

LOS SERVICIOS: DE «CENICIENTA» DEL ANÁLISIS ECONÓMICO A LA VALORACIÓN REAL DE SU IMPORTANCIA

La historia del pensamiento económico está bastante bien surtida de referencias despectivas hacia las actividades de servicios, cuando no de la simple ignorancia de este sector. Desde el primer punto de vista, cabría recordar, por ejemplo, cómo trataba Adam Smith a una gran mayoría de quienes prestaban «servicios» en su tiempo. En su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* todos ellos son calificados como «improductivos» desde el punto de vista económico. Una calificación que se repite para el conjunto de los servicios por parte de T.R. Malthus y de D. Ricardo. Otros autores simplemente *ignoraron* el papel de los servicios en la economía —como sucede con François Quesnay en su *Tableau Économique*—, o les concedieron una posición bastante inferior en relación con lo que producían la agricultura o la industria, como ocurre con J.B. Say (que, si bien considera que algunos servicios son «productivos», afirma que su naturaleza inmaterial les impide contribuir a la formación de capital), con James Mill y S. Sismondi, o con el propio Karl Marx, quien les otorgaba una posición claramente menor en el funcionamiento del sistema económico, aunque su actividad ayudaba a sostener el *status* de los poderosos y absorbía también una parte de las plusvalías. Quizá la excepción más relevante que cabría señalar en este largo período de actitudes contrarias y/o de olvido de los servicios sería la de Richard Cantillon, quien, en su *Essay on the Nature of Commerce in General*, del que sólo se conoce su edición en francés (1755), concede al comercio y a otras actividades ligadas a él un papel fundamental en la creación de riqueza.

Esta tradición despectiva o, cuando menos, de escaso aprecio empezó a romperse parcialmente hacia finales del XIX, cuando se cuestiona el

calificativo de «improductivos» que muchos venían aplicando tradicionalmente a los servicios, como puede comprobarse en *Economics of Industry* (1879), de Alfred Marshall, y en algunos trabajos de otros autores contemporáneos suyos o que le siguieron después. Sin embargo, el mérito de haber re-situado los servicios en el mapa de la economía corresponde, aunque desde puntos de vista diferentes, a tres autores que no figuran entre los más relevantes en la *mainstream* de la ciencia económica, pero que sí contribuyeron a que se reconociese la importancia de los servicios. El primero es A.G.B. Fisher, quien, al plantearse las salidas a la crisis de 1929 (*The Class of Progress and Security*, 1929), no sólo sugirió por primera vez la clasificación de las actividades económicas en primarias, secundarias y «terciarias», donde había que ubicar a los servicios, sino que anticipó el papel de éstos últimos en la creación y absorción de los excedentes de empleo generados por la agricultura y la industria. El segundo es Colin Clark, más conocido que el anterior, quien subrayó el papel que desempeñan los servicios en el progreso económico (*The Conditions of Economic Progress*, 1940) y difundió ampliamente la terminología de los sectores primario, secundario y terciario. Finalmente, el tercero es el estadístico francés J. Fourastié, quien relacionó la expansión que se estaba observando en los servicios con su menor productividad, por una parte, y con el cumplimiento de la llamada «ley de Engel», por otra (*Le grand espoir du XXème siècle*, 1949), que, como es sabido, relaciona el gasto de las familias y los ciudadanos, y las variaciones en sus preferencias de gasto, con los incrementos de su nivel de renta.

Sin embargo, han tenido que transcurrir todavía varias décadas más para que los servicios, que algunos autores han llegado a calificar como «la Cenicienta del análisis económico», pasen a ocupar una posición mucho más destacada en la literatura económica, si bien no se les otorga todavía el lugar que estas actividades merecen en función de su peso en las economías y por el papel que desempeñan en ellas. Baste revisar las escasas referencias al sector que figuran en los mejores manuales de Economía al uso en las facultades de Economía de todo el mundo, donde los ejemplos y referencias se prodigan en relación con las actividades agrarias e industriales, mientras que no se hace referencia alguna al papel de los transportes, el comercio, los servicios a las empresas o, simplemente, al significado y consecuencias del creciente gasto en servicios que realizan los ciudadanos.

Es justo reconocer, con todo, que la situación que se acaba de describir ha ido cambiando sustancialmente en las últimas décadas, como lo demuestra el elevado número de libros, artículos y publicaciones centradas en los servicios, en general, que se han publicado, así como sobre algunas de sus principales ramas. Esta intensificación empieza a corresponderse ya con la importancia que las actividades «terciarias»

tienen en todas las economías más avanzadas (que paradójicamente siguen siendo calificadas como «economías industrializadas»), donde en numerosos países representan cerca del 70 por 100 del empleo y del valor añadido bruto, o están ya por encima de este umbral, como ocurre en Estados Unidos, Dinamarca, Francia y Luxemburgo, por ejemplo (1). En la economía española, los servicios representaban en 2006 (2) algo más del 67 por 100 del VAB a precios básicos y el 66,4 por 100 del total de las personas ocupadas, incluyendo, evidentemente, tanto los servicios de mercado como los de no-mercado, o dependientes más directamente del sector público.

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ha prestado su atención a este sector en varias oportunidades. En una fecha tan lejana como 1990 se publicó ya un monográfico sobre los servicios titulado *España: una economía de servicios*. Se han publicado después otros números monográficos dedicados al estudio de algunas ramas específicas de servicios, particularmente en el ámbito de los bancarios y financieros, y, por ejemplo, el pasado número de PAPELES se dedicó al análisis de la *Educación en España*. Por otra parte, en todos los números dedicados a estudiar la evolución de la economía española y sus problemas siempre se han incluido trabajos dedicados a este sector.

Parecía necesario, sin embargo, dedicar de nuevo un número monográfico a los servicios en España, teniendo en cuenta los cambios que se han ido produciendo y las expectativas de futuro que se plantean en este tipo de actividades en función de algunos cambios y hechos recientes o que están en curso a escala internacional. Ésta es la razón que justifica la publicación de este nuevo número monográfico, cuya atención se centra en los aspectos más generales del sector servicios, y que posiblemente tendrá su continuidad en algún número dedicado a estudiar algunas ramas de servicios con mayor peso en la economía española o que deberían merecer particular atención por su carácter estratégico.

El número se compone de diecisiete contribuciones realizadas por especialistas, que han sido evaluadas con carácter previo a su publicación. En su presentación se han agrupado en tres secciones o partes. En la primera figuran los artículos dedicados a los aspectos que se consideran fundamentales y de carácter más general, como son: el papel de los servicios en el crecimiento español, la evolución del empleo, la productividad y el análisis de la contribución de los servicios a la inflación en España. En la segunda se integran los trabajos dedicados a analizar algunos de los «motores» o fuerzas impulsoras del crecimiento de los servicios (desde el gasto de las familias o el uso de los servicios como *inputs* para la producción hasta la cada vez más importante función que representan en los intercambios comerciales y en las inversio-

nes directas del o al extranjero), así como un trabajo dedicado a la caracterización y eficiencia de empresarios y empresas de servicios. Finalmente, la tercera parte incorpora toda una serie de trabajos que describen y profundizan en algunos de los principales retos con que se enfrenta el sector servicios, tomando como referencia algunos cambios observados a escala internacional, los proyectos de desregulación que están en proceso y los fenómenos relacionados con la concentración territorial de algunos servicios.

La Fundación de las Cajas de Ahorros, a la hora de proyectar y realizar con garantía un número de PAPELES sobre el sector servicios, decidió encomendar esta tarea —al igual que lo hizo en el mencionado número de 1990— al profesor **Juan R. Cuadrado Roura**, que une a su firme trayectoria académica una larga experiencia en el terreno del análisis del sector terciario. La historia del pensamiento económico español siempre anotará en el haber del profesor Cuadrado haber dedicado prioritariamente su esfuerzo intelectual al estudio de dos sectores absolutamente vitales para la economía española: el mencionado sector servicios y el de la economía regional, área en la que muchos números de PAPELES DE ECONOMÍA constituyen un testimonio vivo del buen hacer de Juan Ramón Cuadrado. Quede pues constancia de la gratitud de PAPELES por su contribución en beneficio de los lectores.

Quede también constancia del apoyo prestado desde FUNCAS por la profesora **María José Moral**, a la revisión de originales y otras tareas de edición del presente número.

El Consejo de Redacción de PAPELES confía en que el lector valore el contenido de este volumen monográfico, que, como todos los que FUNCAS publica, ha tenido un período de maduración de alrededor de un año. Los breves comentarios que siguen pretenden proporcionar al lector una síntesis del contenido de los artículos que incluye el número, y de las principales conclusiones y sugerencias que se deducen de ellos. Como es obvio, el contenido de cada uno de los artículos que se citarán a continuación es mucho más profundo y rico que lo que se recoge en los breves comentarios que siguen, una de cuyas intenciones es incitar a una lectura y un estudio más detenidos.

RASGOS Y TENDENCIAS BÁSICAS DE LOS SERVICIOS EN ESPAÑA: CRECIMIENTO, EMPLEO, PRODUCTIVIDAD Y PRECIOS

El artículo que figura encabezando la primera parte del número lo han preparado los profesores **Juan R. Cuadrado Roura y Miguel González Moreno**. Su objetivo es muy claro: presentar una panorámica de la evolución de los servicios en España en relación con el proceso de crecimiento de nuestra economía. Se trata de un artículo marco que proporciona una visión global del papel que viene desempeñando el terciario español, sus rasgos más característicos, los factores que impulsan su expansión y sus trazos más estilizados, pero que también pro-

fundiza en el comportamiento «interno» del sector por ramas de actividad, así como en la articulación de los servicios dentro del cambio estructural que ha registrado la economía española en las últimas décadas y en las transformaciones que está experimentando su composición. El artículo estudia, asimismo, los factores que más claramente han impulsado el crecimiento de los servicios y las expectativas que pueden anticiparse cara al futuro, tanto desde el lado de la demanda como desde el de la oferta de servicios (de mercado y de no-mercado). Todo ello se enmarca siempre en la comparación de lo ocurrido en España con las tendencias observadas en los principales países de la Unión Europea y en los Estados Unidos, que suele considerarse como la economía de referencia. A estos efectos, el trabajo utiliza como base de datos la recién elaborada a impulso de la UE (EU KLEMS, 2009), que, además de proporcionar datos muy detallados por países y por ramas de actividad, tiene la gran ventaja de que su homogeneidad permite efectuar comparaciones que no son posibles, o que plantean muchos problemas, cuando se utilizan otras fuentes. El artículo se cierra con una serie de conclusiones muy claras e interesantes, entre las que destacan principalmente dos: en primer lugar, la relevante contribución que han hecho y siguen haciendo los servicios al proceso de crecimiento español, si bien es preciso tener siempre en cuenta la heterogeneidad del sector para matizar adecuadamente este hecho, y en segundo lugar, la advertencia clara de que en el futuro se avistan motivos importantes para que se produzcan —o sigan produciéndose— profundos cambios internos en el sector, derivados esencialmente de los procesos de liberalización en curso y del impacto que están teniendo las nuevas tecnologías en la producción y la prestación de numerosos servicios.

Tres de los temas que ya figuran en el artículo anterior, pero que exigían un tratamiento más específico, son objeto de tres artículos que figuran a continuación en este monográfico: el dedicado a estudiar la evolución del empleo en los servicios, que firman los profesores **Carlos Iglesias, Raquel Llorente y Diego Dueñas**; el que profundiza en el estudio de la productividad del sector y de sus ramas, elaborado por el también profesor **Andrés Maroto**, y por último, el que se centra en el análisis de la contribución de los precios de los servicios a la inflación en España, que suscriben **Emiliano Carluccio y César Castro**. Todos ellos son especialistas en sus respectivos temas y, como podrá comprobar el lector, aportan datos y reflexiones muy nuevas en relación con los tres grandes temas citados. Conclusiones que chocan, al menos en parte, con algunas tesis aceptadas y repetidas convencionalmente, como son: la baja productividad de los servicios que denunció hace muchos años el profesor William J. Baumol, y que se basaba en la idea de «la enfermedad de los costes», cuyo corolario era no sólo una tendencia hacia un menor crecimiento de las economías a medida que los servicios fueran incrementando su peso en el conjunto, sino tam-

bién hacia los incrementos de precios. Esta es, asimismo, otra idea repetida con particular frecuencia que señala a los servicios como «culpables» de la inflación, tesis que puede y debe ser matizada, tal y como se concluye en el artículo que aborda este tema.

El trabajo dedicado a la evolución del empleo en los servicios adopta un enfoque muy interesante, al considerar que el proceso de «terciarización» de la ocupación está dando lugar a varios cambios importantes que se manifiestan ya con claridad en España: la emergencia de nuevas formas de trabajo, principalmente el trabajo a tiempo parcial y el autoempleo; los problemas relacionados con la calidad asociada a los puestos de trabajo y las variaciones cíclicas del empleo en los servicios; las opciones que ofrecen los servicios en cuanto a oportunidades laborales para las mujeres; así como los cambios que introducen las nuevas tecnologías en los tipos de empleo que se generan y en las condiciones de trabajo. El artículo de Iglesias, Llorente y Dueñas aporta, en esta línea de análisis, nuevos datos actualizados sobre el empleo en los servicios en España y sobre el impacto de las tendencias antes indicadas. Sus conclusiones destacan los profundos cambios que ha introducido la terciarización del mercado laboral y el problema de la dispar calidad de los empleos generados por el sector, aunque los autores subrayan también las crecientes exigencias de formación que se plantean en un amplio número de puestos de trabajo en empresas de servicios. Se enfatiza, asimismo, la expansión que muestran los servicios intensivos en conocimiento y de elevada intensidad tecnológica, los cuales están dando paso a notables cambios en las ocupaciones laborales.

La idea de que los servicios presentan unos niveles de productividad bajos y que lastran, con ello, la capacidad de crecimiento de las economías avanzadas y su misma eficiencia empezó a cuestionarse de forma cada vez más sistemática a mediados de los noventa, aunque con anterioridad ya se habían planteado algunas críticas al respecto. En los últimos años, las aportaciones sobre este tema han sido muy abundantes; de hecho, se han publicado ya un buen número de artículos que muestran que no todas las ramas de servicios registran bajas tasas de productividad, sino que algunas de ellas alcanzan tasas de variación anual que igualan o superan incluso a las que registran ciertas ramas industriales. El artículo que el profesor Maroto dedica al tema es, en este sentido, muy esclarecedor. Estudia el caso español, pero toma como punto de partida lo que se observa en muchas de las economías más avanzadas de nuestro entorno. Para ello, se analizan datos referidos a un amplio período histórico (1980-2005), algo que exige, por supuesto, cualquier estudio sobre el comportamiento de la productividad, aunque, como él hace, se realicen estimaciones por subperíodos que ponen de relieve algunos cambios estructurales importantes. El

análisis compara asimismo lo que se observa en el caso español con lo que ocurre en los países de la UE y en Estados Unidos, tomando como referencia tanto la productividad por hora trabajada como la productividad por trabajador. El análisis que realiza el autor es técnica y metodológicamente muy interesante y riguroso, lo que permite obtener varias conclusiones muy relevantes. Una de las más significativas es que, como han mostrado algunos trabajos recientes sobre otros países, y también sobre el caso español, los comportamientos de las distintas ramas de servicios ofrecen resultados bastante heterogéneos en términos de productividad. Mientras que en valores agregados sigue siendo cierto que la tasa de variación de la productividad de los servicios es inferior a las de los demás sectores productivos, esto no es cierto cuando se profundiza en el comportamiento por ramas, ya que algunas de ellas (transportes, servicios financieros, comunicaciones, algunos servicios a empresas,...) muestran tasas de aumento de la productividad similares o más elevadas que las de ciertas ramas industriales. Ni siquiera un proceso de gran creación de empleo en el sector tiene que implicar, necesariamente, una caída en el crecimiento de la productividad, como muestran los casos de Finlandia, Reino Unido, Estados Unidos e incluso Irlanda. A pesar de todo, el artículo del profesor Maroto señala que la baja productividad media de la economía española, y en particular los valores negativos o muy reducidos de la productividad total de los factores, constituyen una cuestión clave en la comprensión de los problemas de la economía española actualmente y de cara al futuro.

Los servicios han sido acusados —generalmente con razón, y sobre la base de las estadísticas— de ser una actividad que impulsa la inflación en España. Hace años se acuñó incluso la idea de que nuestro país padecía una inflación «dual», puesto que los servicios mantenían tasas de variación de los precios que estaban siempre por encima de los productos agrarios elaborados y los industriales, y que no respondían a los movimientos coyunturales. El artículo firmado por Emiliano Carluccio y César Castro encara este tema poniendo en relación el comportamiento de los precios al consumo en España con la evolución observada en la Euroárea. El artículo es denso y profundiza en los datos de base de los componentes del IPC. Las conclusiones a las que llegan estos autores chocan, en alguna medida, con lo que generalmente se ha tendido a aceptar en este campo. Por supuesto que constatan que los precios nominales de los servicios en España han crecido claramente por encima de los de otros sectores económicos durante la última década (las manufacturas, en particular), así como en relación con el promedio de la Euroárea. Pero, además de señalar que el peso relativo del gasto en servicios en la cesta de consumo de los españoles es inferior al promedio de la Euroárea, cuando se descuenta «el enorme peso que tienen los restaurantes en el consumo de servicios en España», se cons-

tata que el sector sigue siendo esencialmente infradesarrollado y sesgado hacia actividades intensivas en trabajo y de bajo valor añadido. Asimismo, se indica que entre las causas que pueden explicar el diferencial de inflación de los servicios en España casi hay que descartar el efecto Balassa-Samuelson, así como la falta de competencia en los mercados internos de servicios y el exceso de crecimiento de la economía española (*output-gap*). Así, las causas que más lo explican, y que han actuado simultáneamente, han sido tres: la alta velocidad de los precios en España al incorporarse al euro y las expectativas de inflación; los mecanismos de negociación salarial, que fuerzan dinámicas inflacionistas, y el bajo crecimiento de la productividad en el sector en su conjunto, aunque especialmente en los servicios al consumidor.

LOS FACTORES IMPULSORES DE LA EXPANSIÓN DE LOS SERVICIOS

Lo que ofrece la segunda parte de este monográfico es un conjunto de análisis que «expliquen» el crecimiento que vienen experimentando los servicios en España, al igual que sucede en todos los países más desarrollados. Cuatro artículos se orientan a este objetivo, en los cuales se estudia el consumo de servicios por parte de las familias (**Elena Mañas** y **Juan Carlos Sánchez**); las relaciones de los servicios con la industria y con las restantes actividades productivas (**José A. Camacho** y **Mercedes Rodríguez**); la oferta y la demanda de los servicios a las empresas (**Fernando Merino** y **Diego Rodríguez**), y el creciente peso de los servicios en la balanza comercial española, así como la evolución de las inversiones directas extranjeras relativas a este sector (**Stefano Visintin**). El quinto artículo incluido en esta parte del número (firmado por los profesores **Antonio García Tabuenca**, **José Luis Crespo** y **Fernando Crecente**) aporta un estudio de las empresas y empresarios del sector, y el análisis de su comportamiento en relación con la obtención de recursos financieros.

En el artículo que ya hemos comentado de Juan R. Cuadrado Roura y Miguel González Moreno se hace ya una referencia a los «motores» de la expansión de los servicios, destacando muy especialmente los gastos de las familias, el empleo de servicios para producir otros bienes y servicios dentro del sector productivo, y el comercio y la internacionalización de los servicios. Los cuatro artículos que hemos citado en primer lugar responden, con más datos y análisis, a esta idea. En concreto, el trabajo de Elena Mañas y Juan Carlos Sánchez destaca el hecho de que la «terciarización» del consumo familiar constituye un importante rasgo del desarrollo de las economías. Está ligado, como es obvio, a los incrementos en los ingresos por habitante, pero en ello influyen también otros muchos factores, como la concentración de la población en las ciudades, la incorporación de la mujer al trabajo, el creciente uso de los transportes y las comunicaciones, o los cambios en las pautas socio-culturales, entre otros. El artículo aporta nuevos datos que permiten evaluar los cambios que se están produciendo en los

gastos de las familias de nuestro país, el tipo de servicios que están experimentando mayores aumentos en los presupuestos familiares y una comparación con lo que muestra la evolución de estos conceptos y categorías en los países de nuestro entorno. Se evidencia que el consumo de servicios por parte de los hogares sigue aumentando en los últimos años, aunque se aprecian notables diferencias en relación con las familias europeas. El artículo sintetiza los resultados del análisis detallado que han realizado los autores e incorpora, asimismo, referencias a algunas aportaciones teóricas relevantes para comprender los cambios en curso. Como se subraya al final del texto, «los servicios van dejando de ser un signo de riqueza y lujo para pasar a formar parte de nuestros gastos familiares de una forma cotidiana y cada vez más generalizada».

Otro «motor» fundamental que explica la expansión del peso de los servicios es que algunos de ellos —los transportes, las comunicaciones, las asesorías, el diseño, la publicidad, etc.— se han ido incorporando cada vez más al conjunto de *inputs* que se precisan para producir y distribuir cualquier tipo de bien o de servicio. Las empresas demandan cada vez más servicios al exterior. En muchos casos, como consecuencia de la «externalización» de ciertos servicios que anteriormente se producían «dentro» de su propia organización, pero, sobre todo, debido al incremento de servicios que requieren como consecuencia de la creciente complejidad de los mercados en los que operan, de las cada vez más complejas exigencias administrativas y fiscales, y de la importancia que han adquirido los servicios para poder competir. Los necesitan tanto para desarrollar y producir sus productos (sean bienes o servicios finales), como para colocarlos en el mercado y concurrir con ventaja frente a la competencia, a cuyo efecto tratan de obtenerlos en las mejores condiciones de precio y calidad acudiendo a otras empresas especializadas para que se los proporcionen. Por supuesto que no se trata de un hecho nuevo, puesto que desde principios de los ochenta, o antes, las decisiones sobre la provisión externa de servicios estaban ya presentes en algunas de las economías más avanzadas, como los EEUU., e incluso en España. Pero lo que es evidente es que en los últimos años se ha registrado una considerable intensificación y aceleración de esta tendencia. En este sentido, el artículo de José A. Camacho y Mercedes Rodríguez evalúa el grado de terciarización y de industrialización del sistema productivo español a partir de la información que proporcionan las tablas *input-output*, y lo hacen de forma muy detallada e interesante. Por su parte, el artículo preparado por Fernando Merino y Diego Rodríguez ofrece una perspectiva distinta, aunque complementaria de la anterior, al centrar su análisis en la evolución de la oferta y de la demanda de servicios a empresas, un conjunto heterogéneo de actividades que en España ha registrado los mayores incrementos de empleo y que está cada vez más presente en el sistema productivo. Si bien ambos trabajos tienen una factura y unos puntos de

partida diferentes, no cabe duda de que son complementarios para explicar uno de los cambios más significativos que viene registrando la economía española: la «terciarización» de la industria y, simultáneamente, la «industrialización» de los servicios, sobre todo de los más directamente ligados a la producción.

En esta segunda parte se ha incluido un excelente artículo firmado por los profesores García Tabuenca, Crespo y Crecente cuyo principal objetivo es subrayar las características de las empresas y empresarios dedicados a los servicios, y ponerlas en relación con la eficiencia que muestran a la hora de captar financiación de alguna de las líneas oficiales abiertas para ellos, particularmente para las PYME. El lector encontrará en este interesante trabajo un estudio de la evolución del número de empresas españolas de servicios, que en 2008 representan ya el 71,6 por 100 del total de empresas en funcionamiento, habiendo experimentado un crecimiento del 68,3 por 100 entre 1999 y 2008. Muchas de ellas son microempresas (81,5 por 100), cuyo peso ha aumentado en casi dos puntos porcentuales en la última década, o pequeñas empresas (15,5 por 100) que, si bien aumentaron en número durante la década, han perdido casi dos puntos en cuanto a su peso en el total. Al cerrar 2008, había 1.082.323 empresas dedicadas a servicios. El peso de las medianas (2,4 por 100) y de las grandes (0,6 por 100) se ha mantenido invariable entre 1999 y 2008. El artículo aborda también el tema de la eficiencia económico-financiera de las empresas españolas de servicios, a cuyo efecto los autores presentan los resultados de un profundo análisis de varios indicadores elaborados a partir de una exhaustiva información de la base ICO-Pyme, considerando no sólo las empresas de servicios (diferenciando entre distribución comercial y otros servicios), sino también las industriales y el total de la economía. Resulta bastante difícil sintetizar los resultados obtenidos puesto que ello podría inducir errores de interpretación. El lector interesado encontrará en esta parte del artículo información y resultados elaborados a partir de unos datos no explotados anteriormente que cubren 477.068 operaciones de inversión con 272.630 empresas, por un montante cercano a los 30.000 millones de euros.

Por último, otro «motor» de la expansión de los servicios está siendo, sin duda, su creciente protagonismo en los intercambios con el exterior. Stefano Visintin aporta a este número una excelente contribución para comprender mejor la «internacionalización» que están experimentando los servicios, proceso que se concreta no sólo en el mayor peso que éstos están conquistando en el comercio internacional, sino en los cruces de inversiones directas del y al extranjero referidas a empresas de servicios. El trabajo aporta datos y análisis que permiten valorar un hecho evidente: en los últimos años, los servicios españoles están cruzando cada vez más las fronteras nacionales. Lo hacen mediante

la prestación de servicios desde España, pero en no pocos casos mediante inversiones realizadas en los distintos mercados a los que las empresas españolas quieren acceder. Y algo parecido ocurre a la inversa: España también importa servicios y es receptora de inversiones directas que se centran en actividades terciarias de todo tipo. El análisis destaca que, desde la óptica de España como exportadora de servicios, el turismo sigue siendo muy importante, si bien ha perdido peso relativo debido a la creciente presencia de otros servicios en el capítulo exportador, como los servicios financieros, los transportes y los servicios a las empresas. Áreas todas ellas en las que las inversiones directas españolas en el exterior han sido también muy relevantes, con ritmos de aumento que figuran entre los más elevados a escala mundial. El autor analiza asimismo las relaciones entre exportaciones de servicios e inversiones directas en este sector, y la complementariedad que caracteriza ambos flujos.

Los ocho artículos que integran esta parte del presente monográfico estudian una serie de aspectos, tendencias y problemas que caracterizan lo que está ocurriendo en los servicios, así como algunos procesos en curso que se ha estimado que son particularmente relevantes. Como ya se ha indicado al principio de esta introducción editorial, las colaboraciones seleccionadas no cubren todas las cuestiones que podrían merecer especial atención, aunque sería difícil restar importancia a las que tratan temas como: la creciente confusión e imbricación entre industria y servicios; las relaciones entre servicios a las empresas y productividad; la deslocalización (*offshoring*) que se produce en el caso de este último conjunto de servicios; los objetivos y consecuencias de la aplicación de la nueva Directiva comunitaria sobre servicios; el ejemplo de las excesivas regulaciones que existen en el sector de la distribución; la innovación en los servicios, y las tendencias locacionales que se observan en los últimos años.

El tema de las interrelaciones entre servicios e industria, y viceversa, constituye la cuestión central de la contribución que han preparado para este número dos reconocidos especialistas ingleses, los profesores **John R. Bryson** y **Peter W. Daniels**. En el texto que se publica, estos autores exploran las interacciones entre las funciones típicas de los servicios y las manufacturas para mostrar que su actividad y sus «productos» son cada vez más difíciles de separar. De hecho, existe acuerdo en afirmar que se está avanzando hacia una sociedad «servindustrial», donde la frontera entre ambos sectores es cada vez más difusa, tanto por el uso de servicios que realiza la industria como por el contenido intangible que se incorpora a los bienes, que procede en muy alta medida de los servicios utilizados para producirlos, y también que se trata de bienes cuya utilidad radica en que servirán para prestar servicios. Sin embargo, no hay que olvidar que algunos servicios tra-

LOS RETOS DE LOS SERVICIOS: DE LA ECONOMÍA «SERVINDUSTRIAL» A LA DESREGULACIÓN, LA INNOVACIÓN Y LA CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA

dicionales se están transformando a su vez en «productos industriales», o que responden cuando menos a bastantes de las características que se asignan a estos últimos. Como señalan los autores: algunos servicios se están convirtiendo en bienes y algunos bienes tienen las características de los servicios o sólo se justifican por los servicios que permiten desarrollar. Lo que en ningún caso se discute es que estas tendencias continuarán en los próximos años. En España, como se indicó al reseñar algunos de los artículos de la segunda parte de este número, la evidencia ya muestra claramente estos cambios, que las estadísticas tienen dificultades para recoger y mostrar adecuadamente.

Los servicios a las empresas, donde se incluyen desde las empresas consultoras, las de diseño, de estudios de mercado, de asesoramientos técnicos, de informática y otros, están ocupando cada vez más espacio en el conjunto de los servicios, al tiempo que su importancia crece en relación con la competitividad de las empresas y de los bienes y servicios que desean colocar en el mercado. De ahí la importancia de evaluar la eficiencia o ineficiencia de dichos servicios, ahora y cara al futuro, cuestión que aborda el profesor **Henk Kox**, reconocido experto a nivel europeo, junto con **George van Leeuwen**, ambos bien conocidos por sus evaluaciones de los efectos esperados de la Directiva Europea de Servicios, y por otras muchas contribuciones de excelente factura al conocimiento del sector servicios. El artículo que se publica constituye una prueba de lo que se acaba de afirmar; en él se explora una cuestión realmente compleja como es la medición de la productividad en los servicios (en concreto, en los dirigidos a apoyar a las empresas), pero al propio tiempo crucial para el futuro del tejido productivo europeo (y también el español, por tanto) en el marco de esa tendencia a la cada día más fuerte imbricación entre industria y servicios a la cual ya se ha hecho referencia. El artículo propone una metodología para la medición de la productividad que se aplica a diversos tipos de servicios en relación con los distintos tamaños de las empresas. Los resultados obtenidos son muy interesantes. Las empresas de pequeño tamaño (hasta nueve trabajadores) resultan ser bastante competitivas, aunque disfrutan lógicamente de mercados más reducidos. Las más competitivas son las de tipo medio (entre 50 y 249 empleados), y los autores concluyen que los procesos de concentración no dan lugar a una mayor eficiencia. Por tanto, la recomendación final indica, por una parte, que el tamaño cara al futuro debería moverse a más de veinte empleados, pero no a empresas muy grandes y, por otra, que es conveniente reducir las regulaciones que impiden reasignar trabajo y mantienen operativas a bastantes empresas ineficientes.

En estrecha relación con lo anterior se encuentra el proceso de deslocalización (*offshoring*) que está teniendo lugar en el caso de muchas empresas de servicios. Hoy no es raro que una editorial tenga su sede

en Alemania, pero que encargue la confección de los libros a empresas en la India y que domicilie su distribución en varios lugares en el mundo. Como tampoco sorprenden otros fenómenos similares en las empresas de transportes, en las dedicadas al entretenimiento o en cuanto al tratamiento de datos. El artículo firmado por **Luis Rubalcaba, Gisela Di Meglio y Desirée van Welsum** analiza los factores que están impulsando estos movimientos. Toman también como referencia los servicios a las empresas, pero las principales características y razones de aquéllos pueden aplicarse a otras ramas del terciario moderno. El fenómeno constituye una manifestación clara del proceso de globalización, con consecuencias similares y a veces incluso más acentuadas que las que desde hace años muestran algunas actividades industriales. Como señalan los autores, a pesar de la reciente atención prestada a la globalización y al desplazamiento de los servicios, todavía sabemos poco sobre este fenómeno y sobre el nivel al que se relaciona con otros procesos económicos y de cambio estructural a escala internacional.

Los servicios han sido siempre objeto de un alto grado de regulación en muchos países. Es éste un hecho que figura como rasgo característico del sector en todos los tratados, y que generalmente ha sido el resultado no sólo de la tendencia de las autoridades —estatales, regionales y municipales— a establecer reglamentos, normas y requisitos administrativos, sino también de las presiones de las propias empresas ya ubicadas en los mercados, que perseguían mantener sus ventajas o mejorarlas a través de tales regulaciones, muchas de ellas claramente contrarias a los criterios de libre competencia y competencia. La Directiva de Servicios, que, no sin una larga tramitación y debates, entró en vigor a finales de diciembre de 2006, fijó un plazo de tres años para que todos los estados miembros transpongan a sus respectivas legislaciones los criterios que dicho texto establece. A finales del presente año finaliza dicho plazo, y el Gobierno español ha venido trabajando en la preparación de una ley marco que dé completa cobertura a las necesarias revisiones que deben llevarse a cabo de las numerosas leyes, órdenes ministeriales, reglamentos y normas autonómicas y municipales que afectan al ejercicio y desarrollo de muchos servicios. En total, se estima que en torno a 7.000 normas deberán ser revisadas porque contradicen los criterios de flexibilización, transparencia y simplificación que se pretende aplicar para impulsar el desarrollo y la modernización del sector servicios europeo y, sobre todo, para que realmente exista un *mercado interior de servicios*. El artículo de **Ángel Torres y Álvaro López Barceló** analiza los efectos de las regulaciones en el ámbito de los servicios y su impacto económico, en general negativo, así como los criterios que establece la nueva Directiva para avanzar hacia un nuevo marco regulatorio en el que los controles sean menos restrictivos y desincentivadores de la actividad, eliminando prác-

ticamente las autorizaciones previas para el ejercicio de las actividades por parte de los profesionales y empresas, suprimiendo muchos controles *ex ante* para pasar a sistemas de inspección y control a posteriori. Asimismo, la transposición de la Directiva llevará no sólo a la simplificación de los procedimientos administrativos, sino a su sustitución por una mayor transparencia e información a los interesados en iniciar alguna nueva actividad. El texto no oculta las dificultades que se van a plantear para poner en práctica este importante giro normativo, pero subraya al propio tiempo las ventajas que éste va a comportar, tanto en términos de dinamización económica y creación de empleo como en cuanto a la introducción de mayores niveles de competencia en un buen número de ramas de servicios del país. Todo ello debería producir ganancias de eficiencia, productividad y empleo en los sectores más implicados, que se trasladarán al resto de la economía.

Un ejemplo de sector regulado ha sido siempre el de la distribución comercial, tanto mayorista como minorista. **Javier Casares** y **Víctor J. Martín** son los autores de un artículo cuya atención se centra en profundizar en las regulaciones que afectan al comercio minorista, tomando como referencia el caso de España y, en particular, la disparidad de reglamentos y normas que se ha ido generando a la sombra del llamado Estado de las autonomías. El artículo sintetiza algunos aspectos muy concretos, como el de las regulaciones sobre horarios de apertura de los comercios, las barreras de entrada que afectan a la apertura de nuevos establecimientos, las normas sobre ventas especiales y las actividades de promoción de ventas, campos todos ellos en los que las comunidades autónomas han aprobado normas diferentes que provocan una auténtica «parcelación» del mercado español. Este hecho es claramente contradictorio, precisamente, con lo que persigue la Directiva de Servicios a la que antes se ha hecho referencia. El artículo revisa y compara los resultados que ofrecen algunos estudios realizados sobre los efectos negativos de las regulaciones comerciales, cuyos datos son poco conocidos, aunque muy interesantes. Aunque el proceso de elaboración de la política comercial está sujeto a numerosas restricciones y condicionamientos políticos, como muestran los autores, la nueva Directiva de Servicios establece un horizonte muy claro a favor de la unidad de mercado que exigirá la revisión de muchas normas actualmente vigentes, venciendo para ello las resistencias políticas que existen en este terreno.

Cuando se habla de innovación o de I+D, suele pensarse casi automáticamente en las actividades y productos industriales. Sin embargo, si algo muestran muchas actividades de servicios es la importancia que tiene, precisamente, la capacidad innovadora. **José Molero** señala, en el artículo con el que ha contribuido a este número monográfico, que el papel de la innovación en los servicios ha sido escasamente estu-

diado hasta fechas recientes, a pesar de su creciente importancia en todas las economías avanzadas. Como punto de partida, el autor define el propio concepto de innovación en servicios y las dificultades de su estimación cuantificada, tanto por la falta de datos como por los problemas que plantea producirlos en comparación con las actividades manufactureras. El artículo presenta, precisamente, una metodología para su medición que posteriormente aplica al caso español, si bien los resultados toman como punto de comparación los disponibles para otros países. Si algo muestra el análisis es que las reticencias sobre el carácter poco innovador de los servicios deben ser cuestionadas e incluso abandonadas. Los datos que es posible utilizar muestran que el peso de las actividades innovadoras de los servicios ha alcanzado niveles muy considerables que incitan a dedicarles mucha mayor atención analítica y política. El trabajo muestra, como tantas veces ha sucedido en el ámbito de los estudios económicos, que la falta de datos o su carácter incompleto no justifican que no se intente avanzar y profundizar en uno de los procesos —en concreto, el de las innovaciones— que mejor caracterizan el desarrollo de muchos servicios en los últimos años. Piénsese, por ejemplo, en las innovaciones en el ámbito de las cafeterías, bares y restaurantes, o en los transportes y la logística, o en los sistemas de educación y en la prestación de atenciones sanitarias.

Los dos últimos artículos que cierran esta tercera parte del monográfico se refieren a las tendencias en la localización de los servicios. El tema ya quedó apuntado en otros trabajos anteriores, pero estos dos últimos profundizan en algunas de las causas que explican la concentración de servicios en las grandes áreas metropolitanas, y en la concentración territorial que se produce, asimismo, en los servicios intensivos en conocimiento. **Fernando Rubiera y Verónica Cañal** estudian el primero de estos dos temas y el papel que ejercen las economías y deseconomías de aglomeración como factor de concentración de servicios en las grandes ciudades y su entorno. Por su parte, **Xavier Vence y Manuel González** concentran su atención en el caso de los servicios a empresas intensivos en conocimiento. Ambos trabajos desarrollan análisis empíricos referidos al caso español, y sus resultados son, como no podía ser de otro modo, bastante coincidentes, aunque ofrecen matices bien diferenciados. Aunque las propuestas derivadas de la teoría de los lugares centrales (Christaller) sigue teniendo su papel en bastantes servicios de carácter personal, la internacionalización de las economías, la globalización y el desarrollo de las TIC (tecnologías de la información y las comunicaciones) posibilitan la prestación a distancia de un creciente número de servicios. Esto permitía prever procesos de deslocalización de los servicios a las empresas y financieros, y una mayor concentración de los comerciales. Sin embargo, lo que la realidad muestra no coincide con dichas previsiones. Los servicios empre-

sariales, los de intermediación financiera y los de investigación y desarrollo, entre otros, se han concentrado mucho más en las zonas centrales de las grandes metrópolis, mientras que los servicios comerciales muestran una moderada tendencia a la deslocalización hacia ciudades de tamaño medio próximas a la metrópoli. Madrid y Barcelona han reforzado, en este sentido, su papel metropolitano, aunque otras áreas españolas (Valencia, Sevilla, Bilbao y Zaragoza, por ejemplo) también están atrayendo la localización de servicios, especialmente los ligados al conocimiento y las nuevas tecnologías. Los resultados que se obtienen al analizar específicamente los servicios informáticos, las actividades de consultoría diversa e ingeniería, así como los servicios de I+D, muestran una clara tendencia a la concentración dentro de España, donde Madrid emerge como una capital (y región) fuertemente especializada en este tipo de servicios. Cataluña, con Barcelona como líder, ocupa la segunda posición, aunque a considerable distancia. En ambos casos hay una especial concentración de las empresas de gran tamaño. Sin embargo, algunos índices estimados apuntan la existencia de procesos de desconcentración de los citados servicios impulsados por la demanda que se genera en las distintas comunidades autónomas, y por factores que se relacionan con las dotaciones de capital humano, los costes de desplazamiento y, probablemente, la proximidad a los centros políticos regionales.

**UN MENSAJE FINAL:
LA NECESIDAD
DE CONTINUAR
PROFUNDIZANDO EN
LA EXPANSIÓN
Y LOS CAMBIOS DEL
SECTOR SERVICIOS**

Los servicios no sólo representan cada vez más peso en el conjunto de la actividad económica, sino que constituyen un vector fundamental en el desarrollo social y para el bienestar de las familias y los individuos. El seguimiento y estudio del sector ha experimentado en los últimos años importantes avances que alejan, sin duda, las posiciones muy críticas sobre su capacidad de generar valor, a las que se hizo referencia al principio de esta introducción editorial. Sin embargo, a pesar de dichos avances, muchos aspectos del sector servicios se conocen todavía bastante mal; en parte, por la carencia de información estadística, pero también porque falta esfuerzo investigador y porque, desde la óptica política, se ha tendido a subestimar su importancia para la modernización de la economía y para que todo el sistema productivo sea más eficiente y competitivo.

Indudablemente, esta afirmación general sobre los análisis referidos a los servicios admite excepciones. Resulta difícil negar que si algún sector cuenta con buena información y con una atención investigadora muy importantes es el de las actividades financieras. También en otros casos hay que hablar de un seguimiento muy próximo y constante, que permite producir análisis de gran calidad, como sucede con algunas actividades turísticas o con la educación y la formación de capital humano, por ejemplo. Pero el ritmo que imponen los cambios que se están produciendo en casi todas las actividades terciarias exige lle-

var a cabo esfuerzos mucho mayores, tanto para conocerlas mejor como para definir las fuerzas que marcarán su desarrollo y los retos que todo ello plantea.

Este número monográfico se diseñó como una respuesta, seguramente parcial y limitada, a estas carencias que se acaban de señalar. Sin duda, aporta respuestas a algunos posibles interrogantes que cabía plantearse. Pero queda un amplio margen para proseguir el análisis de muchos aspectos del sector terciario español en el contexto de los cambios que se están produciendo a escala europea y mundial. El compromiso de PAPELES ha sido, y seguirá siendo, contribuir a mejorar el nivel de conocimiento de la economía española y sus problemas, y que los resultados y reflexiones de los investigadores encuentren en sus páginas un cauce exigente, pero asequible para su difusión.

NOTAS

- (1) Cifras de la OCDE, *OECD Observer*, 2007.
- (2) Datos procedentes de la Contabilidad Nacional de España, INE.