

Los servicios: concepto, clasificación y problemas de medición

La heterogeneidad de las actividades de servicios unida a veces a su propia naturaleza plantea importantes problemas de definición y medición de los mismos. El presente artículo tiene por objeto realizar una aproximación al concepto de servicios y sobre todo a su clasificación, que es la auténtica clave para entender mejor los problemas de medición del empleo y el valor añadido, que son discutidos en la parte final del trabajo.

Zerbitzueteko ihardueren desberdintasunak, bere izaerari berari lotuta zenbaitetan, nahiko arazo larriak planteatzen ditu zerbitzu horiek definitu eta neurtzeko orduan. Artikulu honen helburua da zerbitzuen kontzepturako eta batez ere beren sailkapenerako hurbilpen bat lortzea, horixe bakarrik da eta lanaren azken partean eztabaidatzen diren enpleguaren eta balio erantsiaren neurketako arazoak hobeto ulertzeko benetako gakoa.

The heterogeneity of service activities, together with the very nature of certain of these activities themselves, poses important problems when it comes to defining and measuring services. The aim of this article is to attempt an approach to the concept of services and, especially, to their classification, since this is the real key to understanding the problems of measuring employment and added value, which are discussed in the final part of the study.

- 1. Concepto y clasificación.**
 - 2. El empleo y las ocupaciones de servicios: intentos de clasificación.**
 - 3. Estimación del output y del valor añadido: especial referencia a los servicios de mercado.**
 - 4. Comentarios finales.**
- Referencias bibliográficas.**

Palabras clave: Servicios, definición, medición y clasificación, medición del empleo, medición del valor añadido, output.

Nº de clasificación JEL: D57, E24, J21, L8, L97.

El crecimiento sostenido de los servicios es un rasgo característico de la mayoría de las economías occidentales. Sin embargo, en contraste con la agricultura y con las actividades industriales, los servicios han recibido escasa atención investigadora y constituyen, hoy por hoy, un sector poco y deficientemente conocido. Ya en 1940, Colin Clark sostenía que «la economía del sector terciario está por escribirse». Opinión muy parecida han sostenido más tarde algunos de los principales especialistas en el tema como Fuchs, Sabolo, Gershuny y Channon, que calificó a los servicios como «la Cenicienta de la economía, tanto para los académicos como para los políticos».

No cabe la menor duda que a esa situación ha contribuido, entre otros factores, el hecho de que no exista, hasta la fecha, un consenso sobre cuestiones tales como qué es un servicio; cómo clasificar las diferentes actividades terciarias y, por consiguiente, los empleos

de servicios; o cómo medir correctamente el output y el valor añadido de las diversas ramas terciarias.

El objetivo de este artículo no es, lógicamente, dar una respuesta, por ahora imposible, a los interrogantes planteados, sino exponer de forma concisa, de una parte, la definición y clasificaciones de las actividades de servicios más aceptadas y, de otra parte, la incidencia que tales clasificaciones tienen sobre las estadísticas que reflejan el empleo terciario, y los criterios más usuales de medición del valor de la producción de los servicios de mercado.

A tal fin, el artículo se estructura temáticamente de la siguiente forma. En primer lugar, y tras esta breve introducción, se procede a un análisis del concepto de servicio y de las diferentes formas de clasificación de las actividades de servicios. En segundo término, se expone cómo la heterogeneidad de las actividades terciarias incide en las

estadísticas referentes a los empleos y las ocupaciones de los servicios. En tercer lugar, se estudian una serie de posibles criterios de medición de la producción de los servicios de mercado. Y, por último, se realiza un breve comentario final sobre las cuestiones más importantes abordadas a lo largo del artículo.

1. CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN

El término «servicios» o «sector servicios» se ha utilizado y se utiliza muy a menudo para referirse a un conjunto de actividades económicas sumamente heterogéneas. Las actividades de los servicios que pertenecen al sector terciario se suelen definir en un sentido muy general como «las actividades que no producen bienes». Entre ellas se encuentran la distribución, el transporte y las comunicaciones, las instituciones financieras y los servicios a las empresas y los servicios sociales y personales. Aunque todos estos servicios son muy diferentes unos de otros, puede hacerse una distinción entre los servicios públicos y los privados, los mercantiles o destinados a la venta y los no mercantiles, los servicios destinados a los productores o a las economías domésticas, etc.

El empleo y las actividades del sector terciario se definen frecuentemente de una forma general o de acuerdo con las características que supuestamente los distinguen del sector secundario: baja productividad del trabajo, baja intensidad del capital, mayor dispersión del tamaño de las empresas, mayor proporción de mano de obra femenina, mayor concentración de puestos de trabajo a tiempo parcial, etc. Este enfoque global es esquemático y algo engañoso. El sector servicios constituye, de hecho, un grupo extraordinariamente heterogéneo, una yuxtaposición de actividades dispares cuyos niveles de productividad y tasas de crecimiento, estrategias de los agentes privados y públicos implicados, estructuras ocupacionales y salariales —y por tanto, la capacidad para crear puestos de trabajo— son extraordinariamente diferentes.

Teniendo en cuenta lo anterior, no resulta extraño que no se disponga de ninguna definición universal del término «servicios». Con todo, puede traerse a colación una de las definiciones más

aceptadas, como es la propuesta por Hill (1977), según el cual un servicio puede ser definido como un cambio en la condición de una persona, o de un bien perteneciente a alguna unidad económica, que se origina como consecuencia de la actividad de alguna otra unidad económica, con el acuerdo previo de aquella persona o unidad económica. De esta forma, la mera ejecución de una actividad no es por sí misma suficiente para su catalogación como servicio, que exige que la unidad consumidora se vea afectada de alguna manera.

En este orden de ideas, la heterogeneidad de las actividades de servicios queda claramente puesta de manifiesto si hacemos un breve repaso de las clasificaciones de tales actividades utilizadas por diversos autores.

En un extenso estudio, Y. Sabolo (1975) ha clasificado las actividades de este sector en servicios finales y servicios intermedios. Los servicios finales se subdividen en tradicionales (por ejemplo, actividades domésticas y pequeño comercio) y nuevos (turismo y actividades de esparcimiento). En cambio, los servicios intermedios son aquellos que precisan fundamentalmente los productores de bienes y los productores de otros servicios, y son, por tanto, complementarios de la producción y el proceso de crecimiento: el transporte, las comunicaciones, los servicios bancarios, etc.

Posteriormente, Browning y Singelmann (1978) llevaron a cabo una tipología de servicios sobre la base de sus características de consumo final. Estos autores distinguen cuatro categorías de industrias de servicios: servicios de distribución, de producción, sociales y personales. Los servicios de producción comprenden industrias que prestan, entre otros, servicios jurídicos, de financiación, de diseño y de administración a otras industrias, que pueden por sí mismas producir bienes o servicios. Los servicios de distribución, asimismo, prestan servicios de transporte, de instalaciones para almacenaje y de ventas. Los servicios sociales, por su parte, satisfacen colectivamente ciertas necesidades individuales (sanidad, educación, etc.) y algunos aspectos de orden social (funciones policiales y similares). La categoría de servicios personales constituye una mezcla de actividades

organizadas individualmente, tales como servicios domésticos, y de actividades de proceso intensivo de capital y a menudo monopolísticas, como recreo y hostelería; no obstante, tienen una mayor orientación hacia los consumidores particulares que la que proporcionan los servicios sociales.

Para J. Gershuny e I. Miles (1983), el término «servicios» se aplica a una amplia variedad de actividades llevadas a cabo por las industrias consideradas como pertenecientes al sector terciario. Según estos autores, el término «servicios» puede tener cuatro acepciones analíticamente distintas:

- Industria de servicios: abarca todas aquellas empresas cuya producción final es un artículo intangible o efímero o, alternativamente, «el conjunto residual de entidades productivas de la economía formal cuyo producto final no es un bien material» (J. Gershuny e I. Miles, 1983, pág. 3).
- Productos de servicios: éstos no deben necesariamente ser producidos por las industrias de servicios; las empresas industriales producen frecuentemente servicios en el proceso de sus operaciones de fabricación y los venden a los consumidores, aisladamente, o, más a menudo, en conjunto con las mercancías.
- Ocupaciones de servicios: los trabajadores empleados en ocupaciones de servicios están presentes en toda la gama de industrias, y se ocupan en actividades «no productivas» que van desde el proceso de datos hasta las reparaciones y el mantenimiento, desde los servicios de limpieza y hostelería hasta los educativos y sanitarios. En ocasiones, la mayor parte de estas actividades están incluidas en industrias de servicios especializados, y a veces suponen la «terciarización» de la mano de obra encuadrada en el sector industrial. Es decir, existe una diferencia entre «empleo en las industrias de servicios» y «ocupaciones de servicios».
- Funciones de servicios: incluyen a las personas que realizan trabajos de servicios, que no tienen por qué

llevarse a cabo en el ámbito de la economía monetaria o formal: las asociaciones voluntarias, los hogares y las personas pueden generar sus funciones de servicios finales en su tiempo libre (por ejemplo, llamadas telefónicas, las lavadoras que sustituyen a los servicios de lavandería, la maquinilla de afeitar que sustituye al barbero, el automóvil que sustituye al transporte público, etc.); al hacerlo utilizan bienes y productos característicos del sector servicios que se obtienen de la economía formal.

Por su parte, R. Kent (1985) distingue cinco categorías de servicios que en lo básico guardan un paralelismo con las fases del desarrollo económico:

- Servicios personales no cualificados: históricamente, los servicios domésticos y personales de todo tipo han sido las fuentes principales de la actividad de servicios en las sociedades tradicionales. Estos tipos de empleos permitían la absorción de la mano de obra excedente en la economía.
- Servicios personales cualificados: al incrementarse la productividad en las sociedades agrícolas, de modo que esa producción rebasó los requerimientos de subsistencia, y se inició la Revolución Industrial, se abrieron oportunidades para nuevos tipos de servicios (comercio, administración, etc.). Asimismo, la proliferación de los servicios públicos que suministran infraestructura y servicios sociales a las nuevas industrias y a la población urbana floreciente, brindó oportunidades de nuevos empleos en los servicios.
- Servicios industriales: al tiempo que compiten en el mercado, las industrias se hacen más complejas y requieren servicios altamente cualificados. Estos pueden proporcionarlos, con más eficiencia, las organizaciones de servicios especializados (bancos, compañías aseguradoras, gabinetes jurídicos, etc.).
- Servicios de consumo masivo: el creciente poder adquisitivo ha dado lugar a una serie de nuevos servicios a gran escala: restaurantes, hoteles, actividades de ocio, sanidad,... En

todas estas industrias de servicios, los mercados masivos posibilitan la eficiencia económica. — Servicios empresariales de alta tecnología: la introducción de las nuevas tecnologías ha traído consigo una auténtica revolución en los servicios para las empresas. La automatización, el procesamiento electrónico de datos y otras innovaciones han sido adoptadas por un conjunto de nuevas empresas con el objetivo de prestar servicios técnicos del más avanzado nivel a la industria. En resumen, los cuatro enfoques analizados parten, unos, de las características de consumo de los servicios, y otros, de las peculiaridades de la producción. Los basados en las características de consumo parecen proporcionar una mejor comprensión de la dispar naturaleza de los servicios que los fundamentados en las características propias de la producción de servicios. Aquéllas ponen de manifiesto que la economía de servicios puede analizarse en función de los servicios que intervienen en la producción, distribución y consumo de bienes materiales, así como de aquellos servicios que se producen para el consumo directo o para atender a la distribución y consumo de otros servicios. Pero tal descripción por sí misma dice poco sobre el empleo en el sector servicios. Para comprender las tendencias del pasado y las perspectivas futuras es necesario considerar no sólo los tipos de consumo y los niveles de producción, sino también la organización y estructura de la producción. En definitiva, ambos tipos de enfoques, los basados en el consumo y los fundamentados en la producción, son complementarios.

2. EL EMPLEO Y LAS OCUPACIONES DE SERVICIOS: INTENTOS DE CLASIFICACIÓN

La ya citada heterogeneidad del sector servicios tiene una clara incidencia sobre el estudio estadístico del empleo y las ocupaciones del sector terciario.

En cuanto al empleo, el fenómeno señalado ha hecho que se trate de desagregar lo más posible en lo que se refiere a las ramas de servicios, tal y como las define la Clasificación Industrial Internacional Unificada (CIIU).

La CIIU fue compilada por las Naciones Unidas en 1968 y es utilizada por el cuestionario estadístico anual sobre población y trabajo de la OCDE para recoger datos sobre la distribución sectorial del empleo. Las actividades del sector servicios están formadas por las siguientes categorías:

- División 6: Comercio al por mayor (61), Comercio al por menor (62) y Restaurantes y hoteles (63).
- División 7: Transporte y almacenaje (71) y Comunicaciones (72).
- División 8: Instituciones financieras (81), Seguros (82), Inmobiliarias y Servicios a las empresas (83).
- División 9: Servicios comunitarios, sociales (91, 92, 93) y Personales (94 y 95).

Al respecto, deben hacerse las siguientes puntualizaciones:

- Algunos países no pueden convertir sus datos nacionales para que se correspondan a las cuatro divisiones de la CIIU (Luxemburgo).
- Otros países no pueden clasificar algunas categorías de servicios en la correspondiente división de la CIIU (Canadá y Japón).
- Algunos han modificado su sistema de clasificación, por lo que las series temporales de algunos datos no son homogéneas.
- Por último, nueve países sólo pueden ofrecer datos de acuerdo con las categorías (dos dígitos) de las divisiones 6, 7 y cuatro países de las categorías de la división 9.

Todo esto es indicativo de las limitaciones de los datos estadísticos referentes al empleo terciario.

Por lo que se refiere a las ocupaciones de servicios, la Clasificación Internacional de Ocupaciones Uniforme de la OIT (CIOU) distingue nueve grandes grupos ocupacionales:

- 0-1 Profesionales, técnicos y asimilados.
- 2 Funcionarios públicos y directores de empresa.
- 3 Personal administrativo y asimilado.
- 4 Comerciantes, vendedores y asimilados.

- 5 Personal de los servicios.
- 6 Agricultores, ganaderos, pescadores y cazadores.
- 7, 8 y 9 Trabajadores no agrarios, conductores de máquinas y vehículos de transporte y trabajadores asimilados

La definición de las ocupaciones de los servicios es muy imprecisa. Se puede considerar que incluye todas las ocupaciones y oficios de los grupos 0-1 a 5 que no están relacionados directamente con la producción de bienes. A veces se definen en relación con su carácter no manual o se identifican con los de «cuello blanco», lo que llevaría a excluir las ocupaciones del grupo 5, formado por la mayor parte de los oficios manuales de las actividades de los servicios. Otros oficios manuales de este sector (sobre todo de los transportes) se clasifican en el grupo 9.

Sólo existen estadísticas de empleo desagregadas de acuerdo con las categorías de la CIOU en la mitad de los países de la OCDE. Hasta hace poco, estos datos no estaban desagregados por sectores y ramas de actividad. Por otro lado, el hecho de que existan definiciones y clasificaciones muy diferentes de algunas ocupaciones significa que los datos deben considerarse con precaución, sobre todo cuando se hacen comparaciones.

3. ESTIMACIÓN DEL OUTPUT Y DEL VALOR AÑADIDO: ESPECIAL REFERENCIA A LOS SERVICIOS DE MERCADO

Uno de los rasgos de la evolución de las economías occidentales desarrolladas en el transcurso de las últimas décadas que suele destacarse de forma más general es el incontenible ascenso del sector servicios y la concomitante conversión de tales economías en economías de servicios. Esa transformación estructural queda habitualmente constatada si se confrontan los datos de producción, valor añadido y empleo ligados al sector servicios (Cuadrado y González, 1987).

Se ha señalado, no obstante, la necesidad de acoger con escepticismo esta posición habitual sobre la base de que la preponderancia del sector servicios obedece, de una parte, a la inclusión de las actividades de las administraciones públicas, cualitativamente diferentes

de los servicios suministrados por el sector privado y, de otra, al cómputo estadístico como servicios de actividades que anteriormente eran desempeñadas en el seno de establecimientos productores de bienes —y como tales incluidas dentro de la producción de bienes—, como consecuencia del proceso de especialización productiva inherente al desarrollo económico. Por otro lado, si se tienen en cuenta los servicios directamente vinculados a la producción de bienes, puede llegar a sostenerse que las economías occidentales desarrolladas, siguen estando sólidamente basadas en la producción de bienes (Blades 1987).

Una vez que se reconoce la importancia de los servicios en cualquier economía moderna —a pesar de la matización antes señalada—, llaman poderosamente la atención los escasos avances registrados en la medición de los cambios de precios y volumen para la mayoría de los servicios. Como destaca Hill (1977), existe poco conocimiento de la naturaleza de las unidades físicas en que puede ser cuantificada la mayoría de los servicios, y consiguientemente, sus precios son también imprecisos y están mal definidos. Es evidente que todo precio está carente de significado a menos que la unidad física a la que va referido pueda ser identificada y especificada.

La determinación del valor añadido real de las actividades de servicios se considera generalmente menos fiable que la del valor añadido de las industrias productoras de bienes. La explicación de esta diferencia hay que buscarla, como apunta Blades (1987), por un lado, en la mayor atención que los organismos estadísticos han venido prestando tradicionalmente a las estadísticas relativas a la producción de bienes y, por otro, a las dificultades conceptuales inherentes a la definición de la producción de ciertos servicios.

Con carácter general, la medición del output de las actividades de servicios tropieza con diversas dificultades:

- A menudo el proceso de producción se confunde con el output. Hay que tener presente, como subraya Hill (1977), que el proceso de producción de un servicio es la actividad que afecta a los bienes o a las personas, mientras que el output es el cambio en la condición de la persona

- o bien afectados. Dado que los servicios consisten generalmente en modificaciones-causadas en personas o en bienes por una actividad externa, la medición de las cantidades de los servicios requeriría una comparación de las condiciones de las personas o de los bienes afectados, antes y después de la prestación del servicio de que se trate (INE, 1986, p. 55).
- En los servicios que afectan directamente a las personas, hay una tendencia a confundir los servicios con los beneficios que el consumidor espera que se deriven de ellos (Hill, 1977, p. 322).
 - La dificultad de identificar el output proviene asimismo del hecho de que la calidad de un servicio implica no sólo cómo es prestado, sino también las condiciones de accesibilidad, de duración y la posibilidad de ser repetido (Petit 1986).
 - Otro problema se deriva del carácter multidimensional del output de los servicios, algunos de cuyos elementos o facetas pueden no ser cuantificables, pero no por ello irrelevantes. Además, el problema es aún más complejo como consecuencia del fenómeno de la producción conjunta, que constituye la norma más que la excepción.
 - Algunos problemas de identificación del output son compartidos por los servicios y los bienes. El consumidor está interesado en el flujo de bienes intangibles que se deriva de los bienes del consumo tangibles. Así, desde este punto de vista, el automóvil es un bien de consumo intermedio, ya que son las horas de viaje más que el automóvil en sí lo que demanda el consumidor (Brown y Jackson, 1982).
 - Muchas de las dificultades encontradas en la medición de output de los servicios (naturaleza intangible, externalidades, evaluación de la calidad) son, por otra parte, similares en los sectores público y privado (Fisk, 1984).
 - Asimismo, la medición del volumen tanto de bienes como de servicios es necesariamente imprecisa a causa de los cambios constantes en el número y tipología de productos disponibles, requiriendo la formulación de numerosas hipótesis ad hoc (Petit 1986).
- Por otro lado, puede ser difícil obtener una medición significativa del output de algunas industrias, como la del transporte, como consecuencia de las políticas de regulación y subvención de precios. En presencia de disposiciones reguladoras, las ponderaciones de los precios relativos usadas para el cálculo de los índices de output pueden reflejar básicamente circunstancias poco relevantes para la medición del output, tales como los cambios introducidos por las políticas reguladoras o en la relación entre outputs subvencionados y no subvencionados. En este mismo orden de cosas, surgen también problemas para captar los cambios en la calidad de los servicios cuando éstos no están insertos en mercados competitivos.
 - Problemas como los mencionados anteriormente hacen que la medición de la productividad tropiece con serias dificultades en el sector servicios.
- A fin de tener un marco de referencia, abordaremos inicialmente la forma en que los países de la OCDE estiman el valor añadido a precios constantes de las actividades de servicios de mercado, de acuerdo con los resultados de una encuesta recogidos en OCDE (1987).
- Tres son los enfoques básicos utilizados:
- I) Doble deflación.
 - II) Deflación del valor añadido a precios corrientes mediante un índice de precios.
 - III) Extrapolación del valor añadido de un año base mediante un índice de volumen.
- I) *Doble deflación*: El rasgo esencial de este método consiste en que el valor añadido a precios constantes se obtiene como diferencia entre el output bruto y el consumo intermedio, ambos a precios constantes. La denominación «doble deflación» no es del todo afortunada, por cuanto estas dos últimas magnitudes pueden ser obtenidas no sólo

mediante la deflación de los valores corrientes, sino también por extrapolación de los valores del año base. Las dos alternativas pueden escribirse, respectivamente, como (1) y (2):

$$(1) \quad Gt/Pg - It/Pi$$

$$(2) \quad GoVg - IoVi$$

Donde G representa el producto bruto, I el consumo intermedio, t el período corriente, o el período base, P un índice de precios, y V un índice de volumen.

En la práctica, no obstante, es muy raro que el consumo intermedio sea estimado a precios constantes por extrapolación con lo que la alternativa usual a (1) es:

$$(3) \quad GoVg - It/Pi$$

Aunque los resultados obtenidos a partir de las expresiones (1) y (3) deben ser idénticos en presencia de una base estadística perfecta, lo cierto es que, en la práctica, se considera generalmente más difícil medir cantidades relativas que precios relativos. Consiguientemente, parece más aconsejable el recurso a la deflación frente a la extrapolación. De hecho, el primero de estos enfoques es el predominante entre los países de la OCDE.

Por otro lado, cualquiera de las tres variantes reseñadas es, en principio, un procedimiento correcto para derivar el valor añadido a precios constantes, toda vez que éste se mide de la misma forma en que se define el valor añadido, es decir, residualmente.

No obstante su corrección teórica, cabe albergar algunas dudas en cuanto a los resultados obtenidos a través del método de la doble deflación merced a algunos aspectos de su aplicación práctica (Blades 1987).

El principal problema planteado a este respecto obedece al hecho de que, en muchos países, no se dispone más que de informaciones relativamente limitadas acerca de la composición de los consumos intermedios, cuyas estadísticas detalladas se recopilan con intervalos de cinco años. Generalmente, resulta necesario, por tanto, formular la hipótesis de que la estructura del consumo intermedio se mantiene inalterada en el intervalo de tiempo comprendido

entre la elaboración de dos bases estadísticas, hipótesis ésta sin duda alguna arriesgada si se tiene en cuenta que las modificaciones de los precios relativos propiciarán fenómenos de sustitución. Así, si los productores tienden a sustituir inputs caros por otros más baratos, la hipótesis de la estabilidad de la estructura del consumo intermedio lleva a sobreestimar el valor de los consumos intermedios a precios constantes y consiguientemente, a subestimar el valor añadido real.

Un segundo problema concierne a las dificultades que presenta la evaluación de las modificaciones cualitativas que afectan a los servicios. Aunque teóricamente las mejoras de calidad deben ser tratadas como aumentos del volumen producido y los deterioros como disminuciones, lo cierto es que una gran parte de los indicadores utilizados para medir el volumen de la producción de servicios no tiene en cuenta las modificaciones cualitativas.

II) *Deflación del valor añadido corriente:* Como su nombre indica, este método de indicador único consiste en deflactar el valor añadido corriente por un índice de precios, como se expresa en (4):

$$(4) \quad (Gt - It)/P$$

Donde P, en la práctica, es casi siempre Pg, esto es, el índice de precios del output bruto. Es evidente que la expresión (4) sólo dará el mismo resultado que la (1) si los precios del output intermedio evoluciona de igual manera que los del output bruto. El error introducido como consecuencia de deflactar el consumo intermedio con un índice de precios inapropiado dependerá de la magnitud del consumo intermedio en relación con el output bruto.

III) *Extrapolación del valor añadido del año base:* Este método puede describirse mediante la siguiente expresión:

$$(5) \quad (Go - Io)V$$

Donde V es un indicador de volumen, del que se utilizan cuatro tipos principales:

- un indicador de valor deflactado, como el output real bruto,
- una medida cuantitativa directa, como el número de servicios vendidos,
- la masa salarial total deflactada,
- número de empleados.

Si el indicador utilizado es uno de los primeros, basados en el output bruto, la expresión (5) sería similar a la (2) —método de la doble deflación en su variante de extrapolación—, aunque con la particularidad de usar un índice incorrecto para extrapolar el consumo intermedio del año base.

Por lo que se refiere a los dos indicadores reseñados en último lugar, cabe señalar que se basan en el empleo, que es una medida de input y no de output, sin que resulte claro cómo las estimaciones obtenidas a partir de los mismos se relacionan con el valor añadido doblemente deflactados. De ahí que sean netamente inferiores a los utilizados con carácter subsidiario por los países de la OCDE.

Los métodos basados en un indicador único anteriormente referidos (II y III) se enfrentan a dos problemas fundamentales: el primero es que parten de la hipótesis de que los precios, en un caso, y los volúmenes, en otro, de los consumos intermedios evolucionan de la misma manera que los de la producción bruta. El segundo se debe a las dificultades que presenta la evaluación de las modificaciones cualitativas de los servicios.

Entre los países de la OCDE, el método más común para estimar el valor añadido a precios constantes para los servicios de mercado es el de la doble deflación. Los métodos basados en el empleo se usan principalmente para los servicios bancarios, empresariales, sanitarios, educativos y personales. A fin de superar la principal deficiencia de estos métodos, a saber, su incapacidad para reflejar los cambios en la producción por empleado, diversos países efectúan ajustes en este sentido, suponiendo habitualmente incrementos anuales de un 1 % ó 2 % en el output por trabajador.

Por otro lado, del examen de los problemas que se presentan con los diversos métodos utilizados para la estimación del output del sector servicios (Smith, 1972), se desprende que cada uno de ellos puede llevar tanto a

una sobreestimación como a una subestimación, con lo que, como apuntan Gershuny y Miles (1983, p. 35), las estimaciones del output de dicho sector carecen de gran fiabilidad, lo que a su vez representa una fuerte rémora para los cálculos de la productividad.

4. COMENTARIOS FINALES

A lo largo de nuestro análisis hemos comprobado cómo el sector servicios agrupa actividades extraordinariamente diferentes, lo cual crea cierto grado de confusión en temas relativos al concepto, clasificación y medición del output de los servicios. Consiguientemente, un enfoque global que utilice las tendencias medias de la productividad y el empleo o un intento de identificar los determinantes globales del crecimiento del valor añadido de este sector sólo proporcionará una descripción parcial y muy imperfecta. Por tanto, se precisa, aunque es difícil de realizar empíricamente, un análisis más detallado de las distintas ramas y categorías de servicios.

Ese necesario mayor detalle se consigue, de hecho, mediante la adopción y utilización de algunas de las diferentes clasificaciones existentes de las actividades de servicios.

Así, por un lado, y para los análisis referentes al empleo en los servicios, éstos se tienden a dividir en dos grandes grupos. En primer lugar, existen servicios destinados al consumo intermedio de los productores (transporte, servicios financieros y servicios a las empresas) que tienden a integrarse cada vez más en las actividades industriales. En segundo lugar, están los servicios destinados al consumo final de las economías domésticas, que representan la mayoría de los puestos de trabajo del sector terciario en el área de países de la OCDE. Estos servicios son muy diversos y sumamente sensibles a las variaciones del gasto de consumo de las economías domésticas.

Por otro lado, en [os análisis de la producción terciaria los servicios suelen dividirse en dos grandes grupos. De una parte, los servicios de mercado o destinados a la venta, que son aquéllos que se venden a precios destinados a generar un beneficio. Y, de otra parte, los servicios de no mercado o no destinados a la venta, que son a la venta, que son aquéllos ofertados fundamentalmente por

las administraciones públicas e instituciones privadas sin fines de lucro, de forma gratuita o casi gratuita. Esta distinción se centra en el hecho de que se cobre o no un precio, pero no en las características técnicas de los servicios ni tampoco en una estricta separación entre los sectores público y privado.

En cualquier caso, y ya para finalizar, hay que volver a insistir en la falta de un consenso sobre cuestiones conceptuales, metodológicas y estadísticas muy importantes referentes a los servicios, lo cual limita seriamente los estudios sobre el sector terciario de la economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BLADES, D. (1987): «Biens et services dans les pays de l'OCDE». *Revue Economique de L'OCDE*, núm. 8, primavera.
- BROWN, C.V. y JACKSON, P.M. (1982): *Public Sector Economics*. Martin Robertson, Oxford.
- BROWNING, H. y SINGELMANN, J. (1978): *The Emergence of a Service Society*. Springfield.
- CUADRADO, J.R. y GONZÁLEZ, M. (1987): *El sector servicios en España*. Ed. Orbis, Barcelona.
- FISK, D.M. (1984): «Public sector productivity and relative efficiency: the state of art in the United States». En Hanush (ed.) (1984).
- GERSHUNY, J. y MILES, I. (1983): *The New Service Economy: The Transformation of Employment in Industrial Societies*. Francis Pinter, London.
- HANUSCH, H. (ed.) (1984): *Public Finance and the quest for efficiency*. Wayne State University Press, Detroit.
- HILL, T.P. (1977): «On goods and services». *The Review of Income and Wealth*, núm. 4, diciembre.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1986): *Contabilidad Nacional de España, series 1980-83*. Madrid.
- KENT, R. (1985): «Tecnología de servicios y desarrollo económico». *Perspectivas Económicas*, núm. 52.
- OCDE, (1987): *Measurement of value added at constant prices in service activities*. *National Accounts: sources and methods (1)*. París.
- PETIT, P. (1986): *Slow growth and the service economy*. Pinter, Londres.
- SABOLO, Y. (1975): *The Service Industries*. Ginebra, International Labour Office.
- SMITH, A.D. (1972): *The Measurement and Interpretation of Service Output Changes*. Oficina Nacional de Desarrollo Económico, Londres.