LOS SERVICIOS EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA

Este trabajo de **José A. Herce** presenta una selección de datos y rasgos característicos de los diferentes subsectores de servicios de la economía española, comparados con las manufacturas, que se comentan e interpretan tratando de poner de relieve aquellos aspectos sobre los que existe mayor confusión o desconocimiento acerca de un conjunto de actividades económicas tan importantes y generalizadas en toda economía desarrollada. El ejercicio es forzosamente simplificador, y está destinado a un amplio grupo de lectores interesados por los problemas de la economía española.

I. INTRODUCCION Y CONCLUSIONES

L sector servicios se caracteriza por representar, en toda economía desarro-Ilada, porcentajes muy elevados de la actividad económica y del empleo: es además un protagonista cualificado del crecimiento de estas economías, adquiriendo, consecuentemente, un peso creciente en ellas. Por otro lado, una buena parte del output de los servicios está destinada a las empresas industriales y de los restantes sectores de la economía. No obstante, en el contexto actual de las economías occidentales, un sólido sector industrial es la mejor garantía de crecimiento. En un futuro no muy leiano, los intercambios internacionales de servicios sofisticados tomarán el relevo de las manufacturas convencionales, que cerrarán su ciclo en los países menos desarrollados. Junto a estos servicios de nuevo cuño, subsistirán los servicios convencionales destinados al ámbito local de la economía. Es, por ello, necesario profundizar en el estudio de los sectores de servicios analizando los riesgos y oportunidades que su desarrollo comporta.

Este trabajo comienza por una rápida revisión de las fuentes estadísticas y documentales disponibles para el estudio de los servicios en la economía española (apartado II), que destaca la carencia de una fuente específica de envergadura como la que la industria tiene con la Encuesta industrial.

El apartado III comienza sistematizando los indicadores convencionales y en él se interpreta cierta evidencia disponible sobre la formación de salarios y precios en los servicios contrastándola con la de las manufacturas (epígrafe III.1). Este ejercicio muestra que la existencia de un sector protegido de la competencia tiene efectos no deseables sobre los sectores expuestos a la disciplina exterior. Se analiza iqualmente la ligazón existente entre los servicios y las manufacturas a través de la matriz de coeficientes interindustriales de la tabla input/ output española para 1989 (epigrafe III.2); análisis que revela que los sectores de servicios generan un elevado porcentaje de valor

añadido sobre su producción efectiva y mantienen estrechas relaciones de suministro mutuo con los demás sectores de la economía. Haciendo uso de la tabla input/output antes citada, se calculan también los efectos directos e indirectos derivados de una expansión de la demanda final para mostrar cómo los servicios crean empleo, VAB, importaciones, etc., en relación a las manufacturas y repercuten dichos impulsos en los demás sectores económicos (epígrafe III.3), lo que permite una visión adicional de las relaciones interindustriales anteriormente mencionadas. El apartado finaliza con una somera caracterización de los principales riesgos y oportunidades asociados a dos cuestiones propias a los servicios que tienden a verse como problemáticas: la cualificación de sus trabajadores y la desindustrialización que provoca su expansión (epígrafe III.4); no necesariamente es ello así, estando ambos aspectos intimamente asociados.

El apartado IV contiene una discusión sobre la liberalización de los servicios apoyada por los resultados de la experiencia estadounidense recientemente evaluados por la literatura microeconómica (epígrafe IV.1), de la que pueden extraerse valiosas lecciones acerca del proceso español apenas iniciado, y fuertemente tributario de la iniciativa comunitaria (epígrafe IV.2).

El apartado V, con el que finaliza este trabajo, presenta una ilustración de las consecuencias de determinadas políticas que no tengan en cuenta el diferente grado de competencia existente en los diferentes sectores; en particular, se muestra cómo, de mantenerse la mecánica de formación de salarios y precios en los servicios descrita en el epígrafe III.1, pudiera suceder que una parte de los beneficios potenciales del nuevo paquete de ayudas estructurales comunitarias para 1994-1999 no llegara a cosecharse.

Argumento adicional sobre la necesidad de acometer sin falta la liberalización de todas las actividades económicas protegidas de la economía española, ya que su existencia impone a las actividades expuestas a la competencia exterior un cierto coste en términos de competitividad.

II. FUENTES ESTADISTICAS PARA EL ESTUDIO DE LOS SECTORES DE SERVICIOS

El conocimiento de los sectores de servicios a través de las fuentes estadísticas existentes en nuestro país avanza, junto al de los demás sectores de la economía, hasta un cierto punto, en el que tropieza con la carencia de fuentes específicas de entidad suficiente. Su heterogeneidad no debería ser un obstáculo, aunque a menudo se invoca, ya que también son heterogéneas las actividades manufactureras sobre las que, sin embargo, se dispone de fuentes tan avanzadas como la Encuesta industrial. Los principales recursos estadísticos y documentales para el estudio de los sectores de servicios de la economía española se revisan a continuación.

1. Grandes fuentes estadísticas

Los servicios y sus diferentes subsectores están razonablemente aproximados, al igual que los demás sectores, por las grandes estadísticas bajo la denominación compartida de «ramas de actividad». Tales son las *Cuentas Nacionales* y, sobre todo, la *Tabla*

Input-Output (TIOE) de la economía española, elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística. Su tratamiento en ellas es equiparable al de las ramas industriales, y es mucho lo que se puede saber acudiendo a dichas fuentes. Estas fuentes permiten conocer las citadas participaciones de los servicios en el PIB, el empleo, la evolución de la productividad, las relaciones intersectoriales, etcétera.

La Encuesta de población activa (EPA), la Encuesta de presupuestos familiares (EPF) y la del Indice de precios al consumo (IPC), también del INE, no tienen por objeto el estudio de los sectores productivos, pero ofrecen un detalle sectorial aceptable para los fenómenos que estudian. La EPA permite conocer innumerables características de la población activa, ocupada y en paro, en relación con su vinculación sectorial, los servicios incluidos: la EPF detalla ampliamente la adquisición por parte de las familias, agrupadas por multitud de dimensiones socio-económicas y geográficas, de todo tipo de bienes y servicios, y la Encuesta del IPC informa de la evolución de los precios al por menor de dichos bienes y servicios. Mediante estas fuentes, se puede conocer la dinámica del empleo sectorial, la cualificación de los trabajadores ocupados en los diferentes sectores, la evolución del gasto y de los precios de manufacturas y servicios adquiridos por las familias, etcétera. Todo ello permite hacerse una idea precisa de la estructura y evolución del sector servicios, pero no de sus empresas; en particular, en lo relativo a su comportamiento y resultados.

La Central de Balances (CB) del Banco de España incluye una amplia representación de empresas españolas, también de servicios, aunque menos representadas. Las empresas sobre las que la CB ofrece información responden voluntariamente (no hay, pues, muestreo aleatorio) a un cuestionario muy detallado sobre su estructura económica y financiera, sus resultados, etc. De ella pueden extraerse datos longitudinales de empresas, lo cual es muy útil para el estudio de los comportamientos de éstas, va que ofrece simultáneamente datos contables y datos económicos que pueden ponerse en relación. Desgraciadamente, los resultados detallados no están a disposición de los estudiosos.

2. Estadísticas de servicios

El sector industrial dispone de una magnífica Encuesta industrial, elaborada por el INE, que no tiene paralelo en el sector servicios. No existe, pues, una fuente específica para el estudio de los servicios. La variedad de éstos y la naturaleza de las actividades de servicios han dificultado la concepción de una encuesta semejante, aunque también ha pesado seguramente el prejuicio, hasta hace poco generalizado, de que «lo importante son las actividades industriales». El INE tiene en proyecto una Encuesta de comercio para el estudio de las actividades de distribución comercial, y comienza a publicar información sistematizada sobre las empresas de servicios, pero se hecha de menos una Encuesta de servicios propiamente dicha. La heterogeneidad de estas actividades, que a menudo se invoca como un obstáculo a la realización de una encuesta parecida, no presenta, en realidad, mayores dificultades que la que se da en el sector manufacturero, en el que, además, abundan las actividades multiproducto.

3. Fuentes estadísticas puntuales

En ocasiones, se realizan encuestas específicas para el estudio de determinadas actividades de servicios, como las realizadas recientemente por QUASAR, S. A., bajo la dirección de los profesores Cuadrado Roura y del Río para el estudio de los servicios prestados a las empresas. También entrarían en este apartado las memorias estadísticas y generales de las organizaciones empresariales de los diferentes subsectores de servicios. La explotación de estas últimas está dificultada por su heterogeneidad y dispersión, pero constituiría un valiosísimo esfuerzo para el avance del conocimiento de los servicios en nuestro país.

4. Otras fuentes para el estudio de los servicios

Entre las numerosas publicaciones recientes, cabe citar, a título de ejemplo, los trabajos de Cuadrado Roura y del Río (1993), v Sáez (1993) para el conocimiento de los servicios en España; Winston (1993) para la problemática regulatoria y su balance en EE.UU.; Buigues et al. (1993) para el análisis de los servicios en el proceso de integración europea; numerosos trabajos recientes de la OCDE sobre el tema, v Sosvilla-Rivero v Herce (1994), y Herce y Sosvilla-Rivero (1994) para un intento de modelizar por separado servicios y manufacturas en un modelo macroeconómico aplicado a la economía española.

III. LOS SERVICIOS EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA: RASGOS CARACTERISTICOS

Productividad, empleo, y formación de salarios y precios

El cuadro n.º 1 refleja las conocidas participaciones sectoriales en el PIB y el empleo, y el curso de la productividad, los precios y los salarios en los servicios y las manufacturas. Son apreciables las diferencias existentes entre estas dos grandes ramas de actividad de la economía española.

Los sectores de servicios (destinados y no destinados a la venta) representaban en 1993 el 55.6 por 100 del PIB real español, al cabo de una tendencia que no ha dejado de crecer en las últimas décadas. El empleo en los servicios suponía el 59,2 por 100 del total. Esta intensidad relativa del empleo en las actividades de servicios se corresponde con un escaso crecimiento de la productividad de este sector, lo cual contrasta con el crecimiento de la productividad del trabajo en las manufacturas: entre 1970 y 1993, el índice de productividad del trabajo pasó, en los servicios, de 100 a 129,6, y de 100 a 220,8 en las manufacturas, una tasa de crecimiento acumulativa anual de. respectivamente, el 0,36 por 100 y el 3,5 por 100: ¡diez veces su-

	CUADRO N.º 1	
LOS SERVICIOS	EN ESPAÑA: INDICADORES	COMPARADOS

		The same of the sa	The second second second	The second secon		NAME OF TAXABLE PARTY.		
	Particip. % en el PIB (a)	Particip. % en el empleo	Producti- vidad Servicios	Producti- vidad Manufac.	Deflactor del VAB Servicios	Deflactor del VAB Manufac.	Salarios Servicios (b)	Salarios Manutac (b)
1970	45,3	37,2	100,0	100,0	10,6	16,1	8,8	9,9
1975	45,7	39,8	109,0	125,7	20,0	25,8	19,0	20,6
1980	47,7	44,9	117,7	151,9	50,6	55,2	51,2	50,3
1985	53,1	50,1	124,5	180,2	92,3	92,1	92,7	93,0
1986	53,2	52,0	122,0	187,4	100,0	100,0	100,0	100,0
1987	52,6	52,6	123,9	194,7	106,5	104,0	107,4	106,2
1988	52,4	53,1	124,7	199,4	114,1	108,2	115,2	112,0
1989	52,7	54,1	122,9	197,5	125,0	116,9	119,2	119,2
1990	52,9	54,8	122,9	194,6	135,4	119,4	128,0	129,5
1991	53,5	56,3	123,3	201,0	147,5	124,6	138,1	140,3
1992	54,5	57,5	126,5	205,0	160,1	128,0	149,4	152,2
1993	55,6	59,2	129,6	220,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

(a) En pesetas constantes.

(b) Remuneración de asalariados, por asalariado.

Fuentes: INE (1993) y Sosvilla-Rivero y Herce (1994).

perior en las manufacturas! La fuerte progresión de estas últimas se ha debido fundamentalmente a la destrucción de empleo industrial, pero hay que tener en cuenta que el sector industrial es más propenso al crecimiento de la productividad que el de los servicios. De hecho, una de las explicaciones que se han dado de la ralentización del crecimiento de la productividad en las economías desarrolladas en los últimos años ha sido el de la progresiva terciarización de éstas.

Los precios del *output* sectorial han crecido más rápidamente en los servicios que en las manufacturas, como puede apreciarse en el cuadro n.º 1, aunque la remuneración por asalariado ha evolucionado de manera similar en ambos grandes sectores. El comportamiento de precios y salarios en ambos sectores se combina para trasladar efectos diversos del uno al otro. Detengámonos algo más en esta cuestión.

Una serie de trabajos recientes en los que ha participado el autor —Sosvilla-Rivero y Herce

(1994), y Herce y Sosvilla-Rivero (1994)— han desarrollado un modelo econométrico de la economía española en el que los servicios destinados a la venta, junto al sector energético y la construcción, constituyen el sector no expuesto a la competencia internacional, y las manufacturas son el sector expuesto al comercio. El modelo incluye también al sector agrícola y al sector de las administraciones públicas.

La modelización de salarios y precios sectoriales, mediante las ecuaciones convencionales de negociación colectiva y de *markup*, respectivamente, mediante MCO, arroja las elasticidades que se ofrecen en el cuadro n.º 2, las cuales cuentan una interesante historia, que se podría describir como sique.

La negociación colectiva repercute sobre el salario los incrementos de los precios del consumo privado en la misma proporción, algo más del 90 por 100, en ambos sectores, pero mucho más intensamente las ganancias de productividad en el sector

no expuesto al comercio. En el sector servicios, los incrementos de salarios se trasladan íntegramente a los precios del output sectorial, mientras que este traslado es muy inferior en las manufacturas. En los precios del consumo privado, a su vez, tiene mayor peso el deflactor de los servicios, mientras que los aumentos de los precios del consumo privado se trasladan por igual a los salarios sectoriales. En otras palabras, la espiral salarios-precios es mucho más intensa en el sector protegido de la competencia internacional, fundamentalmente en los servicios destinados a la venta. Pero esta intensidad se traslada al IPC, y acaba afectando a los salarios de las manufacturas y a los costes unitarios en este sector, que pierde competitividad (en costes) frente al exterior y/o reduce sus márgenes. Un shock favorable de productividad en el sector protegido, por ejemplo, tendría, paradójicamente, consecuencias negativas para el sector expuesto. Una ilustración de este razonamiento se encuentra en el apartado V.

CUADRO N.º 2

FORMACION DE SALARIOS Y PRECIOS EN LOS SERVICIOS Y LAS MANUFACTURAS (Elasticidades estimadas)

	Elasticidad del salario respecto de la productividad	Elasticidad del deflactor sectorial respecto del salario	Elasticidad del deflactor del consumo privado respecto del deflactor sectorial	Elasticidad del salario respecto del deflactor del consumo privado
Servicios (+ energía y construcción).	1,40	1,0	0,52	0,93
	(6.4)	(a)	(85,6) (b)	(36,7) (c)
Manufacturas	0,70	0,59	0,24	0,92
	(5,0)	(4,9)	(85,6) (b)	(21,7) (c)

Nota: Entre paréntesis, estadístico t.

(a) Coeficiente restringido, restricción no rechazada por los datos.

(c) A partir de la firma de los Pactos de la Moncloa en 1978. Antes de esta fecha estas elasticidades eran, respectivamente, 1,14 y 0,99.

Fuente: Sosvilla-Rivero y Herce (1994).

⁽b) Se trata en realidad de la elasticidad del deflactor del consumo privado respecto al deflactor del PIB a coste de los fatores que a su vez es una media ponderada de los deflactores sectoriales.

2. Los servicios en las relaciones interindustriales

La TIOE 89 del INE permite obtener la matriz de coeficientes técnicos de la economía a cualquier nivel de agregación inferior a 56 ramas de actividad. El cuadro n.º 3 los presenta para las seis ramas de actividad de R6. en la nomenclatura SEC. Esta presentación permite establecer el grado de vinculación entre los sectores productivos. Aunque no se intenta aquí, sería conveniente comparar el cuadro n.º 3, característico de las relaciones intersectoriales en 1989, con los equivalentes para 1970, 1975, 1980 y 1985, años para los que existe la TIOE, lo cual permitiría, además, responder a los interrogantes sobre la evolución de dichas relaciones intersectoriales.

Puede apreciarse que los servicios destinados a la venta dedican el 60 por 100 de su producción efectiva a abastecer a la demanda final, el mayor porcentaje después de la construcción, y el 40 por 100 restante a abastecer la demanda de todos los sectores de la economía. Este sector es, después del sector público, el que mayor valor añadido genera como proporción del valor de su producción efectiva. El sector público, la construcción y las manufacturas adquieren servicios destinados a la venta en proporciones de su producción efectiva que se sitúan entre el 10 y el 14 por 100.

El sector servicios dedica el 9.3 por 100 del valor de su producción efectiva a la adquisición de manufacturas, un porcentaje cercano al que representan las compras de servicios por parte del sector de las manufacturas: el 10.7 por 100. Téngase en cuenta. además, que la producción efectiva del primero es mayor que la del segundo. Salvo esta proximidad en los indicadores relativos de relación intersectorial, todos los demás sectores adquieren, en proporción al valor de su producción efectiva, mucho más al sector de servicios destinados a la venta de lo que éste adquiere a los anteriores.

Los servicios no están, pues, desvinculados de los demás sectores económicos. Es decir, no surgen para abastecer solamente a los consumidores (la demanda final), sino que prosperan o retroceden con los demás sectores de la economía a través de sus relaciones mutuas, aunque la falta de dinamismo e innovación en los servicios perjudicaría más a los demás sectores de lo que la falta de dinamismo de los demás sectores perjudicaría a los servicios.

Efectos directos e indirectos de un aumento de demanda final

Para terminar de apreciar el papel de las actividades de servicios en la economía, se pueden simular los efectos de un aumento de la demanda final (DF), que puede tener lugar en el sector de los servicios destinados a la venta o

CUADRO N.º 3

COEFICIENTES TECNICOS DE PRODUCCION, COMPRAS Y VENTAS TOTALES DE INPUTS INTERMEDIOS POR SECTORES

(Sobre producción efectiva)

Compras de	Agricultura	Energía	Manufacturas	Construcción	Servicios destinados a la venta	Servicios no destinados a la venta	Ventas totales (a)
Agricultura	0,144	0.000	0,104	0,000	0,007	0,002	0,792
Energía	0,052	0,334	0.037	0,018	0,031	0,026	0,914
Manufacturas	0.228	0,031	0,353	0,284	0,093	0,113	0,625
Construcción	0,002	0,006	0,003	0,000	0,031	0,013	0,170
Servicios destinados a la venta	0,066	0,055	0,107	0,137	0,234	0,123	0,400
la venta	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Compras totales (b)	0,492	0,427	0,604	0,440	0,395	0,277	_

⁽a) Del sector de la fila a todos los sectores de las columnas, en porcentaje de su producción efectiva.

Fuente: Elaboración propia a partir de INE (1993).

⁽b) Del sector de la columna a todos los sectores de las filas, en porcentaje de su producción efectiva.

en el de las manufacturas. Para ello, se utiliza la matriz de coeficientes técnicos (A) del cuadro número 3, obteniendo la ecuación de Leontieff para la producción efectiva [PE = (I-A) 'DF] y aplicando las *ratios* correspondientes para calcular consumo in-

termedio (CI/PE), empleo (E/PE), etcétera, excepto en el caso de los *inputs* importados, que se obtienen de forma diferente. Se supone que los *shocks* de demanda final son de 100.000 millones de pesetas de 1989, y los cálculos para ambos casos se han reali-

zado con la TIOE 1989 a R6 (sectores). Dichos cálculos se ofrecen en los cuadros n.ºº 4 y 5.

Para cada magnitud considerada, se obtienen efectos directos —es decir, los que se producen, tras la perturbación, dentro del mismo sector que la registra— y

CUADRO N.º 4

EFECTOS DE UN SHOCK EXPANSIVO DE DEMANDA FINAL EN LOS SERVICIOS DESTINADOS A LA VENTA

(Aumento de 100.000 millones de pesetas en 1989)

	Shock de demanda final	Producción efectiva	Consumo in- termedio	VAB al coste de los factores	Inputs importados (bienes)	Empleo (unidades)	Ingresos por IVA
Agricultura	0	3.882	1.912	2.097	301	1.345	26
Energía	0	8.036	3.428	3.551	2.213	287	382
Manufacturas	0	23.076	13.935	8.934	4.439	2.545	988
Construcción	0	4.304	1.893	2.378	0	730	173
venta (a) Servicios no destinados a	100.000	135.426	53.556	81.517	1.538	21.619	4.656
la venta	0	0	0	0	0	0	0
Efecto inducido	_	39.298	21.168	16.961	_	4.907	1.568
Efecto total	100.000	174.724	74.724	98.478	8.491	26.526	6.224

 ⁽a) Efecto directo, excepto en inputs importados.
 Fuente: Elaboración propia a partir de INE (1993).

CUADRO N.º 5

EFECTOS DE UN SHOCK EXPANSIVO DE DEMANDA FINAL EN LAS MANUFACTURAS (Aumento de 100.000 millones de pesetas en 1989)

	Shock de demanda final	Producción efectiva	Consumo in- termedio	VAB al coste de los factores	Inputs importados (bienes)	Empleo (unidades)	Ingresos por IVA
Agricultura	0	20.365	10.029	11.002	2.077	7.057	135
Energía	0	12.212	5.209	5.397	3.123	437	580
Manufacturas (a)	100.000	166.600	100.608	64.503	20.892	18.372	7.131
Construcción	0	1.422	626	786	0	241	57
venta	100.000	26.256	10.383	15.804	1.340	4.191	903
la venta	0	0	0	0	0	0	0
Efecto`inducido		60.256	26.247	32.989	_	11.927	1.675
Efecto total	100.000	226.855	126.855	97.492	27.431	30.299	8.806

⁽a) Efecto directo

Fuente: Elaboración propia a partir de INE (1993)

efectos indirectos, o inducidos en los demás sectores por el incremento de la actividad del primero a través de las relaciones intersectoriales. También se ofrece la suma de ambos efectos.

Debido al método de cálculo de las magnitudes que no son la producción efectiva, excepto en los inputs importados (por tipo de bienes), la proporción, en cada sector que registra la perturbación, de efectos inducidos sobre totales vendrá dominada por la que se dé en la producción efectiva. Puede apreciarse en los cuadros n.ºs 4 y 5 que dicha proporción es del 22,5 por 100 para los servicios destinados a la venta, y del 26,6 por 100 para las manufacturas, ambas bastante cercanas.

Por otra parte, a pesar de que 100.000 millones de pesetas gastados por los consumidores en manufacturas generan una producción efectiva un 30 por 100 superior que el mismo gasto en servicios, la generación de las demás magnitudes registra un patrón diferente. Cuando la perturbación tiene lugar en el sector de servicios destinados a la venta, el VAB generado es mayor, y el consumo intermedio, los inputs importados, el empleo, y la recaudación por IVA son menores que si el aumento del gasto se hubiera dado en el sector de las manufacturas. Las diferencias son especialmente acusadas en consumos intermedios y en inputs importados.

En lo relativo a los inputs importados, el protagonismo corresponde a las manufacturas, y puede apreciarse que un aumento del gasto en servicios induce muchas menos importaciones de inputs que un aumento del gasto en manufacturas. Tiende a pensarse que es bueno que un sector dependa relativamente poco de los inputs exteriores, pero lo cierto es que la internacionalización de las actividades de un país es uno de los fundamentos del crecimiento en una economía desarrollada. Naturalmente, la internacionalización debe afectar aproximadamente por igual a las importaciones y a las exportaciones. La terciarización, basada en este resultado, no parece estar contribuyendo activamente a la internacionalización de la economía española.

CUADRO N.º 6

EMPLEO Y CUALIFICACIONES EN LOS SERVICIOS (1992)

SECTOR	Empleo	Porcentaje	Porcentaje de empleo co cualificaciones altas (a)	
AGRICULTURA	1.488.200	11,8	0,7	
ENERGIA	148.600	1,2	11,5	
MANUFACTURAS	2.718.600	21,5	5,2	
CONSTRUCCION	1.139.400	9,0	3,2	
SERVICIOS (b)	7.258.973	57,5	18,0	
Recuperación y reparación	233.800	1,9	(
Comercio	1.764.100	14,0	{ 2,1	
Restaurantes y alojamientos	815.900	6,5	(
Transportes	564.000	4,5	{ 3,4	
Comunicaciones	134.900	1,1	} 3,4	
Créditos y seguros	303.100	2,4	(
Servicios prestados a las empresas	286.800	2,3	23,2	
Alquiler inmobiliario	12.000	0,1	l	
Investigación y enseñanza destinada a la venta	234.100	1,9	1	
Salud destinada a la venta	95.500	0,8		
Otros servicios destinados a la venta	391.400	3,1	A .	
Administración pública	1.051.200	8,3	35,8	
Investigación y enseñanza no destinada a la venta	432.200	3,4		
Salud no destinada a la venta	365.200	2,9		
Otros servicios no destinados a la venta	445.300	3,5	1	
TOTAL	12.624.300	100,0	12,0	

⁽a) Profesionales, técnicos, funcionarios superiores y directores de empresas

Fuentes: INE (1993), Sáez (1993) y elaboración propia.

⁽b) Destinados y no destinados a la venta.

Riesgos y oportunidades asociados a la terciarización

El epígrafe anterior apuntaba, si bien insuficientemente, hacia un riesgo poco mencionado del proceso de terciarización de una economía que convendría ilustrar con más detalle. Más mencionados, por el contrario, son los riesgos de generalización de las bajas cualificaciones, que se supone caracterizan a los trabajadores empleados en los subsectores de servicios, y de desindustrialización. Al análisis de ambos se destina este epígrafe.

a) Empleo y cualificaciones

Contrariamente a lo que se piensa a menudo, algunas actividades de servicios implican la participación de mano de obra muy cualificada, como se muestra en el cuadro n.º 6; también es verdad que muchas otras activi-

dades emplean trabajo de baja cualificación, pero el elevado porcentaje de empleos cualificados en los servicios, junto a la fuerte participación de este sector en el empleo total, dominan claramente el resultado agregado de que un 12 por 100 de los empleados en la economía española ejercen cualificaciones relativamente elevadas correspondientes a los empleos de profesionales, técnicos y asimilados, funcionarios superiores y directores y gerentes de empresas (nomenclatura de la EPA).

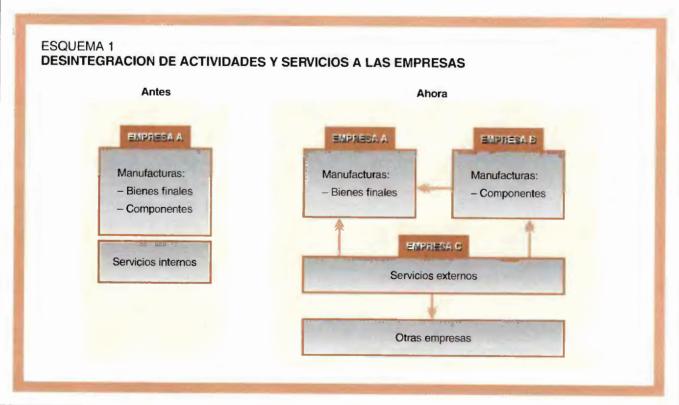
La dominancia a la que se alude en el párrafo anterior, a su vez, encuentra su base cuantitativa en los empleos cualificados del sector público (administraciones públicas, sanidad y enseñanza), que no solamente son una parte importante del empleo total, sino que presentan también el porcentaje de cualificaciones más elevado. Otros sectores de

servicios, destinados a crecer fuertemente en el futuro, como son crédito y seguros, y servicios prestados a las empresas, presentan también elevados porcentajes de empleos cualificados.

La terciarización parece presentar, en este sentido, más oportunidades que riesgos, dada su amplia demanda de perfiles cualificados y el previsible dinamismo de los sectores donde dichos puestos son más abundantes. ¿Estarán la oferta de trabajo y nuestro sistema educativo a la altura de esta demanda?

b) Integración y desintegración de actividades económicas

A menudo, también se insiste en que la terciarización comporta el riesgo de la desaparición de la base industrial de un país. No cabe duda de que éste es un riesgo a tener en cuenta. No obstante, muchas actividades de



servicios han surgido tras un proceso de desintegración vertical desde las empresas industriales en las que anteriormente se desarrollaban. Este proceso, generalmente, es eficiente, y no entraña riesgo alguno, más bien todo lo contrario, para las actividades industriales. El esquema 1 puede ayudar a ver más claramente la anterior afirmación. La desintegración de actividades puede tener también lugar entre actividades industriales.

En efecto, el auge actual de los servicios a las empresas tiene su origen en la desintegración de muchos de estos servicios, que, en empresas industriales poco complejas, se venían prestando por parte de unidades internas de las mismas. El valor añadido de estas empresas se consideraba como industrial a pesar de incluirse en él el de los servicios internos, como todavía sucede en la actualidad para servicios internos que no son susceptibles de desintegración. Sin embargo, al producirse ésta, el valor añadido industrial disminuye, y el de los servicios aumenta en un rápido proceso de doble impulso que continuará en el futuro.

En este contexto, el problema de la desindustrialización achacable al auge de los servicios ha de matizarse cuando, además, en particular en nuestro país, se dan procesos intensos de desindustrialización en actividades tradicionales que sólo encuentran ventajas competitivas en los países menos desarrollados, y que no tienen nada que ver con el auge de los servicios. La cuestión relevante es la de la «base industrial», que requiere de ciertos servicios y a la vez resulta estimulada por la existencia de éstos. Los nuevos servicios están estrechamente asociados a las nuevas industrias, en ocasiones bajo el control de grandes sociedades diversificadas, pero claramente desintegrados y operando en un contexto competitivo. La base industrial garantiza la presencia activa en los mercados internacionales, dominados todavía por el intercambio de productos industriales, sin la cual hoy no es posible el progreso de las economías desarrolladas.

Allí donde los servicios se desarrollan ligados al desarrollo de las nuevas industrias, la inevitable «desmaterialización» progresiva del comercio internacional representará grandes oportunidades.

IV. EL RETO DE LA LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS

Las actividades de servicios están, como se sabe bien, mucho más protegidas que las actividades industriales, tanto de la competencia exterior como de la interior. Por ello, los márgenes de eficiencia existentes son muy importantes, y las políticas de liberalización o regulación de los mismos están actuando permanentemente en las economías desarrolladas tratando de garantizar que tales márgenes no sólo se materializan, sino que, además, se distribuyen entre amplios grupos sociales, en particular los consumidores. Dentro de los servicios, se encuentran actividades desarrolladas por muy pocos operadores; por ejemplo, transporte aéreo; actividades cuyos prestatarios están muy atomizados, como las farmacias; actividades que presentan una estructura mixta, como la distribución comercial, etc. Todos los ejemplos citados se enfrentan en la actualidad a cambios regulatorios ampliamente debatidos.

Así como en la industria un producto cualquiera debe cumplir una serie de normas y estándares, muchos servicios, sobre todo los profesionales, requieren que sus prestatarios estén en posesión de cualificaciones avaladas por las titulaciones correspondientes. A esto se añaden, en ocasiones de forma abusiva, las normas establecidas por las asociaciones profesionales correspondientes. Paradójicamente, los operadores de actividades muy atomizadas - propensas, pues, a la competencia— encuentran, a través de sus asociaciones, la forma de reducirla, lo cual supone pérdidas de bienestar para el conjunto de la población. Multitud de servicios públicos prestados, por definición, en régimen de monopolio, adolecen de serios problemas de eficiencia, pudiendo ser sometidos al juego de la competencia sin merma del grado de equidad que garantizan.

La experiencia estadounidense en materia de liberalización de los servicios es digna de conocerse, ya que sus lecciones pueden servir a la reflexión sobre el caso español. Esto se hace a continuación, no sin antes añadir que la liberalización de los servicios es una tendencia inescapable de la economía global.

1. Balance de la experiencia estadounidense

La experiencia estadounidense en materia de liberalización de los servicios en los últimos treinta años se recoge, mediante una batería de preguntas y respuestas, en el cuadro n.º 7, inspirado en Winston (1993), que apenas necesita explicación. Es bien sabido que la existencia de muchas actividades nacionalizadas o fuer-

CUADRO N.º 7

TREINTA AÑOS DE LIBERALIZACION EN LOS EE.UU.

Pregunta	Respuesta
¿Cuál ha sido el origen del impulso liberalizador?	La constatación, a principios de los años 60, de las ineficiencias provo cadas por la regulación de los monopolios. Trabajos de Averch Johnson.
¿Qué sectores han sido liberalizados?	La energía, las comunicaciones, los transportes y el sector financiero fundamentalmente.
¿Cómo apreciar el avance de la liberalización?	En 1977, el 17 por 100 del PIB se generaba en sectores protegido mientras que en 1988 dicho porcentaje era del 6,6 por 100.
¿Han sabido los economistas predecir los efec- tos de la liberalización?	Los economistas han acertado, en general, al predecir los efectos de liberalización, en particular las estimaciones sobre las ganancias d eficiencia, aspecto sobre el cual existe un amplio consenso.
¿De qué orden han sido las ganancias deriva- das?	En la actualidad, pueden evaluarse tales ganancias en unos 40.00 millones de dólares al año, lo que representa aproximadamente el por 100 del valor añadido de los sectores afectados.
¿Quién se beneficia de las mismas?	Los consumidores, en forma de menores precios, fundamentalment en los transportes.
¿Quién resulta perjudicado?	No puede decirse que las ganancias anteriores se hayan obtenido costa de productores y trabajadores de los sectores afectados. L innovación tecnológica y la reorganización de las actividades ha resultado, en general, estimuladas, y parecen haber proporcionad el margen necesario para el ajuste.
¿Qué aspectos de este proceso son todavía mal conocidos?	El comportamiento de las empresas después de la liberalización o nuev regulación, la evolución de la tecnología y el reparto preciso costes y beneficios derivados del proceso.

temente reguladas se debe a la necesidad de proteger el interés público frente a los fallos de mercado. Pero la regulación también presenta fallos que son costosos para la sociedad, y la cuestión de si los monopolios públicos o las empresas fuertemente reguladas favorecen efectivamente el interés público no puede responderse siempre afirmativamente, tal y como mostraron, hace más de treinta años, Averch y Johnson (1962).

Por otra parte, la evolución de la tecnología, el crecimiento de la renta per cápita, y los cambios en los gustos y la estructura de la población, determinarán que las circunstancias que, en su día, llevaron a la nacionalización de una actividad o a su regulación específica dejen de ser efectivas. Ello evoca la necesidad de adaptar permanentemente la regulación existente buscando su eficacia máxima, en cada nuevo conjunto de circunstancias, en términos de bienestar social, y a pesar de los intereses de grupos que florecieron bajo las regulaciones que son objeto de revisión.

Consideraciones sobre el caso español

A menudo, la liberalización de determinados mercados de servicios es una consecuencia de los procesos de integración económica entre países, como es el caso de la Unión Europea y del proceso del GATT, aunque no todos los subsectores, sin embargo, se prestan por igual a un proceso liberalizador. En nuestro país, la liberalización de los servicios ha venido a remolque de las presiones comunitarias, pero quedan aún multitud de subsectores, que prestan todo tipo de servicios, susceptibles de importantes iniciativas liberalizadoras. tal y como ha puesto de manifiesto con especial acierto el reciente informe del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC, 1993). El cuadro n.º 8 no es más que un intento de recoger la amplia gama de temas pendientes y, desde luego, es más elocuente por lo que no dice que por lo que manifiesta.

En relación con ciertos sectores, son manifiestos los conflictos

CUADRO N.º 8

LA LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS EN ESPAÑA

SECTOR	Origen de la liberalización	Horizonte
Recuperación y reparación	?	?
Comercio	Doméstico	En curso
Restaurantes y alojamientos	?	?
Transportes (aéreo, marítimo y carretera en curso)	Comunitario	1997
Comunicaciones	Comunitario	1996-97
Créditos y seguros	Comunitario	En curso
Servicios prestados a las empresas	?	?
Alquiler inmobiliario	?	?
Investigación y enseñanza destinada a la venta	?	?
Salud destinada a la venta	?	?
Otros servicios destinados a la venta	?	?
Administración pública	?	?
Investigación y enseñanza no destinada a la venta	?	?
Salud no destinada a la venta	?	?
Otros servicios no destinados a la venta	?	?

de intereses. En la distribución comercial, por ejemplo, los hábitos laborales y de ocio de la población requieren una libertad de horarios que las grandes superficies comerciales están dispuestas a ofrecer, pero que perjudica notablemente a los pequeños comerciantes.

Especial interés tiene la gran cuestión del porvenir de los servicios no destinados a la venta prestados por el sector público. La simulación de competencia en su provisión parece ineludible como una forma de mejorar su eficiencia, disminuir la demanda desorbitada de los mismos v corregir los desequilibrios presupuestarios. Subsisten, sin embargo, muchas otras cuestiones relativas a su transformación en servicios privados regulados, su provisión privada, etc. Todas ellas han de ser afrontadas con energía dentro de un clima político y regulatorio estable y predecible.

El informe del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC, 1993) revela la existencia de una

vasta problemática que probablemente esté costando a los españoles mucho bienestar y dinamismo, aunque proporcione rentas monopolistas a unos pocos. El balance de beneficios y costes derivados de un cambio radical podría ser tan desproporcionado a favor de los primeros que la inacción en esta materia apenas podría justificarse salvo desde la identificación con la posición de los sectores actualmente beneficiados. Los economistas, por otra parte, no parecemos estar en condiciones de hacerles, a los españoles, las cuentas de lo que se gana y se pierde tanto en la situación actual como en la contraria, sector por sector y año a año, lo cual es lamentable y decepcionante.

V. UNA ILUSTRACION SOBRE LOS COSTES DE LA NO LIBERALIZACION DE LOS SERVICIOS: LOS EFECTOS DE LAS AYUDAS ESTRUCTURALES COMUNITARIAS

Vistas las características de la formación de precios y salarios en los sectores protegidos y expuestos de una economía, como por ejemplo la española, discutidas anteriormente en el epígrafe III.1, cualquier perturbación de oferta que mejore la productividad de los sectores protegidos puede tener efectos no deseados. Tómese el ejemplo de las ayudas estructurales comunitarias del nuevo Marco de Apoyo Comunitario para 1994-1999. Herce y Sosvilla-Rivero (1994) muestran cómo un aumento de la productividad en el sector protegido, inducido por dichas ayudas, provocaría un aumento de los salarios sectoriales que se trasladaría, con un mark-up estricto, a los precios sectoriales, a los precios



penalización de los sectores expuestos con motivo de cualquier perturbación que registre la economía. Si ésta es expansiva, sus beneficios no se cosecharán por completo. Las ayudas a los sectores productivos deberían o bien otorgarse solamente a los sectores competitivos o bien otorgarse bajo condicionalidad de apertura a la competencia. Esta lección, tan sencilla de intuir, es difícil de aprender y tiende a olvidarse con frecuencia.

del consumo, a los salarios de las manufacturas, a sus costes unitarios, etcétera.

1994-99

Esta cadena finalizará en una pérdida de competitividad exterior de las manufacturas y en una caída del *output* de este sector. Lo que se gana por un lado, ya que el PIB aumenta por los efectos de demanda del paquete de ayudas estructurales, puede perderse por otro, a través de una penalización excesiva del sector expuesto, a medida que se consolidan los efectos de oferta (crecimiento de la productividad) en el sector protegido. Los efectos totales acaban sien-

do ligeramente inferiores a los efectos de demanda. De producirse la perturbación en el sector expuesto, la suma de efectos de demanda y de oferta superaría ampliamente a los efectos de demanda, permitiendo un plus de crecimiento duradero. Los cálculos ilustrativos se muestran en el gráfico 1.

Puede apreciarse que las consecuencias lo son a largo plazo, lo cual no impide extraer la moraleja de que la no liberalización de los sectores protegidos, de servicios o no, implica costes macroeconómicos que se materializarán, en general, en una

HERCE, J. A., y Sosvilla-Rivero, S. (1994), «The effects of the Community support framedel of the Spanish economy for the ana-REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS lysis of Community support frameworks», Documento de Trabajo, número 94-08, work 1994-99 on the Spanish economy: an AVERCH, H., y JOHNSON, L (1962), «Behavoiur of analysis based on the HERMIN model», Do-FEDEA. the firm under regulatory constraint», Amecumento de Trabajo, n.º 94-10, FEDEA. rican Economic Review, vol. 52, diciembre, TDC (1993), Remedios políticos que pueden páginas 1052-69. INE (1993), Contabilidad Nacional de España. favorecer la libre competencia en los servi-Base 1986: Serie contable 1987-1992 y Tabla cios y atajar el daño causado por los mono-BUIGUES, P.; ILZKOVITZ, F.; LEBRUN, J. F., y SAPIR, Input-Output 1989, Instituto Nacional de Espolios, Informe del Tribunal de Defensa de A. (1993), «Market services and european integration. The challenges for the 90's», tadistica, Madrid. la Competencia, Ministerio de Economia y Hacienda. European Economy/Social Europe, núme-SAEZ F. (Coord.) (1993), Los servicios en España: situación y tendencias, FEDEA, Coro 3. WINSTON, C. (1993), «Economic deregulation: lección Estudios, n.º 12, Madrid. Days of reckoning for microeconomists», CUADRADO ROURA, J. R., y DEL RÍO GÓMEZ, C. Journal of Economic Literature, vol. XXXI,

SOSVILLA-RIVERO, S., y HERCE, J. A. (1994),

«HERMIN-S4, a four sector structural mo-

septiembre.

(1993), Los servicios en España, Ed. Pirá-

mide, Madrid.