la diferencia entre las dos clases sociales —productiva e improductiva—, porque mientras una de ellas intercambia siempre su trabajo contra el capital de una nación, la otra lo hace siempre a cambio de una parte de la renta nacional. En último término, a la hora de calificar los servicios lo que importa es, según él, si los servicios se relacionan con el capital o con la renta. De acuerdo con los criterios de su época, las actividades de tipo comercial son productivas, y los transportes son una auténtica rama de la producción; por contra, otros servicios de carácter más personal tienen una naturaleza netamente improductiva desde el punto de vista económico, aunque esto no le lleva a descalificarlos.

Las concepciones de *J. Stuart Mill* (1806-73) en este terreno representan un equilibrio y un compromiso inteligente, aunque cuestionable, entre la economía

política clásica, centrada en Smith, y el conjunto de teorías que desde principios del siglo XIX mostraron una tendencia a alejarse de las distinciones muy radicales entre actividades productivas e improductivas, como son las reseñadas anteriormente (De-launy y Gadrey, 1987).

Al igual que sus predecesores, J. S. Mill analiza las actividades de servicios desde la óptica de las características productivas del trabajo. Sin embargo, con el fin de restar pasión al debate, sostiene que sería injusto calificar de improductivo el trabajo que se relaciona con algunas actividades que él enumera en su obra. Prefiere hablar de utilidad, más que de productividad; y, según él, la utilidad puede revestir una triple forma:

— Puede aparecer incorporada en los objetos.

— Puede ser fijada en los seres humanos, como ocurre con algunos servicios personales del tipo de la educación o de los servicios médicos.

— Puede no estar incorporada a nada. Alude en este caso a una serie de servicios personales considerados volátiles —los prestados por los músicos, actores, etcétera—, así como a algunos servicios públicos, como el ejército y la marina militar.

Stuart Mill destaca que si bien algunos servicios no aparecen como directamente productivos a primera vista, de hecho lo son indirectamente, o a medio y largo plazo. Los casos de la educación y de las atenciones médicas son para él evidentes: contribuyen a que la producción pueda mejorar, y la duración de este efecto positivo es más importante que el carácter no material de los ser-

vicios (Petit, 1987). En opinión de Mill, no hay otra forma de riqueza que la material, en el sentido smithiano del término, por su naturaleza de acumulable, pero al propio tiempo reconoce la existencia de un trabajo que es *indirectamente* productivo, puesto que contribuye al incremento de la riqueza material, como es el caso de la enseñanza y de otros aspectos de la inversión material.

Un autor al que también es necesario referirse es *H. de Saint-Simon* (1760-1825) que, influenciado por la corriente industrialista del momento, elaboró una teoría de amplio contenido sociológico en la que defiende que la industria es la fuente única de todas las riquezas y prosperidades (Saint-Simon, 1966). No habla, como lo hiciera Smith, de trabajadores productivos e improductivos, sino de trabajadores, simplemente, y de holgazanes, «abejas» y «zánganos», que deben ser eliminados tal como se desprende de sus reflexiones, basadas en la conocida fábula de las abejas de B. Mandeville. Asimismo, recompone la clasificación de Smith y, en función de sus planteamientos industrialistas, modifica la lista de las actividades de servicios que circulaba entre los economistas de su época. En su opinión, el trabajo del sabio o científico y el del artista son tan naturales y necesarios como los del agricultor, el comerciante, el fabricante o el banquero.

En lo que a los servicios se refiere, su aportación no puede considerarse, pues, particularmente relevante. Lo dominante es el enfoque ideológico y político, pero al menos otorgó un valor productivo —y social— a algunas actividades de servicios hasta entonces mal consideradas desde la óptica económica.

Karl Marx (1818-1883), aplicaría su teoría del valor para definir los distintos bienes producidos en la sociedad. La fuerza de trabajo productiva es el único factor de producción creador de valor. Para Marx, como para Smith, no todo trabajo crea valor, sino sólo el trabajo productivo (el dedicado a la producción de objetos materiales). El trabajo productivo tiene para Marx tres componentes: el utilizado en la obtención de bienes de la naturaleza (agricultura, montes, pesca, actividades extractivas), en su transformación (manufacturas, construcción) y en su *distribución* (transportes y comercio). Esta división considera una amplia gama de servicios como no productiva: servicios públicos, servicios educativos, culturales, bancarios y transporte de pasajeros (no de mercancías), servicios de habitación prestados por las viviendas entre otros. Todos esos servicios no formarían parte del Producto Nacional según Marx. La gran importancia de esa interpretación marxista de la producción y los servicios es la que ha inspirado el cálculo de las magnitudes económicas de los países socialistas, lo que las hace incomparables con los conceptos occidentales (6).

## **2. La superación del dualismo actividad productiva-improductiva**

Si dejamos a un lado los trabajos de Marx y algunas de sus derivaciones, puede afirmarse que, en el período comprendido entre mediados del siglo XIX y 1930 es cuando los economistas generan ideas y planteamientos que supondrán el abandono del debate sobre el carácter productivo o improductivo de los servicios, y el acercamiento a un tipo

de enfoque cada vez más adecuado a la realidad. Una vía de avance seguirá el rastro de las críticas de J. B. Say a A. Smith. Otra integrará los servicios en las primeras propuestas de comprensión del desarrollo de las economías mediante las teorías de los estadios.

Como ya se ha puesto de manifiesto, mientras Smith identificaba el trabajo improductivo de riqueza con cierto número de servicios, varios autores de este período (Bastiat, Marshall...) orientaban sus trabajos hacia la reconstrucción de la unidad perdida de todas las actividades; es decir, hacia la casi total desaparición de las fronteras entre bienes y servicios, particularmente en el caso de los antes considerados improductivos. Como resultado de este enfoque, a finales del siglo XIX desaparece la discusión relativa al trabajo productivo. Studenski (1958) sostiene incluso que puede hablarse de una «completa desbandada» del concepto smithiano de producción material: todo es productivo, bienes y servicios.

Dentro de esta corriente, es posible individualizar dos movimientos. El primero se dirige hacia la descripción, cada vez más precisa, de las relaciones económicas de carácter capitalista como relaciones de servicios, mientras el segundo refleja la expansión efectiva de las actividades específicas de servicios y su relación con las etapas del desarrollo económico (7).

*Alfred Marshall* (1842-1924) había preconizado ya (1879) un concepto más comprensivo y amplio de producción, superando las discusiones de carácter formal originadas por los primeros clásicos. Esta posición aparece asimismo en sus *Principles*

(1890), donde, al igual que en la obra anterior y en otros trabajos, dedica muy poco espacio a las posibles diferencias entre bienes y servicios. Sus esfuerzos se concentraron en renovar el análisis económico, aportando, como más tarde señaló J. M. Keynes, ideas, conceptos y enfoques que «marcan el inicio de la edad moderna de la economía».

La no diferenciación entre bienes y servicios al desarrollar el análisis económico puede considerarse una característica del pensamiento neoclásico. Lo cual no implica que los autores de esta corriente no prestasen la debida atención a los servicios. Como señala Petit (1987), el modelo walrasiano de intercambios presupone una clara distinción entre precios y cantidades de mercancías. Las transacciones pueden identificarse, y es posible ligarlas a los sujetos que son propietarios de cada bien. Se supone que un exceso de oferta conduce a una acumulación de *stocks*; las características de los productos y de los agentes son claramente identificables, y no quedan afectadas por las transacciones. «Pero todo este conjunto de proposiciones —señala Petit (1987)— son muy difíciles de aplicar a los servicios».

Otra corriente de este período que ofrece cierto interés, como antecedente del tratamiento que recibirán los servicios en algunos autores del siglo XX, es la que procede de los primeros enfoques no marxistas sobre el desarrollo histórico de las sociedades. *Friedrich List* (1789-1846) diferenció ya cuatro fases o etapas que, según él, se producían durante la evolución de los países, en la última de las cuales (o más avanzada) la economía era el resultado de la suma de la agricultura, las manufacturas y el co-

mercio, junto con otros servicios. *B. Hidelbrand* (1812-78) señaló también que en las economías se podía advertir una regularidad objetiva en cuanto a su evolución; la etapas o fases que él consideraba eran: la economía natural, la economía monetaria y la economía del crédito.

Se trata sólo de dos ejemplos, a los que podríamos añadir otros que están todavía más alejados de lo que aquí interesa, si bien puede verse en ellos un antecedente de la tesis sobre la distinta composición sectorial de las economías a medida que avanzan hacia un mayor grado de desarrollo. Es decir, la tesis de los «estadios» del crecimiento, que servirá de soporte a algunos de los más conocidos análisis sobre el sector servicios.

#### IV. LOS SERVICIOS COMO SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA

A partir de los años treinta, es cuando los servicios pasan realmente a ser objeto de consideración autónoma dentro del análisis económico, bajo la denominación genérica de «sector terciario». Tres autores contribuyen de forma decisiva a impulsar este giro en el tratamiento de los servicios: *Allan G. B. Fisher*, *Colin Clark* y *Jean Fourastié*. Su preocupación no se centra ya en la *naturaleza* y el *significado* económico de las distintas profesiones y ramas de servicios, sino en subrayar el *peso* de este «sector» en las economías de acuerdo con su nivel de desarrollo, y en *explicar* los cambios estructurales a los que aparentemente —y de forma casi inapelable— conduce el progreso económico. Explicita

o implícitamente, la tesis de los estadios del desarrollo económico está en la base desde la que interpretan dicho progreso. Una línea que posteriormente seguirán también, aunque con evidentes diferencias en su formulación, autores tan conocidos como W. W. Rostow, S. Kuznets, A. Sauvy, C. Kindleberger y D. Bell, entre otros.

A. G. B. Fisher, C. Clark y J. Fourastié presentan algunas notas comunes en sus escritos, como son su clara preferencia por los análisis de tipo *empírico*, más que formal, y el hecho de asociar el avance de los servicios al progreso técnico y a los cambios estructurales de la economía. Sin embargo, los trabajos de cada uno de ellos que aquí nos interesan tienen algunas características que merecen una breve consideración.

La relevancia de *A. G. B. Fisher* en esta parcela del análisis económico radica en que él fue el primero que propuso una clasificación de las actividades económicas dividiéndolas en primarias, secundarias y terciarias, e identificando las ramas concretas de cada sector. Esta clasificación la dio a conocer en un trabajo en el que, desde una óptica esencialmente empírica, analiza la crisis de los años treinta y la evolución de las economías australiana y neozelandesa (Fisher, 1935). En esta obra, llega a la conclusión de que los principales problemas que deberán resolver las economías desarrolladas se relacionan con las rigideces de sus modos de adaptación a unas transformaciones estructurales más rápidas, derivadas del progreso económico. Juzgando las consecuencias de la gran crisis, Fisher se aparta de las posiciones de otros autores, y sostiene que el desempleo industrial que se ha ge-

nerado no puede absorberse retornando a la agricultura; el progreso técnico no sólo aparece ligado al cambio industrial, sino a la disminución de las necesidades de mano de obra en la agricultura y al consiguiente éxodo rural, que únicamente puede encontrar acomodo en el desarrollo de las actividades de servicios, que él califica, por primera vez, como sector «terciario».

Fisher incluye en el sector primario las actividades agrícolas y las extractivas; en el secundario, las industrias de transformación en todas sus formas, y en el terciario se integra «un vasto conjunto de actividades dedicadas a la prestación de servicios, que van desde el transporte al comercio, pasando por los alquileres, la enseñanza y las principales formas de creación artística y filológica» (Fisher, 1939).

La característica de estas actividades terciarias es que producen bienes inmateriales. Sin embargo, Fisher no hace del «sector terciario» el núcleo central de su obra ni lo somete a un análisis profundo. Considera que la importancia de este sector radica en que dentro de él se agrupan un gran número de «puntos de crecimiento» potenciales, por lo que uno de los imperativos de las nuevas políticas económicas debería consistir en crear las condiciones para que las inversiones se dirijan hacia ellos.

C. Clark (1940, 1951 y 1957) recoge las ideas de Fisher y lleva a cabo una clasificación más elaborada de las actividades económicas, basándose igualmente en un análisis empírico del crecimiento del producto nacional real y de la productividad. El sector primario incluye, según su primera propuesta de división (1940 y 1951), la agricultura, la pesca

y todas las actividades que se dedican a explotar los recursos naturales. El sector secundario, todas las actividades transformadoras que terminen en productos transportables (lo cual excluye la construcción); y el sector terciario, toda actividad que produzca bienes inmateriales (desde el comercio y la educación hasta los transportes y los servicios médicos), a los que se suman —sin una explicación muy clara por su parte— la construcción y algunas actividades artesanales (como las panaderías pequeñas y otras empresas ligadas a necesidades muy inmediatas).

En la edición de 1957 de su obra (la tercera), contrariamente a lo que sucedió en la de 1940, Clark habla de «servicios», en lugar de sector terciario, al tiempo que llega a la conclusión de que el elemento clave de la alteración de la estructura de la actividad económica en beneficio de los servicios era la «terciarización» de la demanda como consecuencia del crecimiento de la economía en su conjunto. Esta transformación se corresponde con el contenido de la conocida ley de Engel, que será tomada muy en cuenta en trabajos posteriores de otros estudiosos de la economía en general, y en particular de los servicios.

Quizá convenga aclarar que la búsqueda y presentación de una clasificación de las actividades económicas no respondía en Clark a un simple deseo taxonómico. Lo que realmente buscaba era un punto de partida para mostrar, con datos, la evolución que seguía la población activa a medida que las economías crecían y evolucionaban.

Pero el problema mismo de «clasificar» las actividades —y muy especialmente las de servi-

cios— le hizo plantearse algunas cuestiones difíciles de resolver. Y no sólo en el caso de la construcción, sino en el de otras actividades que pueden ser tanto de carácter «artesanal» como auténticas industrias de producción en masa. Clark reconoce, tanto en la tercera edición de la obra antes citada como en otros trabajos, que en los servicios se integran actividades muy heterogéneas; algunas se orientan casi exclusivamente al consumo final, mientras otras participan en los suministros de carácter intermedio; unas emplean bastante capital, mientras otras muchas son claramente intensivas en factor trabajo. De ahí su llamada de atención sobre el peligro de considerar al sector como algo homogéneo y establecer generalizaciones que podrían ser excesivas. Una recomendación que olvidaron algunos autores posteriores al escribir sobre el sector.

Un paso adelante en este proceso de clarificación del peso y del contenido interno de los servicios lo realizó el también estadístico *Jean Fourastié*, quien, a partir de sus relevantes trabajos sobre la productividad, llega a la definición de un criterio de clasificación de las actividades económicas que puede seguir siendo criticable, pero que, en todo caso, aparece ya fundado en un hecho constatable: la distinta evolución de la productividad según los sectores. Así, según esta idea (Fourastié, 1949):

— Se consideran actividades primarias aquéllas que, en un período dado, experimentan un crecimiento medio de la productividad.

— Secundarias, aquéllas en las que el ritmo de crecimiento de la productividad es rápido o elevado.

— Terciarias, las que presentan un ritmo de crecimiento de la productividad débil, o incluso nulo.

Fourastié explicó el crecimiento del terciario no sólo mediante el diferencial de productividad, sino a través del soporte teórico que proporcionaba la ley de Engel, que sometió a contraste analizando el comportamiento en el tiempo de tres productos correspondientes a cada uno de los tres sectores de actividad, pero tomando en consideración no sólo la demanda de consumo, sino también el componente productividad, durante el período comprendido entre los años 1800 y 1950. A través de este análisis, llegó a la conclusión de que existen diferencias sistemáticas en el comportamiento de ambas variables en cada uno de los sectores, como consecuencia de la «presencia de cambios regulares en las condiciones del comercio, que favorecen a la industria terciaria sobre la primaria y a ambas sobre la secundaria».

El análisis de Fourastié puso en evidencia dos hechos importantes y prácticamente incuestionables: a) el cumplimiento en el sector terciario de la ley de Engel, y b) la presencia de un diferencial de productividad que permite que la producción por trabajador en la industria se eleve con mayor rapidez que en los servicios y que en cualquier otro sector de la economía. Como señalarán varios años después Gershuny y Miles (1983), al poner juntos estos dos elementos se llega a la conclusión de que, cuando la economía como conjunto crece, el sector terciario aumenta de tamaño en relación con el resto de la economía en términos de empleo y, aunque menos, también en términos de valor de la producción.

La importancia del modelo teó-

rico elaborado por J. Fourastié es evidente. Sobre todo si se tiene en cuenta que, aparecido a principios de los años cincuenta, iba a constituir —más de veinte años después— el núcleo de la primera descripción de la tendencia hacia una «sociedad postindustrial» realizada por D. Bell. Este modelo es igualmente importante por el avance que representa, en el terreno de la investigación económica, el hecho de incluir como variable explicativa del avance de los servicios el comportamiento de la productividad; como se desprende de la síntesis de este modelo realizada por Kindleberger (1958), el estadístico francés no llegó a valorar los efectos de la tendencia de la productividad en el terreno de la oferta.

## V. EL BOOM DE LOS SESENTA Y LAS TESIS DE LA SOCIEDAD POST-INDUSTRIAL

A lo largo de este período, tuvo lugar el doble fenómeno del crecimiento cuantitativo de los servicios y de la diversificación del sector en actividades cada vez más heterogéneas. Esta diversificación dio lugar, como ya se ha señalado, a que el propio Clark sustituyera la expresión genérica y homogeneizadora de sector terciario por la de servicios, quizá como un anuncio de esta creciente diversificación.

Esta doble tendencia se afianza en la década de los sesenta; y no sólo como resultado del fuerte crecimiento que entonces experimentan las economías más avanzadas, sino también por la mayor imbricación que se produce entre la industria y los servicios, como consecuencia del nuevo modelo productivo que

hacen posible las innovaciones tecnológicas en curso, en un contexto económico netamente industrialista y caracterizado también por el desarrollo de la «sociedad de consumo».

En esta fase, el conocimiento de la naturaleza y la evolución de los servicios sólo sigue siendo objeto de interés para algunos estudiosos de la economía, pero lo es a partir de enfoques diferentes al de la fase anterior. Por un lado, y como ya hemos apuntado, se generaliza la expresión «servicios» frente a la de «sector terciario» y, por otro, cobran especial auge las ideas y teorías post-industriales, orientadas por idéntica finalidad, aunque con contenidos diversos.

Estas ideas primarán en el período comprendido entre los años sesenta y primeros setenta, y tendrán como protagonistas más reconocidos a J. K. Galbraith, A. Touraine y Daniel Bell. El centro de esta corriente de ideas se encuentra en la obra del sociólogo americano D. Bell (1973), elaborada como un ensayo de análisis y de previsión de las principales transformaciones de la sociedad americana.

Bell distingue *cuatro características básicas* de lo que él entiende por sociedad post-industrial:

1) La sociedad post-industrial es una sociedad de servicios por su ocupación.

Según Bell, esta característica se deriva de la presencia de diferencias estructurales de productividad entre los tres sectores básicos.

Tales diferencias favorecen, en una primera fase, a la industria, que emplea una proporción creciente de la población activa,

pero en una fase inmediatamente posterior, y como consecuencia de los incrementos de renta que la industria hace posibles, la demanda de servicios aumenta, y éstos —caracterizados por presentar tasas reducidas de incremento de la productividad— se constituyen en el principal mecanismo de absorción de mano de obra. Se trata, pues, de una manifestación adicional de la ley de Engel. Bell señala, además, que si bien es cierto que la sociedad industrial ha experimentado el fuerte crecimiento de algunos servicios (en particular, los que presentan un carácter subsidiario de la producción, como los de transporte y distribución), en la sociedad post-industrial pasarán a un primer plano otros de carácter eminentemente colectivo (como los de sanidad, enseñanza, investigación y administración) que producirán importantes consecuencias en la estructura social.

2) La formación del saber teórico y de las tecnologías de base científica constituyen, según Bell, la segunda característica de la sociedad post-industrial.

La expresión «investigación y desarrollo» (I + D), como resultado del acercamiento de la ciencia y la tecnología, constituye, según Bell, el símbolo del futuro progreso. Las tesis esenciales de Radovan Richta (1967) sobre la revolución científica y técnica son recogidas en este caso por Bell.

3) La tercera característica de la sociedad post-industrial es «la preeminencia de la clase de los profesionales y técnicos», en posesión de una formación universitaria o equivalente. Ellos forman el centro vital de la sociedad post-industrial.

Se incluyen en esta clase o grupo de la sociedad: los docen-

tes, el personal sanitario cualificado y diplomado, científicos e ingenieros, técnicos y profesionales cualificados en materias de gestión, contabilidad, derecho, cultura e información.

4) Finalmente, la cuarta característica está representada por los cambios de los sistemas de valores y de la sociedad, que dan lugar al tránsito del «modo economista» al modo «sociologista».

Según Bell, «lo que caracteriza al trabajo en la sociedad post-industrial es que en ella los hombres actúan como hombres, en lugar de como máquinas. Este es el factor determinante». Pero esta transformación del arquetipo del trabajo se acompaña de una transformación de la empresa y del propio poder dentro y fuera de ella. En el sector de los servicios, la empresa media es de talla modesta, sus diferentes miembros gozan, en general, de una mayor autonomía y el conocimiento profesional es lo que permite ostentar la mayor autoridad. Se puede afirmar, por consiguiente, que la nueva actividad es más «humana» y social, como consecuencia de la aparición del «modo sociologista» de pensamiento y de gestión de la sociedad.

La aportación de Bell es, sin duda, la más representativa de la corriente sociológica, que cobró una relativa importancia en los años sesenta y en los primeros setenta, período en el que, mientras los economistas descuidaron en gran manera el análisis teórico de los servicios, y se contentaron con analizar y proclamar su fuerte crecimiento, un grupo de sociólogos, como A. Mallet, A. Gorz, M. Crozier y A. Touraine, se preocuparon de conocer las nuevas relaciones de trabajo, las formas de prestación de los

servicios y las jerarquías profesionales y de organización en el contexto de una fase de crecimiento económico generalizado.

## VI. LOS NUEVOS ENFOQUES SOBRE EL CRECIMIENTO DE LOS SERVICIOS

El impacto de las tesis de Bell sobre la «sociedad post-industrial» como estadio hacia el que se encaminaban las economías avanzadas fue *innegable*. Contribuyó a ello, y de forma muy especial, la amplia difusión de su obra y el gran atractivo que siempre tienen las especulaciones de futuro; sobre todo, si cuentan con una base argumental razonable. En este sentido, hay que señalar que las ideas de Bell se integran claramente en una corriente de pensamiento económico que venía centrando ya la explicación de la imparable ascensión del sector servicios en dos elementos esenciales: los cambios en el consumo de bienes y servicios a medida que aumenta el nivel de renta de los países, por una parte, y la dispar evolución de la productividad en los distintos sectores, por otra. Bell incorporó además a este esquema interpretativo «tradicional» (Clark, Fourastié, Kuznets) algunos factores de carácter sociológico y tecnológico que permitían «prever» la evolución hacia un tipo de economía y de sociedad más avanzada («post-industrial»), cuyos rasgos básicos han sido ya descritos con anterioridad.

La literatura en torno a las ideas de Bell, y de otros autores que siguieron líneas similares, aunque menos originales, fue relativamente abundante. Pero lo cierto es que todas ellas tuvieron que enfrentarse de inmediato con

un hecho importante e imprevisto: el inicio de la crisis económica internacional, con sus graves efectos sobre algunas ramas productivas, principalmente industriales, y su impulso a otros muchos cambios organizativos, institucionales y sociales. Este giro, unido a otros hechos propiciará la aparición de nuevas corrientes interpretativas del «cambio estructural» y, sobre todo, un proceso de mayor profundización en la dinámica del sector servicios, impulsado tanto desde el lado de la demanda como desde el de la oferta.

V. R. Fuchs y J. Gershuny señalaron muy pronto algunos de los puntos débiles de la tesis de los «estadios de crecimiento», en la que se apoyaban una gran parte de las aportaciones anteriores. Ambos han contribuido también a impulsar el desarrollo de una nueva corriente analítica, que está mucho más empeñada en analizar las causas últimas del crecimiento de los servicios en las economías y los cambios «internos» del sector que en plantearse grandes escenarios de futuro o en reincidir en las teorías de carácter neo-histórico.

## 1. «Desindustrialización» y terciarización: de la contraposición a la complementariedad

En el transcurso de la crisis, se puso de manifiesto un fenómeno que a lo largo de la anterior etapa de crecimiento había actuado de forma contraria a como lo comenzaba a hacer en esta fase de crisis: la terciarización de la economía basada en la industria, que predominó en la primera fase, dará paso a una terciarización económica a pesar de la caída de la industria. Este cam-

bio conduce a que el análisis económico adopte un nuevo enfoque, basado en lo que la «desindustrialización» parecía representar.

En la base de este cambio de enfoque analítico se sitúan, además de la propia realidad del momento, algunas aportaciones de especial relieve como las realizadas por J. K. Galbraith (*El nuevo Estado industrial*), J. Singelman (*Questions à la société tertiaire*) y, sobre todo, las de A. Cairncross (*What on de-industrialisation?*) y T. M. Stanback (*Understanding the service economy*). Estos trabajos, entre otros, constituirán el núcleo principal de una nueva corriente explicativa del avance de los servicios, como resultado de un proceso de «desindustrialización» entendido como una caída del empleo y del impulso, en términos de productividad y de comercio exterior, de la industria en los países más desarrollados.

Dentro de esta corriente, que dominará a lo largo de los años setenta, es posible identificar dos enfoques metodológicos básicos. El primero se centra en la explicación del fenómeno de la «desindustrialización» a partir de la concepción agregada del sector industrial, en relación con los servicios. El segundo, en cambio, tiene muy en cuenta la naturaleza heterogénea de los servicios, y en razón de ello analiza el sector teniendo en cuenta el mayor nivel de desagregación posible.

Con el primer enfoque se corresponden tres bloques de teorías, cada uno de los cuales arroja una explicación bastante diferente a los restantes:

1) Un primer grupo de teorías se orienta a explicar el fenómeno de la desindustrialización

—y en consecuencia de la terciarización— basándose en la teoría de las etapas formulada por Rostow (1966). Según esta explicación, la caída de la industria sería una consecuencia lógica del propio desarrollo económico. Este tipo de explicación teórica será duramente criticada por J. Gershuny (1978).

2) Otro grupo de teorías es el que trata de explicar el proceso «desindustrializador» como la consecuencia lógica del proceso de innovación tecnológica en curso. Según este enfoque, la desindustrialización es el resultado de la modificación del funcionamiento del círculo «virtuoso» entre progreso técnico, productividad, producción, demanda, inversión y ocupación, como consecuencia de las características de las innovaciones tecnológicas recientes, tal como apunta K. Pavit (1980).

Dichas innovaciones provocarían, de forma más intensa que las innovaciones del pasado, una reducción de la fuerza laboral y de las inversiones en la industria, aunque con un fuerte aumento de la relación capital/producto. A la consiguiente reducción de la ocupación industrial, correspondería un crecimiento de la ocupación en el sector terciario, ante la necesidad de reabsorber el empleo expulsado y de relocalizar el capital en sectores (de servicios) con una mayor rentabilidad.

3) El tercer grupo de teorías se orienta a explicar la desindustrialización como un proceso de desplazamiento del sector industrial por el sector público. En este caso, la desindustrialización sería consecuencia —en los países avanzados— del crecimiento del empleo en la Administración pública, debido a la creciente de-

manda de servicios sociales; o, de una forma más general, al excesivo avance del área pública, que se apropiaría de los recursos financieros y de trabajo cualificado necesarios para el desarrollo del sector industrial. Los primeros en formular esta hipótesis fueron los economistas ingleses *R. Bacon* y *W. A. Eltis* (1976). Posteriormente, será defendida por otros autores como *S. Bowles* y *H. Gintis* en sus estudios sobre las contradicciones del *Welfare State*.

La insatisfacción que produjeron estas interpretaciones teóricas, sobre todo teniendo en cuenta una serie de aspectos que presentaba la realidad del momento, dará paso al *segundo de los enfoques* antes mencionados, en el que van a primar los estudios desagregados del sector terciario, ante el hecho constatado de que, bajo esta denominación, coexisten una serie de actividades muy heterogéneas, tanto desde el punto de vista de la demanda, la tecnología y el producto como en lo relativo a la tipología de los operadores, el grado de concurrencia del mercado y la propia integración de cada actividad con el resto del sistema productivo.

Los trabajos que siguen este enfoque presentan como novedad, muy a tener en cuenta, el proceso de *cambio estructural* experimentado por las economías, especialmente a lo largo de los años sesenta, en el contexto de un crecimiento económico basado en la industrialización. En los estudios anteriores, los fenómenos de «terciarización» y «desindustrialización» eran atribuidos de forma regular a «cualquier cosa» —como, por ejemplo, el progreso técnico o la productividad— que se produjera de manera exclusiva e independiente

dentro del ámbito del sector respectivo, o bien al impulso común de «cualquier cosa» que se produjera fuera del ámbito de los distintos sectores —como, por ejemplo, modificaciones en los modelos de consumo, en la estructura del mercado de trabajo o en la política del Estado.

En ambos casos el proceso de cambio es atribuido a factores *ajenos* a las modificaciones realizadas en la estructura del propio sistema productivo; o, dicho de otro modo, ajenos a la modificación de las relaciones de interdependencia e integración entre fases de actividad que, como la industria y los servicios, concurren de forma conjunta a la producción de determinados bienes o servicios objeto de la demanda final.

A partir de las anteriores consideraciones, se registra un importante giro en los análisis teóricos, que pasaron a considerar, de *forma conjunta*, los procesos de terciarización y desindustrialización como resultado del propio proceso de cambio estructural e, igualmente, de la creciente relación entre la industria y los servicios, que la presencia de los denominados servicios a la producción o a las empresas haría cada vez más evidente y notoria.

En esta línea de investigación se inscriben una serie de trabajos aparecidos a finales de los años setenta y en los primeros ochenta, los cuales presentan como nota común una más clara distinción entre la producción y el consumo de servicios, que ya había sido introducida por *H. T. Greenfield* (1966). Entre los trabajos aludidos, merecen una particular atención los de *Stanback* (1979) y *Ginzberg y Votja* (1981), entre otros.

En todas estas obras, los servicios a la producción se definen como servicios básicamente destinados a la demanda intermedia, mientras que los servicios al consumo son los que se orientan claramente a la demanda final. Se fundamenta esta distinción en la propia realidad de las economías que se someten a estudio, en la que se hace patente la ya notable y creciente importancia de los «servicios a la producción», la cual, a su vez, se utiliza como una evidencia de la cada vez más amplia *integración* entre la producción de bienes y la producción de servicios. Con ello quedan en gran manera invalidadas, o al menos cuestionadas, las anteriores explicaciones basadas en la contraposición entre terciarización y desindustrialización.

Las conclusiones básicas a las que llegan los trabajos que venimos comentando podrían sintetizarse en dos puntos:

— El crecimiento del empleo terciario es debido, en gran parte, a un aumento de la integración de los servicios con el sistema productivo.

— Esta mayor integración entre los dos sectores debe ser atribuida, de forma específica, al crecimiento de los servicios destinados a la industria y, de manera más general, a la producción de bienes.

Según estas conclusiones, el crecimiento del empleo en los servicios es un efecto del cambio estructural en el sistema productivo. Más concretamente, es un efecto del cambio en la parte del sistema que produce bienes industriales. Lo que viene a significar que los cambios en curso no se corresponden con una transición hacia una economía de servicios o hacia la sociedad post-industrial, en el sentido de Bell,

sino que constituyen un reflejo de la existencia de cambios estructurales en el proceso de producción de bienes industriales, al tiempo que contribuyen a explicar la aparente paradoja según la cual, mientras la producción y el empleo se desplazan progresivamente hacia los servicios, las economías avanzadas continúan siendo, ante todo, productoras de bienes.

Tomando las conclusiones señaladas anteriormente como hipótesis de partida, *Momigliano* y *Siniscalco* publicaron, en 1982, un trabajo con el título «Note in tema di terziarizzazione e industrializzazione», a través del cual, y mediante la utilización de la tabla *input-output* como instrumento analítico, alcanzaron unos resultados, referidos al caso concreto de la economía italiana, muy similares a los que en 1970 había publicado *A. P. Carter* en relación con la economía americana, y que, en esencia, consisten en que los servicios, al igual que otros *inputs*, incrementan su peso en numerosas producciones industriales.

Las razones que se aducen para explicar esta progresiva integración entre la industria y los servicios son varias, y entre ellas cabe subrayar las siguientes. En primer lugar, los avances tecnológicos, que facilitan de forma sensible la *relación bien/servicio*, especialmente en áreas concretas como las relativas a la información y la comunicación. En segundo lugar, el proceso de *externalización* de determinadas funciones de servicios, que se desarrolla de manera creciente entre las empresas —sobre todo en las manufactureras— a fin de reducir costes laborales y ganar en competitividad. Precisamente en el desarrollo de este proceso se basa una de las explicaciones

del crecimiento —en número de empleos— del terciario y de la correspondiente reducción del sector industrial.

## 2. El afianzamiento de la corriente neointustrial y el estado actual de la cuestión

Los trabajos anteriormente reseñados no sólo han supuesto un duro golpe a la ya deteriorada concepción de la sociedad terciaria como sociedad de servicios, sino que han sentado las bases para la aparición de una nueva corriente del pensamiento, sobre los cambios estructurales y el papel de los servicios en las economías, que tiene muy en cuenta la cada vez más estrecha interrelación entre la industria y los servicios. Esta corriente, que a veces aparece calificada como «neointustrial», ha contado con dos elementos favorables. Por un lado, los crecientes intercambios internacionales de servicios y, por otro, el papel cada vez más estratégico de los «servicios avanzados» en la organización de las empresas.

En el origen de esta corriente cabría situar la conocida aportación de *Galbraith* en relación con la «tecnoestructura», concepto en parte precursor de los modernos «servicios avanzados» a las empresas. Sin embargo, uno de los más claros iniciadores de esta nueva corriente es el economista inglés *J. Gershuny*. En sus trabajos *After Industrial Society?* (1978), *The emerging self-service Economy* (1978) y *Social innovation and the division of labor* (1983), este autor trata de explicar los grandes procesos recientes que anteriormente han sido evocados —terciarización, diversificación de los servicios y crisis del empleo industrial— sobre la

base, por un lado, de un comportamiento racional de las familias en la esfera del consumo final y, por otro, de análisis empíricos sobre la evolución de las estructuras de consumo y empleo.

El punto de partida de los trabajos de Gershuny es el siguiente: la verdadera tendencia no es hacia una sociedad terciarizada, sino hacia la emergencia de una sociedad de *self-service*, basada en un consumo creciente y renovado de objetos industriales en la esfera doméstica. Ello equivale a afirmar la primacía del bien sobre el servicio, aunque no una disminución del gasto en servicios de las familias. Gershuny va aún más lejos, al anunciar el advenimiento de la sociedad de la información, que tanto interés despierta en la actualidad.

Junto a las aportaciones de Gershuny, cabe señalar otras no menos relevantes que, además de expresar un desacuerdo radical con la tesis post-industrialista, elaboran una representación básicamente industrial del futuro de los servicios. En esta línea se inscriben, por ejemplo, los trabajos de *T. M. Stanback* (1979) y *T. J. Noyelle* (1983), de los que es posible extraer los siguientes puntos básicos:

— La complementariedad entre bienes y servicios, y el consumo de bienes cada vez más diferenciados, entrañan un mayor consumo de servicios, cada vez más numerosos y complejos.

— Los servicios a la producción (internos o externos) han experimentado un crecimiento extraordinario, y normalmente esto seguirá ocurriendo en el futuro.

— Existen ya diversas formas de «industrialización» de algunos servicios estandarizados, así co-

mo para el logro de economías de escala en varias ramas del sector, lo que permite hablar de un proceso de «industrialización» del terciario.

— Los servicios avanzados (a las grandes y medianas empresas) desempeñan un papel central en la formación de una nueva jerarquía urbana.

No menos importante es la aportación de *M. U. Porat* (1976) en relación con la que denomina «economía de la información» como elemento determinante de la producción y, sobre todo, de la distribución de los servicios. Los cambios tecnológicos más recientes, particularmente en los terrenos de las comunicaciones y de la información, están aportando un extraordinario impulso a la mayor eficiencia de algunas actividades de servicios, permitiendo además una clara ampliación de las áreas de mercado y de las posibilidades de estandarización (flexible) de los «productos» de servicios.

Las anteriores aportaciones, aunque importantes y notablemente esclarecedoras de la naturaleza de los servicios y de su relación con la industria, en modo alguno pueden asumirse como definitivas, si se considera el estado actual de las economías más avanzadas. Los hechos económicos se desarrollan a un ritmo cada vez más rápido y su conocimiento, sobre todo en lo que se refiere a la relación industria/servicios, sigue suscitando un extraordinario interés entre los estudiosos del tema.

Una gran parte de los trabajos publicados recientemente se muestran partidarios de atribuir un papel clave a la industria en la evolución global de las economías, aun reconociendo el peso alcanzado por los servicios.

Más que de «terciarización» y/o «desindustrialización» de las economías, quizás haya que hablar de una «terciarización de la industria» y de una «industrialización del terciario» como resultado de una serie de procesos y cambios que, aunque se iniciaron hacia finales de los sesenta, han alcanzado en la etapa presente un elevado nivel de consolidación. Dichos fenómenos son, básicamente, los relativos a la definición de un nuevo modelo económico más dinámico y flexible; a los cambios en la organización interna de las empresas; a la internacionalización de las economías y, sobre todo, los relativos a la innovación y aplicación de nuevas tecnologías, que se sitúan en la base de la creciente interrelación —a veces confusión— entre bienes y servicios que caracteriza al actual sistema productivo.

Como manifestación de estos cambios, han hecho también su aparición algunos nuevos conceptos, como el de «terciarización» del sector secundario y la diferenciación de un posible «sector cuaternario», en este caso en clara relación con las modernas tecnologías de la información y la comunicación. La expresión «sociedad post-industrial», acuñada por D. Bell, ha cedido el paso a otras como «sociedad post-manufacturera» y «sociedad metaindustrial», como expresión claramente ilustrativa de la fuerte imbricación que actualmente está teniendo lugar entre la industria y los servicios. Lo que cada vez parece más evidente es que, por mucho que la economía se terciarice, la industria sigue siendo un sector clave. En torno a ella tiene lugar el avance de los servicios, tanto de los de consumo final como de los de carácter intermedio.

## VII. A MODO DE CONCLUSION

No es fácil sintetizar las ideas elaboradas a lo largo de tres siglos en unas pocas páginas, y menos aún si se desea analizar las distintas posiciones, como exige cualquier análisis en profundidad. Por razones de espacio, nos hemos limitado a ofrecer una visión panorámica de la evolución del pensamiento económico en torno a los servicios, guiados básicamente por dos objetivos: poner a disposición del lector una visión sistematizada de una serie de ideas y concepciones teóricas en torno a los servicios y, a partir de esta sistematización, tratar de esclarecer las razones que explican la desigual atención de que ha sido objeto el sector terciario entre los estudiosos de la economía.

En relación con el primer objetivo, la exposición realizada pone claramente de manifiesto que las ideas y teorías en torno a los servicios han discurrido en paralelo a la evolución cuantitativa del sector. A medida que los servicios se han afianzado como actividad económica, al lado de la industria y de la agricultura, se ha producido una mayor solidez en los enfoques teóricos sobre su naturaleza e importancia en el ámbito de la economía. Es evidente que sólo cuando Fisher y Clark comienzan a hablar del «sector terciario» como sector básico de la economía, aunque le atribuyesen un cierto carácter «residual», es cuando empieza a estudiarse en profundidad su naturaleza y evolución desde el punto de vista empírico, dejando a un lado las apreciaciones de carácter más teórico y cualitativo del pensamiento anterior. Esta correspondencia entre la importancia económica del sector y las

concepciones teóricas en torno a él se hace aún más visible en las conocidas aportaciones de Bell a principios de los setenta, precisamente en un momento en que los servicios se habían situado ya a la cabeza de las actividades económicas en una serie de economías avanzadas. Posteriormente, el amplio elenco de trabajos aparecidos en los años ochenta abre una etapa —en la cual todavía nos encontramos— en la que se lleva a cabo una mayor profundización a través de un enfoque desagregado del sector, a fin de esclarecer su cada vez más estrecha relación con la industria y los cambios «internos» que los servicios experimentan. Es en esta fase cuando se está desarrollando un importante debate teórico en torno a los servicios, tomando como base su propia realidad en términos cuantitativos y la de la economía en su conjunto.

Por lo que respecta al segundo objetivo, consideramos que las razones que explican la mayor o menor atención de los estudiosos de la economía al caso concreto de los servicios se deducen fácilmente de la exposición realizada, y que, en todo caso, se desprenden también de cuanto se ha expuesto en relación con el primero de nuestros objetivos. Es evidente que el propio desarrollo económico ha jugado a favor de los servicios y, en consecuencia, a favor de las teorías en torno a su naturaleza y evolución. De ser considerado «céntrica» de la economía, debido a la escasa atención que le prestaban los economistas y los políticos, ha pasado a ser un sector que está suscitando un interés cada vez mayor entre los estudiosos de la economía, y a ello ha contribuido de forma determinante la importancia asumida

en relación con los demás sectores. De ser considerado como un sector «improductivo» y/o residual, ha pasado a ocupar la primera posición en términos de empleo y producción, y esto se ha traducido en un giro muy favorable dentro del análisis teórico. Finalmente, de ser, hasta hace poco tiempo, el «gran desconocido», está pasando a ser objeto de un estudio más pormenorizado y profundo. De hecho, en estos momentos contamos ya con un elevado nivel de conocimientos en torno a su significado, contenido y evolución, aunque su misma dinámica dificulta en gran manera alcanzar resultados definitivos.

De todo ello se desprende que el propio desarrollo del sector ha actuado como principal determinante de la evolución de las teorías y de las ideas sobre él. Sólo a raíz de la aportación de Bell se iniciará una corriente teórica en la que el *futuro* de los servicios cobrará más importancia incluso que su pasado, en un intento de adelantarse a los hechos. Este enfoque prospectivo de los estudios sobre los servicios, su posible evolución y su incidencia en el empleo ha tenido también, en los últimos años, una considerable importancia, y de ello dan cuenta un buen número de trabajos realizados con el horizonte del año 2000, aunque tomando como base de partida el pasado reciente y la situación actual.

En suma, puede afirmarse que el sector servicios está conquistando «por méritos propios» un lugar de primer orden en el análisis económico moderno, lo que, sin duda, contrarresta la falta de atención y las descalificaciones —al menos aparentes— de las que fue objeto durante mucho tiempo.

## NOTAS

- (1) J. J. Spengler: «Mercantilist and Physiocratic Growth Theory», cit. en Hoselitz (1960), página 17.
- (2) Así lo interpretan Delaunay y Gadrey (1987), cap. 1.
- (3) Clark (1951), pág. 395.
- (4) Schumpeter (1954); tomado de la versión española, págs. 228-230.
- (5) Una primera edición data de 1803; el *Cours Complet*, de 1828-29. Para las citas, seguimos a Delaunay y Gadrey (1987) y la reedición del *Traité* de 1972.
- (6) Véase, sobre este punto, Rojo (1974), páginas 54 y siguientes.
- (7) En esta interpretación seguimos a Delaunay y Gadrey (1987).

## BIBLIOGRAFIA

- BACON, R., y ELTIS, V. A. (1976): *Britain's economic problem: too few producers*. Londres, MacMillan.
- BASTIAT, F. (1850): *Harmonies économiques*, Guillaumin, París.
- BELL, D. (1973): *The coming of the post-industrial Society, a venture in social forecasting*; Basic Books, Inc., Nueva York. (Versión española de Alianza Edit., Madrid, 1976: *El advenimiento de la sociedad post-industrial*).
- BLACKABY, F. (1978): *Deindustrialization*, Londres, Heinemann (NIESR).
- BLAUG, M. (1968): *Economic Theory in Retrospect*, R. D. Irwin Inc., Homewood, Illinois. Versión española: *La Teoría Económica actual*, Ed. L. Miracle, Barcelona, 1973 (2.ª edición).

BOWLES, S., y GINTIS, H. (1981): «La crisis del capitalismo liberal democrático. El caso degli Stati Uniti», *Stato e Mercato*, n.º 1.

CHANNON, D. F. (1978): *The Service Industries*, MacMillan Press Ltd., Londres.

CLARK, C. (1940, 1951 y 1957): *The conditions of economic progress*, MacMillan and C.º Ltd., Londres. (Versión española: *Las condiciones del progreso económico*, Alianza Editorial, Madrid, 1967).

CROZIER, M. (1963): *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Le Seouil.

DELAUNY, J. C., y GADREY, J. (1987): *Les enjeux de la société de service*, Presses de la Fondation Nationale de Sciences Politiques, Paris.

FISHER, A. G. B. (1935): *The class of progress and security*, Londres.

— (1939): «Production, primary, secondary and tertiary», *Economic Record*, 15, junio.

FOURASTIÉ, J. (1949): *Le grand espoir du XX<sup>ème</sup> siècle*, PUF, Paris.

FUCHS, V. R. (1968): *The Service Economy*, National Bureau of Economic Research, Nueva York.

— (1977): *The service industries and U.S. economic growth since World War II*, Working Paper, Stanford University.

GERSHUNY, J. (1978): *After Industrial Society?*, Londres, MacMillan.

— y MILES, I. (1983): *The transformation of employment in industrial societies*, Londres, Francis Printer.

GINZBERG, E., y VOJTA, G. J. (1981): «The service sector of the U.S. economy», *Scientific American*, n.º 3.

GREENFIELD, H. T. (1966): *Manpower and the growth of producer services*, Nueva York, Columbia Univ. Press.

HOSELITZ, B. F. (1960): *Theories of Economic Growth*, Free Press of Glencoe, Illinois.

JAMES, E. (1959): *Histoire sommaire de la pensée économique*, Edit. Montchrestien, Paris. Ver-

sión española: *Historia del pensamiento económico*, Aguilar, Madrid, 1966 (2.ª edición).

KINDLEBERGER, Ch. P. (1958): *Economic Development*, McGraw-Hill. Versión española: *Desarrollo económico*, Ed. del Castillo, Madrid, 1961.

KUZNETS, S. (1957): «Quantitative aspects of the economic growth of nations, II: Industrial distribution of national product and labor force», *Economic development and cultural change*, vol. 5 (suplemento).

MARSHALL, A. (1879): *Economics of Industry*.

MOMIGLIANO, F., y SINISCALCO, D. (1980): «Terziario totale e terziario per il sistema produttivo», *Economia e Politica Industriale, Rassegna Trimestrale*, n.º 25.

— (1982): «The growth of service employment: a reappraisal», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n.º 142.

NOYELLE, T. J. (1983): «The rise of advanced services», *APA Journal*, julio.

PAVIT, K. (1980): *Technical innovation and British economic performance*, MacMillan, Londres.

PETIT, P. (1987): «Services», en *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, tomo 4, MacMillan, Londres.

PETTY, W. (1699): *Several Essays in Political Arithmetic*, Londres.

PORAT, M. U. (1976): *The Information Economy*, Thes. de Ph. D., Stanford University.

RICHTA, R. (1967): *La civilisation au carrefour*, Paris, Le Seouil.

ROJO DUQUE, L. A. (1974): *Rentas, precios y balanza de pagos*, Ed. Alianza.

ROSTOW, W. W. (1966): *The stages of economic growth. A non communist manifest*, Cambridge Univ. Press. Versión española: *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*, FCE, México, 1961 (1.ª ed.).

SAINT-SIMON, H. (1966): *L'Organisateur*, Ed. Anthropos (nueva edición), Paris.

SAUVY, A. (1949): «Progrès technique et répartition professionnelle de la population», *Population*, n.º 1.

SAY, J. B. (1972): *Traité d'Economie Politique*, Paris, Calmann-Lévy.

SCHUMPETER, J. A. (1914): *Grundriss der Sozialökonomie*, Tubinga. Versión española: *Síntesis de la evolución económica y sus métodos*, Ed. Oikos-Tau, Vilassar, Barcelona, 1967.

— (1954): *History of Economic Analysis*, Oxford Univ. Press, Oxford. Versión española: *Historia del Análisis Económico*, Ariel, Barcelona, 1971.

SMITH, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Harmondsworth: Penguin, Londres, 1979.

SPENGLER (1968): tomado de: «Pensamiento fisiocrático», en la voz: «Pensamiento económico», *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 7, Madrid, 1975.

SINGELMAN, J. (1978): *From agriculture to services: the transformation of industrial employment*, Beverly Hills, Sage Publications.

STANBACK, T. M. (1979): *Understanding the Service economy*, Baltimore, Johns Hopkins Univ. Press.

STIGLER, G. J. (1956): *Trends in employment in the service industries*, Princeton Univ. Press.

STUDENSKI, P. (1958): *The income of nations*, New York University Press, Nueva York (parte primera, dedicada a la «Historia»).

TOURNAINE, A. (1969): *La société post-industrielle*, Denoël, Paris.

VINER, J. (1968): «Pensamiento mercantilista», dentro de la voz «Pensamiento económico», *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, tomo 7, Ed. Aguilar, Madrid, 1975. (Edición original en inglés de Crowell, Collier y MacMillan, 1968).

YOUNG, A. A. (1982): «Increasing returns and technical progress», *Economic Journal*, diciembre.