

Tema 1. DEFINICIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES TERCIARIAS O DE SERVICIOS

1. Introducción: importancia y complejidad de las actividades de servicios

I. La función crucial de los servicios en la Sociedad actual.

Una de las características fundamentales de la sociedad actual es el papel crucial que desempeñan los servicios, ello se debe a varios hechos:

- Aumento del nivel de vida de la población
- Cambios en los procesos productivos de las empresas (para producir necesitan más servicios)
- Cambios y evolución en la organización social

En resumen, surgen una serie de servicios para satisfacer a la población.

II. En la actualidad, los aspectos basados en el bienestar social, en la política y en la economía están sustentados en los servicios. La importancia de los servicios en la sociedad se puede medir con tres parámetros:

- Desde el punto de vista económico (los servicios ayudan al desarrollo económico). Utilizamos dos parámetros:
- Participación en el empleo. Con respecto a la participación en el empleo, desde finales de siglo pasado al actual la población activa ocupada en el servicio en los países desarrollados ha ido en aumento, en contra ha ido descendiendo la dedicada a la agricultura y a la industria. Los servicios de ocupar 1/4 han llegado a ocupar 2/4. Casi todos los países desarrollados se pueden calificar como economía terciarizada, según FUCHS una economía está terciarizada cuando más del 50% de su población activa está ocupada en los servicios. Algunos países subdesarrollados también se pueden considerar terciarizados porque tienen el 50% de su población activa dedicada a servicios, pero con servicio muy precario por el escaso desarrollo de su economía y porque últimamente los países desarrollados están buscando nuevos espacios productivos en los países no desarrollados, para instalar nuevas empresas maniobreras (utilizan mucha mano de obra).
- Participación del PIB. También a lo largo de este siglo la participación que tiene el PIB en los servicios ha ido aumentando de forma que ha pasado a representar en 1987 el 64% del PIB.
- Desde la trascendencia en la organización del espacio, especialmente a escala intraurbana, los servicios modelan a la ciudad, ha sido el causante de la doble centralidad (aparece un nuevo centro). Los servicios hacen crecer y darle importancia a la ciudad.
- Desde la dimensión social de gran parte de los servicios, que hace que muchos servicios que antaño eran un lujo (usado por clases altas de la sociedad) actualmente son un derecho de la población (educación, sanidad...).

III. Escaso interés científico y académico.

Como vemos, los servicios es un elemento fundamentalmente de la sociedad, a esta importancia social de los servicios no le ha correspondido un interés científico y académico interesante, los estudios de los servicios son escasos. El poco interés se ha debido a que los servicios tuvieron:

- Un escaso peso económico en las primeras etapas de desarrollo.

- Los servicios han sido considerados actividades improductivas.
- La heterogeneidad del sector que hace difícil la obtención de datos.

Las características del sector servicios como tal (no para que una actividad se incluya):

Heterogeneidad, causas:

- Aparece en primer lugar, en el propio término servicios, debido a la ambigüedad semántica. Incluye mucha gran cantidad de actividades heterogéneas, todo lo que no es del sector primario ni del sector secundario.
- Heterogéneo por la estructura del mercado de servicio, en el sector servicios conviven muchas actividades fuertemente concentradas en un lugar determinado (bancas, seguros...) con actividades muy dispersas (comercio...).
- Heterogéneo en cuanto a capital y trabajo que requiere, porque conviven sectores fuertemente capitalizados y baja intensidad de mano de obra (informática, telecomunicaciones...) conviven con otros sectores con fuerte contenido en mano de obra y poco capitalizadoras.
- Heterogéneo con relación a la demanda porque unos subsectores abastecen a la demanda final (enseñanza...) y otros subsectores abastecen a la demanda intermedia (empresas...).
- Heterogéneo con relación a la mano de obra que utiliza a veces muy cualificada y otras veces utiliza mano de obra poco cualificada.
- Heterogéneo con relación a la empresa que presta el servicio (no ocurre en otros sectores), unos servicios son prestados por el estado (educación, sanidad, transporte...).

Complejidad, causas:

Es la evolución de los sistemas productivos y socioeconómicos que determina que sea muy difícil separar en la actualidad los sectores de actividad. El desarrollo tecnológico actual ha determinado que no se puede hablar de servicios puros ni de bienes puros, si no de una interrelación entre los sectores productivos, la industria necesita de los servicios y los servicios necesita de la industria.

La conclusión final es que los servicios son claves para que la sociedad actual funcione, sin servicios la sociedad queda paralizada a expensas del exterior. Son tres las clases de servicios necesarios para que una sociedad funcione:

- Infraestructura de servicios como el transporte, educación, sanidad, telecomunicaciones...
- Servicio de conexión, generalmente utilizados por las empresas en sus procesos productivos como marketing, finanzas, ingeniería, I+D....
- Servicios de información como bases de datos...

2. Noción de actividades terciarias o de servicios

Es difícil hacer una clasificación y una definición de servicios. El concepto sector servicios apareció en los años 30 (1930), surge cuando se produce la primera crisis del capitalismo (crack del 29), en este momento se hace necesario desagregar las actividades económicas en tres grupos distintos, siguiendo el comportamiento de cada una de ellas con respecto al empleo, de esta manera las actividades incluidas en el sector servicios eran actividades no agrícolas y no industriales, pero que se mostraron menos afectadas por la crisis (resistió la crisis, siguió manteniendo el empleo frente a las demás actividades). A pesar de esto, las actividades que se incluyeron dentro del servicios debían tener unas características comunes, hay dos básicas:

- Intangibles o inmateriales, se valora el esfuerzo personal que supone, que crea una actividad positiva o negativa en el receptor (dentista que hace un enjuague de boca, o negativa sacar una muela, dolor). Esto no quiere decir que los servicios no requieran para realizarse instrumentos (material de un

dentista). Hoy en día esta cualidad de inmaterialidad se está modificando debido a las innovaciones tecnológicas que surgen en los procesos productivos que determina que cada vez sea más frecuente que los bienes manufacturados lleven incorporados multitud de servicios (un bien como es un vestido implica un servicio de tintorería).

- El no-almacenamiento, la instantaneidad entre la producción y el consumo, el servicio desaparece en cuanto se hace, el transporte escapa a este requisito (transporte de Málaga a Granada acaba cuando llega a su destino). Las innovaciones tecnológicas hacen que los servicios se acumulen como ejemplo la informática (enviar un e-mail).

Otras características para diferenciar servicios de los sectores primario y secundario son:

- Diversidad de cualificación profesional. La diversidad de empresas que se diferencian en la formación profesional de su personal traducido en salarios.
- Gran cantidad de servicios prestados sin ánimo de lucro y es frecuente los trabajos autónomos y se emplea gran cantidad de mano de obra. El sector crece porque se trabaja mucho.
- Productividad del trabajo es más baja que otros sectores (en los servicios es difícil la mecanización) la capacidad de mecanización es menor que en el sector primario y secundario.
- Dispersión en el tamaño empresarial, los servicios se caracterizan porque predominan las pequeñas empresas dispersas, porque el montar una empresa de servicios requiere poco capital.
- Utiliza más mano de obra femenina. La mujer predomina en: poca cualificación en comercio, restaurantes, cafeterías, servicio doméstico y alta cualificación en cultura, enseñanza y medicina.
- Abunda el trabajo a tiempo parcial y el trabajo sumergido (a domicilio como coser)

La característica de la inmaterialidad de los servicios, como consecuencia de los avances tecnológicos y de la interrelación que se está produciendo entre los sectores productivos (industria a servicios, servicios a industria) ha determinado que surjan dos nuevos procesos en la economía:

- Terciarización del secundario (en la industria existen actividades de servicios, marketing, publicista...)
- Industrialización del terciario (el sector terciario se está comportando de forma semejante a la industria; crece en productividad, mecanización y se genera de forma masiva más servicios, ej. Servicio hotelero se le denomina Industria hotelera)

La interrelación entre bienes y servicios ha determinado que surjan nuevos vocablos para designar a la nueva realidad que se está gestando, de forma que, según GERSHUNY y MILLES en 1983, existen cuatro acepciones entorno a los servicios, así se puede hablar de:

- Industria de servicios: se incluyen todas aquellas empresas que producen bienes intangibles o efímeros, serían los servicios puros.
- Productos de servicios: se incluyen aquellos que no son producidos necesariamente por la industria de servicio, si no que las empresas industriales producen servicios dentro de su proceso de fabricación.
- Ocupaciones de servicios: tampoco se producen dentro de empresas de servicio, si no que se refiere a aquellos empleados o trabajadores que dentro del sector industrial o agrícola produce un servicio.
- Funciones de servicios: se incluyen las actividades de servicio que se realizan fuera de la economía formal (no tienen un fin lucrativo/mercantilista) organizaciones sin ánimo de lucro.

Sin embargo, los economistas lo resumen en dos términos:

- Sector Servicio: son las actividades o unidades productivas (industrias, empresas) que ofrecen principalmente servicios (industria servicio).
- Sector Terciario: incluye a todas las ocupaciones y funciones profesionales que por su naturaleza pueden ser clasificadas de terciarias (productos de servicios y ocupaciones)

Como consecuencia de esta imbricación entre los sectores productivos, las posiciones más modernas dentro de la economía están considerando que la actividad económica es un proceso único cuyo crecimiento se hace de interrelaciones de unas actividades con otras, de esta forma se considera que el sistema productivo (económico) produce combinaciones de bienes y servicios, es decir, que rara vez se produce un servicio/producto puro, es una combinación de bien y servicio, es lo que se denomina **Continuum bien-servicio** ejemplos:

- Hay empresas que solo fabrican bienes, pero éstos están acompañados de servicios. Ej. : un coche: seguros, grúa...
- Empresas donde lo que prima son los servicios, aunque también está incorporado un bien. Ej.: comida rápida
- Otras empresas combinan en la misma proporción los bienes y servicios.

3. Fuentes e instrumentos para el estudio de las actividades terciarias y los espacios terciarios

A pesar la importancia de los servicios en la actualidad, no tiene una fuente estadística satisfactoria, e incluso existen muchas ramas de servicios que no tienen ninguna estadística. Esta escasez es algo normal en las economías desarrolladas y aún las carencias son mayores en los países de la órbita socialista. A pesar de todo tenemos dos fuentes:

- Grandes fuentes estadísticas: no tiene como objeto hacer un análisis de servicios, casi todas son elaboradas por el INE (Instituto Nacional de Estadística)
- Fuentes nacionales y fuentes input-output: ofrecen información general sobre los tres sectores de actividad; para el sector servicio:
 - Participación de los servicios en el PIB
 - Empleo
 - Evolución de productividad
 - Relaciones intersectoriales
- Encuesta de la Población Activa (EPA): se refiere a toda la economía, nos proporciona información sobre las personas ocupadas en todos los sectores:
 - Datos de cómo evoluciona el empleo
 - La cualificación de los trabajadores
 - Situación profesional (ocupados o parados)
- Encuesta de presupuestos familiares (EPF): nos proporciona datos sobre la adquisición de bienes y servicios por parte la familia; se puede apreciar la evolución del gasto familiar en servicios.
- Índices de precios al consumo (IPC): informa de la evolución de precios al por menor de bienes y servicios, se puede apreciar la evolución de los precios de los servicios adquiridos por las familias.

Otras fuentes no realizadas por el INE:

- Una publicación que realiza el BBVA, la renta nacional de España y su distribución provincial. Distinguiendo los empleados autónomos y asalariados, y cómo influye en el PIB. Nos informa sobre las empresas, pero no nos da información financiera sobre las empresas:
- La Central de Balance del banco de España (CB): nos da información financiera y económica de empresas privadas y lo realiza enviando una encuesta que se rellenará voluntariamente.
- Licencias fiscales e impuestos de actividades económicas (nº de empresas y nº de trabajadores).

- Censo de establecimientos comerciales (nº de empresas y nº de trabajadores).
- Fuentes específicas del sector servicio: distinguimos dos:
 - Estadística general de todo el sector servicio: a diferencia del sector industrial, que desde hace décadas tiene una fuente estadística muy detallada que es la encuesta industrial realizada por el INE, el sector servicio ha carecido de ella hasta hace poco. El INE empezó haciendo una estadística general sobre 1992, cada año se dedicaba a analizar una rama del servicio (transporte...) sería a partir de 1998 cuando el INE haga una encuesta anual de servicio cuyo objetivo es ver la importancia de cómo participa en el empleo y en el PIB, a parte de esta encuesta, está la publicación Empuje del sector servicio, realizada para dos años 1998 y 1999 y recoge información del comercio, turismo, telecomunicaciones...
 - Estadística específica para cada suceso:
- El servicio comercio, una estadística de la venta en los grandes almacenes realizada por el INE, para el comercio al por menor.
- Transporte, comunicaciones y turismo:
 - No existe una estadística sistematizada de estos sectores.
 - Se pueden utilizar indicadores: producto petrolífero, tráfico aéreo, movimiento en centros hoteleros del INE.
 - Algunas publicaciones:
 - Memoria y estado del Transporte, series cronológicas, instituto de estudios del Transporte y Comunicaciones.
 - Memoria de la Dirección General de Puertos y Costa. Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo.
 - Anuario de Estadística de Turismo, Secretaría General Técnica del Turismo.
 - Instituciones financieras, estadística del Banco de España: Boletines mensuales e Informe Anual y estadística de las cajas de ahorro.
 - Administraciones públicas: toda la estadística proviene de las publicaciones sobre el Presupuesto del Estado (Ministerio de Economía y de Hacienda) publicaciones:
 - Estadísticas presupuestarias y fiscales.
 - Informe Económico del Sector Público.
 - Estadística de la enseñanza en España. INE
- Otras actividades de servicios
 - Actividades sin estadísticas: alquiler de inmuebles, enseñanza y sanidad privada, servicios domésticos, servicios recreativos, culturales, personales, etc.
 - En proyecto de realización: publicidad, alquiler de bienes inmuebles e inmuebles, reparación de vehículos, gabinetes.

4. La dimensión geográfica de los servicios

Los servicios tienen su razón de ser dentro de la geografía, porque su componente espacial es tan importante como la economía y la social. Los servicios reconocen que es el territorio su soporte, donde se desarrollan. La implicación de los geógrafos en los servicios realiza dos campos:

- Campo de la empresa privada, planificando los emplazamientos de los nuevos centros de servicio.

- Campo de la empresa pública, también diseñando la distribución de los servicios públicos en el territorio, evitando los desequilibrios territoriales, que haya una equidad.

El tratamiento científico de este sector por parte de la geografía, ha sido escaso/marginal. Una corriente de este pensamiento dentro de la geografía clásica: deterministas, de Darwin y posibilismo.

Describía el medio, era una geografía descriptiva e interesaba cómo el medio natural influía en las actividades económicas.

Los servicios es una actividad que poco depende del medio natural, entonces se centran en analizar el paisaje creado por la agricultura y el creado por la industria; aunque existe un servicio que deja su impronta en el medio, como es el transporte, aunque todavía no tenía gran importancia.

La revolución de CHRISTALLER (o revolución cuantitativa), no le prestaron especial importancia a los servicios. En esta época la actividad desarrollada era el comercio y Christaller intentó ver la distribución en el espacio para que el territorio estuviese abastecido.

Posteriormente se rompe esta tendencia tradicional y se empieza a estudiar las actividades terciarias más diversificadas. Se plantea la diferenciación y la organización del espacio entre las actividades directivas y las actividades dirigidas a la clientela. Trabajos destacados: BERRY, LOSEH, GARRISON. A partir de los años 70 surge una corriente geográfica: geografía de la percepción, se intenta superar la visión economicista de los servicios, y después de la geografía radical cercana a los 80, se interesa por el bienestar de la población en intenta estudiar las injustas distribuciones territoriales de los equipamientos/servicios viendo las desigualdades y la necesidad de corregirlas.

Tema 2. EVOLUCIÓN DEL TERCIARIO. TEORÍAS EXPLICATIVAS DEL CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS DESDE LA SOCIEDAD PREINDUSTRIAL A LA NEOINDUSTRIAL

1. Introducción: importancia actual del sector servicio

El objetivo de este tema es ver una panorámica del tratamiento científico de los servicios, especialmente desde el punto de vista de los economistas. Ello nos va a permitir comprender dos ideas fundamentales:

- Más de tres siglos de pensamiento económico a diferencia de lo que ocurre con la agricultura y la industria, los servicios quedaron al margen de los economistas. Consideraban a los servicios actividades improductivas. Será en el siglo XX cuando se inicia un giro en el tratamiento del sector, entorno a los 30, habrá que esperar mucho más para que los servicios adquiera el peso que le corresponde.
- Veremos cómo se ha producido un giro en el tratamiento del sector, desde las ideas más tradicionales que consideraba que los servicios era la última etapa de la evolución económica de una sociedad (agricultura-industria-servicios) esta idea ha dejado paso a un planteamiento que trata de explicar la evolución económica de la sociedad como interrelación, lo que se llama continuum bien-servicio. Hoy en día los servicios contribuyen a generar riqueza y empleo en interrelación siempre a los demás sectores. Esta interrelación de los servicios va a la par del aumento del nivel de vida de las familias, de forma que cuanto más evoluciona la ciudad, más gasta la familia en necesidades no primarias, cumpliendo así la ley de ENGEL, relaciona el nivel de vida con el aumento de productos no necesarios. Cuando el nivel de una familia aumenta también crece el consumo (gasto) en necesidades no primarias.

2. Las primeras valoraciones del sector servicio. Los servicios desde la corriente preclásica hasta Adam Smith

La búsqueda de los primeros antecedentes de los servicios hay que remontarse a la etapa precientífica de la economía, a finales del siglo XVI y esta etapa durará hasta que aparecen los primeros clásicos, ADAM SMITH

Hay que destacar dos aspectos en el tratamiento de los servicios por parte de estos autores:

- No existe un tratamiento específico y concreto sobre los servicios.
- Este periodo se cierra con una posición muy crítica respecto al papel que los servicios van a representar en la sociedad. La conclusión es que los servicios se van a declarar actividades improductivas (actividades parasitarias).

Para comprender estas ideas hay que tener en cuenta cuál era la corriente económica dominante de esta época, que fue el mercantilismo, que busca conseguir una balanza económica positiva (más exportación y menos importación), crea una serie de empresas (manufactureras) para exportar, se basa en la exportación y acumulación de metales preciosos (más acumulación, más riqueza), una figura: COLBERT.

Los principales autores económicos que hablan de los servicios de esta corriente mercantilista fueron GREGORY KING y WILLIAM PETTY, éstos son los impulsores de los estudios económicos. Ambos no se interesaban en estudiar en sí mismo los servicios, si no que intenta evaluar de dónde proviene la riqueza de Inglaterra y diferenciaron aquellas actividades que contribuían a crear riqueza en un país, y lo llamaron actividades productivas y aquellas otras que suponían una carga para la nación y no creaba riqueza lo llamaron actividades improductivas e incluían aquí las actividades de servicios de aquella época.

G. King 1648–1712

La base de la clasificación de las actividades productivas por King está entre quienes tienen ingreso y los genera y aporta a la nación y actividades improductivas aquellas que no tienen ingresos e incluso le cuesta dinero a la nación, según King:

- Actividades productivas: nobleza, juristas, eclesiásticos, comerciantes y el aparato del Estado en general.
- Actividades improductivas: soldados, indigente, vagabundos y resto de actividades de servicio.

Petty

Se basa en el mismo criterio que el anterior autor, pero según Petty:

- Actividades productivas: agricultores, artesanos, comerciantes, soldados
- Actividades improductivas: el resto de las actividades de servicios.

Como reacción a los mercantilistas surge una nueva corriente en contra: los fisiócratas (QUESNAY), que se basan en el derecho a la propiedad y en un mercado liberal, para ellos la principal riqueza es el suelo, la agricultura, y distingue tres clases sociales: 1. agrícola, 2. propietarios y 3. clase estéril (comerciantes, profesionales liberales, funcionarios...).

Adam Smith 1723–1790 (padre de la economía, se inicia la etapa de la economía)

La obra fundamental de este autor es La riqueza de las Naciones, en ella se inclinaba hacia la industria (principal generadora de riqueza en aquel momento). El criterio para la clasificación de las actividades productivas se basaba en:

- El carácter material o de acumulación y de intercambio

- Su contribución o no a crear riqueza

En base a lo anterior se establece la dicotomía entre actividades productivas y no productivas

- El trabajo productivo es el que produce un valor, algo concreto, produce un bien final
- El trabajo improductivo es aquel que no deja rastro material, desaparece cuando se genera, se valora el esfuerzo y no genera riqueza.

Las actividades improductivas: servicios del Estado (soberano), eclesiásticos, juristas, médicos, comerciante, servicio doméstico y actividades dedicadas al espíritu (músicos, actores, cantantes).

3. Los servicios como sector de actividad económica

La idea de Adam Smith contribuyó a que en los decenios siguientes se desarrollaran debates teóricos sobre el valor económico de los servicios, que culminaría en pleno siglo XX, en que se toma una postura más positiva de los servicios, hay dos etapas:

- 1ª Etapa: casi todos los autores seguidores de A. Smith mantienen esa dicotomía (actividades productivas e improductivas), en los que hay nuevos planteamientos y que durará hasta mitad de siglo XIX.
- 2ª Etapa: desde mitad de siglo XIX hasta 1930, en la que se intenta superar esta dicotomía.

1ª Etapa. Seguidores de A. Smith

SAY 1767–1823

Este autor se adhiere a las ideas de A. Smith, pero posterior va a lanzar una serie de ideas, que se aparta de su planteamiento, muchas de las cuales serán retomadas en la sociedad post-industrial. Dos partes:

- Aspectos positivos (las ideas que se alejan del pensamiento de A. Smith): considera que los servicios son productivos aunque se trate de bienes inmateriales, y son productivos porque considera que existen bienes y materiales útiles, son útiles porque se obtiene a cambio de algo (riqueza, dinero) porque compra el servicio.
- Aspectos negativos (las ideas que se acercan a A. Smith): aún reconociendo el carácter productivo de las actividades de servicios considera al igual que Adam que por su naturaleza inmaterial no contribuye a una acumulación de riqueza. El servicio que considera que debe desaparecer es el ejército ya que lo considera improductivo.

MALTHUS 1766–1834

Se aparta algo de A. Smith. Consideró que los servicios son gastos, son improductivos, sin embargo son necesarios porque contribuye al intercambio y movilidad de capital.

SIMONDE DE SISMONDI 1773–1842

La base para clasificar la actividad económica es si esa actividad crea renta, capital (actividades productivas) o si por el contrario genera consumo (actividades improductivas). En función de este criterio clasifica los servicios en tres grupos:

- Servicios productivos: comercio y transporte.
- Servicios semiproductivos: servicios de carácter personal (servicio a las personas) médicos, educadores.

- Servicios improductivos: asalariados vinculados a los poderes públicos (población guardiana de la sociedad) y actividades relacionadas con el espíritu (cantar, música, cultura, religioso).

STUART MILL 1806–1873

La base de su clasificación de las actividades, radica en el criterio de utilidad. En función de su utilidad está en su productividad. Es útil por tres criterios:

- Utilidad incorporada a los objetos.
- Utilidad fiada a los seres humanos.
- Puede no estar incorporada en nada.

El aspecto positivo: aunque considera que no hay otra forma de riqueza que la material (acumulable), reconoce la existencia de un trabajo no acumulable que es indirectamente productivo (médico, enseñanza...).

SAINT SIMON 1760–1825

Defendía que la industria era la única forma de riqueza y prosperidad.

Distinguía entre trabajadores y holgazanes.

KARL MAX 1818–1883

El único trabajo productivo es el acumulable.

No todo trabajo crea valor.

El trabajo productivo tiene tres componentes:

- Obtiene bienes de la naturaleza (agricultura, ganadería, minería [extractivas]).
- Dedicado a transformar materias primas.
- Distribuidor de bienes (comercio y transporte).

El trabajo no productivo es el transporte de pasajeros, servicios educativos, culturales, bancarios, servicios públicos.

2ª Etapa.

STUNDENSKI y A. MARSHALL F.

Estos autores lanzan las primeras ideas sobre la teoría de los estadios, cuando va evolucionando una sociedad, el empleo pasa de un sector a otro (agricultura → industria → servicios).

LIST

También considera que la evolución económica de un país es una sucesión de cuatro o cinco etapas, y que la última etapa, la más avanzada, es el resultado de la suma de la agricultura, industria, comercio y servicios.

A partir de 1930 se considera a los servicios como un sector de actividad económica, se debe a medida que avanza la industrialización aparecen funciones y actividades que no son agrícolas ni industriales, pero que no se pueden calificar como improductivas, es a partir de este momento cuando se inicia el estudio de las actividades económicas por separado, y se le denomina al sector servicio sector Terciario. Los responsables de

ello son fundamentalmente A. FISHER, C CLARK y FOURASTIÉ, defienden el peso que van adquiriendo el sector servicio en la sociedad económica.

A. FISHER 1867–1947

Fue el primer autor que clasificó las clases económicas en tres sectores de actividad:

- Sector Primario: actividades agrícolas y extractivas.
- Sector Secundario: industria de transformación.
- Sector Terciario: actividades dedicadas a la prestación de servicios que no produzcan bienes materiales.

Al analizar la crisis de los años 30 (1930), en Australia y Nueva Zelanda, dio a conocer esta clasificación. Considera que la crisis ha dado un desempleo industrial, ya que no se puede solventar acumulándola en la agricultura, entonces se le da a los servicios, de ahí que sea un sector en crecimiento. Lo importante son las posibilidades futuras de este sector (el sector Terciario).

C. CLARK 1905–1989

Este autor recoge las ideas de Fisher y hace una clasificación:

- Sector Primario: agricultura, pesca y actividades que explotan recursos naturales.
- Sector Secundario: actividades de transformación que se manifiestan en productos transportables.
- Sector Terciario: actividades que producen bienes y materiales, la construcción y algunas actividades artesanales que cubren las necesidades más inmediatas (panadería, confitería...).

Aspecto a destacar:

- Los servicios crecen por la terciarización de la demanda (la demanda cambia sus hábitos de consumo y demandan más servicios).
- El carácter heterogéneo de los servicios (no era lógico clasificar todo lo restante en el sector servicio) e hizo una clasificación en dos grupos del sector servicio, habla de:
 - Actividades que se orientan casi exclusivamente al consumo final.
 - Actividades que participa en los suministros de carácter intermedio, los que aportan su servicio a las empresas.

FOURASTIÉ

El criterio de su clasificación se basa en la evolución de la productividad según los sectores, así:

- Actividades Primarias: aquellas que experimenta en un periodo de tiempo dado un crecimiento medio de la productividad.
- Actividades Secundarias: aquellas que experimenta en un periodo de tiempo dado un crecimiento rápido de la productividad.
- Actividades Terciarias: aquellas que experimenta en un periodo de tiempo dado un crecimiento débil de la productividad.

Considera un aspecto importante, que si bien los servicios son menos productivos que el resto de los sectores económicos, sin embargo, cuando la economía crece, el sector servicio aumenta en empleo más que otro sector y cuando la economía se estanca, el sector servicio pierde menos trabajadores.

4. Nuevos enfoques sobre el desarrollo de los servicios: El boom de los servicios en la sociedad post-industrial. Los nuevos planteamientos de los servicios en la sociedad actual (sociedad post-industrial).

Los servicios crecen cuantitativamente, porque cada vez los servicios son más heterogéneos, concepción de los servicios en la década de los 70 (1970).

Las causas de la diversificación del sector son:

- El crecimiento de las economías más avanzadas.
- La imbricación entre industrias y servicios, que se le denomina sociedad post-industrial.

Las características de la sociedad post-industrial las acuñó BELL, cuatro características:

- Predomina el empleo en los servicios, una sociedad de servicios por su ocupación. La 1ª fase de desarrollo económico es la industria, la que proporciona la mayor parte de los empleos. En una fase posterior y como consecuencia de los incrementos de renta que produce la industria, se produce un aumento de la demanda de servicios, es cuando se transforma en el principal motor de generación de empleo. Son servicios de carácter personal los que se demanda frente a los de la 1ª etapa (servicios de transporte).
- El saber teórico y las tecnologías de base científica son predominantes. Las actividades de I+D.
- Como consecuencia de la anterior característica es la prioridad de la clase de profesionales y técnicos en posesión e formación universitaria o equivalente.
- Cambios en los sistemas de valores sociales que da lugar al cambio del modo economicista al modo sociologista. Según Bell los hombres actúan como hombres y no como máquinas (personas que actúan con la cabeza). Tiene mucho que ver el arquetipo de empresas, empresas con cientos de personas a las empresas de servicios que son más pequeñas; en una empresa más pequeña las personas contactan entre sí que en una empresa con muchas personas trabajando.

5. Teorías explicativas del avance de los servicios en la sociedad post-industrial: desindustrialización y terciarización.

Surgen un conjunto de teorías que intentan explicar cómo crece el avance de los servicios en la sociedad post-industrial. Hay que tener en cuenta el hecho en la época de los 70 (1970), la crisis económica internacional que afectó a la rama industrial (pérdida de empleo, desindustrialización). Se considera que la sociedad se terciariza porque ocurre la desindustrialización.

El sector Terciario crece a pesar de que la industria retrocede, se le denomina teoría de la desindustrialización-terciarización. Dentro de esta corriente hay dos enfoques metodológicos:

Primer enfoque

- Explica la evolución del sector considerando los sectores productivos de forma desagregada, es decir, cómo evolucionan los sectores por separado, individualmente.
- Considera internamente al sector servicio de forma agregada, sin considerar que es un sector heterogéneo.

Hay tres grupos de teorías:

- Teoría de las etapas de ROSTOW, este autor la define en 1966 y considera que los servicios es la última fase de la economía, sin que haya relación entre los sectores.
- Innovación tecnológica, la desindustrialización y el avance de los servicios se produce por las innovaciones tecnológicas. La tecnología produce un descenso de la fuerza de trabajo en la industria,

a este proceso le corresponde un crecimiento del sector Terciario que tiene que absorber el empleo de la industria.

- Desplazamiento, el sector industrial está siendo desplazado por el sector público. La desindustrialización en los países desarrollados se debe a que crece el empleo en la administración pública, porque se demanda cada vez más de los servicios sociales, los recursos financieros y humanos en vez de ir a parar a la industria va a la administración pública.

Segundo enfoque

- Analiza el sector considerando las actividades económicas de forma agregada, estudia los sectores en conjunto, que uno depende del otro.
- Cuando analizamos el sector servicio, se hace de forma desagregada, tiene en cuenta que es un sector heterogéneo.

Respecto al primer aspecto hay que considerar que los servicios están creciendo debido al cambio estructural que ese está produciendo en la economía desde los años 80 (1980). Los servicios no pueden desplazar a la industria, ambas crecen a la par. La industria necesita servicios externos (abogados...), es decir, proceso de externalización de las funciones para reducir costes y ganar en competitividad.

Respecto al segundo aspecto hay que hablar haciendo distinciones dentro el sector servicio, y se habla de servicio al consumidor y servicio a la producción. Determina que los servicios a la producción son los que están haciendo crecer al sector servicio.

Planteamiento de los servicios en la década de los 80 y 90.

La interrelación de las actividades económicas es cada vez mayor, de forma que el crecimiento de los servicios se realiza a partir de la industria, ante ello, algunos autores consideran el término de sociedad postindustrial no define la verdadera realidad.

GERSHUNY

Denomina a esta sociedad: neoindustrial o metaindustrial.

Características de la sociedad neoindustrial:

- Se produce el crecimiento de los servicios, porque aumenta el servicio a las empresas (las empresas demandan servicios) demanda de servicios intermedios.
- Dentro de los servicios particulares también crece la demanda de servicios, bienes que llevan servicios (sociedad de SELF- SERVICE).
- Tiene cada vez más importancia los servicios avanzados (I+D) como telecomunicaciones, informática.
- Los servicios serán altamente productivos, aumento de la productividad de la mano de obra.

Tema 3. ESTRUCTURA INTERNA DEL TERCIARIO. CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS: PROPUESTAS Y PROBLEMAS

Como una de las características principales de los servicios es su heterogeneidad, de ello se deriva uno de los problemas fundamentales, que es la ausencia de una clasificación aceptada por todo el mundo. Han existido muchas clasificaciones, la mayoría con criterios económicos y muy pocas con criterios geográficos.

Las clasificaciones que existen se pueden resumir en tres grupos:

- Clasificaciones académicas
- Clasificaciones oficiales
- Clasificaciones geográficas

Las dos primeras clasificaciones son de carácter economista y con fines estadísticos.

1. Clasificaciones académicas

- Clasificaciones anteriores a la década de los 80
- Clasificaciones basadas en sectores de actividad
- Clasificaciones basadas en criterios diferentes a sectores de actividad
- Clasificaciones posteriores a la década de los 80

Clasificaciones anteriores a la década de los 80

• **Clasificaciones basadas en sectores de actividad**

La primera clasificación que se hizo es aquella que dividía a los sectores en tres grupos de actividad (primario, secundario y terciario). Los primeros autores fueron: FISHER y CLARK, y posteriormente FOURASTIÉ y KUZNETS.

En un principio, como consecuencia de que los servicios estaban muy poco desarrollados, estos autores no se enfrentaron con grandes problemas en el momento de hacer la clasificación, sin embargo, conforme avanzaba el desarrollo de los servicios surge un auténtico problema, pues parece incoherente incluir a todos los servicios en un mismo grupo; esta dificultad llevó a estos autores a hacer varias clasificaciones, Las dificultades más generalizadas que tuvieron:

- La denominación de las actividades, especialmente el sector transformación que algunos lo denominaron secundario (FISHER, CLARK y FOURASTIÉ) y otros lo denominaron industrial; también con el sector que produce bienes inmateriales, uno lo denominó servicio y otro terciario (FISHER, CLARK y FOURASTIÉ).
- Surgen discrepancias a la hora de incluir las actividades en un sector u otro, no sólo actividades de servicio sino también actividades industriales. La actividad de más difícil inclusión fue la construcción, uno lo llamará secundaria y otro industria, pero CLARK la incluyó en servicios. Otras actividades que unas veces han estado en el sector servicio como en el industrial ha sido el transporte y las telecomunicaciones, que KUZNETS la consideró industrial.

A la vista de las insuficiencias de las clasificaciones anteriores, surgen nuevos autores que hacen otras clasificaciones:

CLASIFICACIONES BASADAS EN 4 SECTORES (dos de ellas reservadas a los servicios). GOTTMAN (1970), es un de las clasificaciones que ha tenido más adeptos.

- Terciario básico: transporte, distribución, tareas más rutinarias de oficina.
- Cuaternario o terciario superior: incluye actividades de alto status (empleados de gestión, profesionales y actividades de elevado nivel técnico).

CLASIFICACIONES BASADAS EN 5 SECTORES (tres de ellas reservadas a los servicios). ABLER y ADAMS (1977)

- Terciario: actividades más elementales, de menos formación y más tangibles (comercio y distribución).
- Cuaternario: necesitan una cualificación media (ej. FP), servicios de producción masiva de información rutinaria más administrativa.
- Quinario: servicios de producción no rutinaria y de toma de decisiones.

CLASIFICACIONES BASADAS EN 7 SECTORES SAGUIN (1976)

- Terciario: encargado del flujo de materias primas (comercio al por mayor y al por menor).
- Cuaternario: encargado de los servicios a las empresas (abogado...) y también a los consumidores (profesores, médicos, sanidad), que requieren cierta cualificación.
- Sextenario: sirve de desenlace entre los sectores, transfiriendo recursos naturales, productos o personas, transporte y telecomunicaciones.
- Septenario: requiere más cualificación, incluye personas que no toman decisiones como I+D.

• Clasificaciones basadas en criterios diferentes a sectores de actividad

CLASIFICACIÓN DE ROCHEFOR (1976)

Se basa en la estructura de la empresa y distingue:

- Actividades de dirección o mando (producen decisiones).
- Actividades a la clientela (no producen decisiones).

*Los transportes no entran en ninguno de los dos grupos.

Otra clasificación que hace se basa en el carácter privado o público del servicio que implica lógicas espaciales diferenciadas (el territorio se organiza de forma diferente según sea público o privado).

CLASIFICACIÓN DE SABOLO (1975) (se retomarán sus ideas)

Se basa en el mercado destinatario de los servicios y distingue:

- Servicios finales: destinados a las personas, que se subdivide en:
 - Servicios tradicionales (doméstico, minorista...)
 - Servicios nuevos (turismo, informática)
- Servicios intermedios (servicio a las empresas): transporte, comunicaciones, servicios bancarios, asesorías.

CRÍTICA: la dificultad de discernir qué servicio es final y cuál intermedio, ya que puede haber servicios mixtos como por ejemplo la banca.

CLASIFICACIONES DE OTROS AUTORES

Se basan en la titularidad o propiedad del servicio, retoman a ROCHEFOR

- Servicios privados o de mercado: en su distribución influyen excesivamente la fuerza del mercado, para su aparición hace falta un potencial de población para que sea rentable.
- Servicios públicos: sometidos a control administrativo, su aparición no responde en criterios de rentabilidad económica, sino a criterio de accesibilidad, disponibilidad de abastecer a la población de

carácter social.

Sería una clasificación geográfica, pero no lo es.

CRÍTICA: la dificultad de discernir qué servicios son públicos y cuáles privados y otra dificultad, que continuamente se producen cambios en los servicios, de público a privado y de privado a público.

CLASIFICACIÓN DE BROWNING y SINGELMANN (1976)

Es una de las clasificaciones que más apoyo ha encontrado.

Establecen 4 categorías de servicios en los que incluyen 27 actividades diferentes.

Para realizar esta clasificación se han basado en los siguientes criterios:

- Lugar que ocupa la actividad en el sistema económico (aportación al PIB).
- Nivel de cualificación de los trabajadores.
- Valor añadido que genera el servicio.
- Destinatarios principales.

CRÍTICA: en el grupo de los servicios personales no cumple el nivel de cualificación ya que ha incluido lo que no ha podido incluir en los demás y da lugar a que hayan distintas cualificaciones.

Clasificaciones posteriores a la década de los 80

Cuando los servicios han evolucionado y el sector se ha consolidado, aparecen nuevas clasificaciones.

Clasificación basándose en la frecuencia de uso del servicio:

- Terciario banal o ubicuo: se utiliza con mucha frecuencia, como el comercio al por menor (entonces aparece en muchos puntos del territorio).
- Terciario anómalo o especializado: se utiliza con menos frecuencia y necesita un potencial de población para que aparezca.

Clasificación que tiene como criterio el peso económico de los servicios y el destinatario principal de los servicios (se retoma una clasificación anterior) y distingue:

- Servicio ligado al consumo (utilizado por la población).
- Servicio a la producción, se divide en:
 - Servicios vinculados internos: dentro de las empresas (informática, asesoría...)
 - Servicios vinculados externos: fuera de las empresas (transporte, banca, seguros...) gana cada vez más, forman del 30 al 35% del PIB en los Estados Unidos.

Clasificación basándose en la productividad y en el crecimiento económico (ha retomado una clasificación del sector industrial) y se divide en dos grupos:

- Terciario inducido o no básico: actividades que producen para un área de mercado pequeño, es decir, no exporta, tiene poca repercusión en la economía (se le relaciona con el terciario banal).
- Terciario motriz: actividades que exportan o que tiene actividades con efectos multiplicadores (se le relaciona con el terciario anómalo o especializado).

Una actividad es motriz cuando exporta (tiene gran repercusión económica) o cuando genera a su alrededor nuevas actividades (efecto multiplicador en la economía, ej. Turismo). Estas actividades tienen mayor importancia en la sociedad postindustrial y hacen que los servicios ganen más en rentabilidad.

Clasificación que acepta el criterio abierto por SABOLO, es la clasificación académica más aceptada. Se basa en el mercado destinatario del servicio (público o privado) y la característica del consumo (destinado al consumo final o intermedio).

Según el principio de mercado:

- Servicios no comercializables: de carácter público (sanidad, defensa nacional...).
- Servicios comercializables: de carácter privado:
 - Servicios a los particulares (personas particulares)
 - Servicios a las empresas

A su vez éstos dos últimos se subdividen en nuevos y tradicionales.

CRÍTICA: la dificultad de discernir qué servicio es final y cuál intermedio, ya que puede haber servicios mixtos como por ejemplo la banca y la división tradicional y nuevo, es válido para un lapsus de tiempo corto, ya que lo que ahora es nuevo después será tradicional.

2. Clasificaciones oficiales (Fotocopias de reprografía que vienen a continuación)

3. Clasificaciones geográficas

Un grupo de geógrafos intentó llevar a cabo una clasificación en la que introdujeron nuevos criterios en relación a la localización, los criterios fundamentales que se utilizan son:

- Factores que prevalecen en la localización del servicio (proximidad a la población, concentración...)
- El destinatario principal del servicio (empresas o personas)
- La escala espacial de la demanda (ámbito de origen de la demanda) (servicios a nivel nacional, internacional, si es un servicio motriz o no).

Posteriormente se añaden dos criterios más, de carácter secundario:

- La propiedad del servicio (privado, público o mixto = nuevo término)
- La función del servicio (control administrativo = toma de decisiones, mejorar el nivel de la población).

Entonces, la clasificación de los servicios se hace en 9 grupos: mirar la fotocopia.

3. Clasificaciones geográficas

Un grupo de geógrafos intentó llevar a cabo una clasificación en la que introdujeron nuevos criterios en relación a la localización, los criterios fundamentales que se utilizan son:

- Factores que prevalecen en la localización del servicio (proximidad a la población, concentración...)
- El destinatario principal del servicio (empresas o personas)
- La escala espacial de la demanda (ámbito de origen de la demanda) (servicios a nivel nacional, internacional, si es un servicio motriz o no).

Posteriormente se añaden dos criterios más, de carácter secundario:

- La propiedad del servicio (privado, público o mixto = nuevo término)
- La función del servicio (control administrativo = toma de decisiones, mejorar el nivel de la población).

Entonces, la clasificación de los servicios se hace en 9 grupos: mirar la fotocopia.

Tema 4. FACTORES DE LOCALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES Y DE LAS INFRAESTRUCTURAS DEL TERCIARIO

1. Introducción: Localización general de las actividades terciarias

Pautas de localización.

Se basa en modelos teóricos o en la evidencia empírica (lo que se observa en el territorio), estos estudios son cada vez más frecuentes, desde el momento en que se puso de manifiesto dos áreas: unas áreas muy dinámicas (donde se localizan casi todos los servicios) y unas áreas deficitarias.

En este tema se puede analizar a distintas escalas: distribución mundial y distribución nacional, dentro de ella a nivel interurbano e intraurbano.

A. A nivel mundial

El aspecto a destacar es la diferencia entre países desarrollados y países subdesarrollados. Los países desarrollados son los que poseen un mayor porcentaje del empleo en los servicios y sobre todo son los que tienen los servicios que más aportan al PIB. En cambio, los países subdesarrollados, a pesar de tener desarrollado el sector servicio en término de empleo (se dice que está hipertrofiado) se basa en actividades con poco valor añadido, aporta poco.

Podemos apuntar los antiguos países socialistas que se encuentran en una situación intermedia.

B. A nivel nacional

Dentro de cada país y a nivel interurbano, el terciario ha tendido a concentrarse en las ciudades, pero con diferencia en las distintas etapas históricas, así, desde la era industrial hasta la crisis de los 70 había una correspondencia entre mayor tamaño de las ciudades mayor concentración de los servicios; posteriormente la era de crisis industrial de los 70 con los procesos de desindustrialización y también con los de la suburbanización de la población (suburbanización: la población se desplaza hacia la periferia) pues aparece una nueva dinámica en la localización de los servicios y serán las ciudades medias y áreas metropolitanas las que atraigan a los servicios, especialmente a los de media y alta tecnología, buscando una mejor calidad ambiental, fluidez de tráfico... de forma que las áreas metropolitanas y las ciudades medias concentran entre el 50 y 60% del empleo terciario. A escala intraurbana también se ha observado una evolución en la localización de los servicios. Tradicionalmente en las ciudades antiguas, en la ciudad preindustrial los servicios se localizaban en la plaza central, en plazas mayores..., este centro se fue fortaleciendo con los servicios que desencadenó la industrialización (bancas, seguros...) pero paulatinamente la multiplicación de los servicios y el ensanche de las ciudades determinó que estos servicios se desplazaran hacia el ensanche, creando la segunda centralidad. En la era neoindustrial (actualmente) , la existencia de dos factores: 1 la falta de espacio en las ciudades y 2 los altos precios del suelo, han llevado a la periferia muchas actividades terciarias (suburbanización del terciario). Son actividades que necesitan el menor contacto con la población y son consumidores de grandes superficies; pero también está apareciendo un nuevo fenómeno: el traslado a la periferia de actividades que si necesitan el contacto con la población (grandes superficies comerciales) y es

debido a que la población ha sufrido un proceso de suburbanización y porque han cambiado sus hábitos de consumo (compra una vez al mes o a la semana).

2. Teorías sobre la localización de los servicios en general

Las primeras teorías sobre la localización de los servicios afirmaban que éstos se localizaban fundamentalmente en grandes áreas metropolitanas, una tendencia contraria a lo que le había sucedido a la industria. Esta importancia de la ciudad se debe a tres factores:

- La facilidad para acceder a los factores de producción (capital, mercado de trabajo)
- La presencia de redes e infraestructuras
- Las ciudades tenían la posibilidad de acceder más fácilmente a la información

Estos primeros trabajos que eran empíricos sufrieron algunas críticas:

- Tales explicaciones no se pueden mantener porque se basa en un fase de desarrollo de los servicios muy diferente a la actual.
- Analiza los servicios de forma muy generalista, sin ver las diferencias internas del sector (sin tener en cuenta la heterogeneidad del sector).
- Tampoco tiene en cuenta los cambios que se están produciendo en el sector y en la economía (como la localización inherente de industria y servicios y los cambios en los hábitos de localización de la población).

En los últimos años se han hecho teorías que intentan avanzar y analizar los servicios de forma más desagregada. En general distinguen dos grandes grupos de servicios en cuanto a localización; cómo se localizaban los servicios tradicionales más atrasados (menor cualificación y desarrollo tecnológico) que se debe de localizar de forma difusa por todo el territorio y los servicios modernos o avanzados que se concentran en determinadas áreas, sobre todo en las áreas más desarrolladas. Dentro de este planteamiento tenemos una teoría.

Teoría del efecto estructural

Fue desarrollada por ILLERIS y considera los servicios tradicionales y modernos.

Se basa en que relaciona las pautas de localización de las actividades terciarias con la evolución del empleo en los distintos subsectores de los servicios.

Según esta hipótesis, el crecimiento del empleo en el terciario tiene lugar de forma prioritaria en las actividades que necesitan una mayor cualificación profesional y esta actividad se concentra fundamentalmente en las ciudades, entonces los servicios que más crecen son los que necesitan una mayor cualificación que se concentran en las ciudades. Crecen debido a que son los más demandados por la industria y porque es imposible racionalizar (reducir) más el personal. Los empleos que se estancan son aquellos que pertenecen a los servicios que requieren menos cualificación y éstos no se caracterizan por su concentración, se caracterizan por su distribución difusa en el espacio.

Consecuencia: el terciario avanzado se concentra en las ciudades mientras que el terciario banal o no avanzado tiende a la difusión en el territorio.

Conclusión: el terciario fundamentalmente se concentra en las grandes ciudades, porque los servicios que más crecen en empleo son los que se concentran en las ciudades.

Esta teoría se cumple en una serie de países (fotocopias)

Frente a la teoría anterior que resalta la importancia de las ciudades, aparece una nueva teoría que considera que aunque las ciudades son importantes, están surgiendo nuevos espacios interesantes para la localización de los servicios:

Teoría del factor desplazamiento

Considera que en la actualidad se está produciendo una descentralización en la localización de los servicios, que huyen de las ciudades buscando áreas periféricas, ciudades de tipo pequeña y media

Los factores que han determinado esta nueva tendencia son los modernos, tecnología de comunicación y de transporte, que disminuye la posibilidad de que los servicios estén cerca de las personas.

Conclusión: según esta teoría, las tradicionales ventajas de concentración en las grandes ciudades con estos factores han quedado reducidas y por consiguiente en un futuro cada vez más aumentará esta tendencia de localización hacia las áreas periféricas, sin embargo esta tendencia no es apta para todos los servicios, existen aspectos particulares, así, las actividades dirigidas a los clientes, la cercanía a ellos es primordial y no puede sustituirla la informática, no tiende a la descentralización. Los servicios que no necesitan esta cercanía al cliente, los servicios más avanzados sufren esta tendencia a la descentralización.

Estas dos teorías tratan de explicar en general la situación de los servicios.

3. Las pautas locacionales de los servicios a las empresas y directivos

Basadas en observaciones (evidencias empíricas)

Tradicionalmente estos servicios a las empresas y directivos se han localizado en las ciudades pero en la actualidad han sido los primeros que han iniciado el proceso de descentralización.

Se concluye que el factor fundamental que determina la localización de estos servicios en las ciudades es el coste del suelo, es así porque se trata de pequeños empresarios que no requieren grandes inversiones. Si bien influyen otros factores, la existencia de buenas redes de comunicación en el lugar donde se va a ubicar y la cercanía al empresario que le va a prestar el servicio, sin embargo, los servicios avanzados tienden ahora a la descentralización de forma que el espacio de ubicación es el metropolitano, porque los servicios a las empresas se caracterizan en la actualidad por servir a varios espacios a la vez (varias ciudades). Además también se localizan en estos espacios metropolitanos porque tienen mejor calidad ambiental, mejor dotados de infraestructuras.

4. Teorías sobre la localización de los servicios a la clientela

Características generales

Los servicios a la clientela son los que van dirigidos al consumidor final (familia, hogares...), contrariamente con lo que ocurre a los servicios a las empresas. Éstos necesitan situarse cerca del usuario, del demandante. El servicio más tradicional ha sido el comercio, ha existido desde la etapa preindustrial, son los más estudiados desde el punto de vista geográfico. Su distribución responde a un equilibrio en el juego de la oferta y la demanda, teniendo en cuenta que la demanda es dispersora, su distribución por todo el territorio, es centrífuga, y requiere la inmediatez del servicio, en función de ello estos servicios deben estar dispersos por el territorio, mientras que la oferta tiende a ser concentradora, es centrípeta, para ser rentable necesita un umbral mínimo de negocio.

Estos servicios han cambiado de localización a lo largo del tiempo; en la era preindustrial los comercios eran muy pequeños y se localizaban en núcleos urbanos y semiurbanos, en la era industrial, con la revolución de

los transportes se produjo una disminución en la distribución y se tiende a concentrar los principales servicios en las grandes ciudades (núcleos de la jerarquía urbana), en la época postindustrial se tiende a una descentralización de los servicios, pero en grandes unidades, concentrando la oferta (supermercados).

Algunos factores tenían un peso importante en la etapa preindustrial e industrial, en la etapa actual no influye, y los otros tres factores tienen más influencia en la actualidad.

Los factores generales que influyen en la localización de los servicios son:

- El medio físico o natural: determinaba la localización de los servicios porque la aparición de un servicio y de la ciudad aparecía al mismo tiempo, al unísono. La ciudad se localizaba en aquellos lugares más propicios (pie de monte, encrucijada de caminos). La localización del servicio dependía del medio físico. Servicios y ciudad iban unidos. Hoy en día no ocurre esto.
- Distribución de la población sobre el territorio: a mayor concentración de la población existirá una mayor concentración de los servicios. Una población dispersa, repartida, los servicios se reparten difícilmente y da lugar a que existan zonas sin cubrir por los servicios.
- Accesibilidad de la población a los desplazamientos de los servicios: que dependerán de las redes de transporte, comunicación.
- Frecuencia de uso de los servicios: a mayor frecuencia de uso, mayor cantidad de servicios. Los servicios más especializados, que usa menos población, se ubican en pocos puntos del territorio porque necesita un gran potencial de población para ser rentable, en cambio, los servicios de uso diario, los menos especializados (panadería, comestible...) se ubican en muchos puntos del territorio porque su uso es frecuente y lo usa mucha población.

En función de la frecuencia con que se usan los servicios, la geografía clásica distingue tipos de servicios relacionados con tres tipos de núcleos urbanos:

- Los servicios de uso diario: están en todos los núcleos más pequeños de la jerarquía urbana, en los pueblos.
- Los servicios de uso ocasional: se utilizan una vez a la semana o al mes o a la quincena. Aparece en las cabeceras comarcales (dentro de ellas están los servicios de uso diario).
- Los servicios de uso excepcional: se utilizan una vez cada seis meses o al año. Aparecen en la metrópolis, en el primer núcleo de la jerarquía urbana.

Hay que tener presente que la frecuencia de uso de estos servicios ha variado a lo largo del tiempo, el mismo servicio no siempre se ha utilizado con la misma frecuencia, de esta manera el servicio que antes era diario después es ocasional, por ejemplo la compra de comestibles, debido al desarrollo tecnológico y al cambio en los hábitos de consumo de la población. Ahora se hace la compra del mes y antes no.

El desarrollo tecnológico, las técnicas de conservación (frigorífico, congelado...). La población ha cambiado su hábito, por ejemplo la mujer se ha incorporado al trabajo y no dispone de tiempo para hacer la compra y por lo tanto supone que se concentre la oferta.

Teorías

Teniendo en cuenta estos aspectos, se ha intentado crear modelos teóricos:

Modelo de base económica denominado Modelo de base económica de la exportación, creado por un economista.

Modelo de carácter geográfico denominado Modelo del lugar central.

Ambos modelos fueron desarrollados antes de la Segunda Guerra Mundial y difundidos entorno a los años 60.

MODELOS DE BASE ECONÓMICA DE LA EXPORTACIÓN

Se basa en dos tipos de actividades:

- Actividades básicas: son actividades fundamentales desde el punto de vista económico, actividades que permiten la exportación y generalmente han coincidido con las actividades de carácter primario y secundario. Dentro de ésta existen muy pocas actividades del terciario.
- Actividades no básicas: son aquellas obligadas a vender su producción en su área local a las actividades básicas. En ésta se incluyen la mayor parte de los servicios, aportan menos al PIB porque no tienen capacidad para exportar.

Conclusión: en función de las características de estos grupos de actividad:

Las actividades básicas no tienen necesidad de instalarse cerca del usuario, hay una gran distancia desde el lugar en donde se realiza hasta el lugar donde se consume.

Las actividades no básicas necesitan instalarse cerca del cliente, se usa con mucha frecuencia.

MODELO DEL LUGAR CENTRAL

Es el modelo teórico de CHRISTALLER explicado en las fotocopias siguientes.

5. Conclusión: los servicios y la jerarquización del territorio

Los servicios jerarquizan el territorio, unos servicios importantes originan que ese lugar sea importante. El lugar de jerarquía urbana incluye muchos lugares. El área de influencia de un servicio depende de varios factores:

- Categoría o rango del servicio
- Precio del servicio
- Accesibilidad al servicio
- Concentración de los servicios en un mismo lugar que ahorra desplazamiento.

De estos factores, el más decisivo es la distancia, a medida que nos alejamos del establecimiento, éste pierde intensidad de atracción y disminuye el área de influencia, a veces tiene que surgir otro servicio para abastecer a esa zona.

Algunos autores distinguen entorno a los servicios, tres áreas de influencia de forma concéntrica:

- La más próxima al servicio se denomina UMLAND
- La zona media al servicio se denomina HINTERLAND
- La zona más alejada al servicio se denomina ÁREA PERIFÉRICA o PERIFERIA

Esta división la hizo la Geografía Clásica o Tradicional

Otra más reciente y más utilizada, señala dos áreas de influencia denominadas alcance ideal y alcance real de un servicio:

ALCANCE IDEAL

Es el límite máximo de influencia que puede llegar a tener un servicio y depende de dos factores:

- La distancia del servicio respecto a la población
- El precio de los servicios

Conclusión: al aumentar la distancia aumenta el precio del producto (lo que vale es producto más lo que cuesta el desplazamiento, $Pr. = \text{precio} + \text{desplazamiento}$), así disminuye el área de influencia.

El alcance ideal de un servicio tendría la forma de un cono denominado Cono de demanda espacial, la base del cono es donde más población haría uso del servicio.

El vértice es donde la cantidad de consumidores es cero.

No es un cono perfecto.

Toda el área del servicio está bien abastecida.

El vértice es donde la población no se desplaza ni consume nada de ese servicio.

ALCANCE REAL o TEÓRICO

Es más corto que el alcance ideal.

Abastece a la mayor parte de la población, aquella población que abastece diariamente y en cantidad el servicio.

Existe una serie de modelos para determinar el área de influencia de un servicio a través de una fórmula:

Modelo Gravitatorio: se basa en el número de desplazamientos entre dos ciudades y una tercera.

Modelo de Converse: intenta determinar el punto de ruptura entre dos áreas de mercado de dos ciudades, marca el límite teórico de un área de influencia. Directamente proporcional a la distancia (distancia que separa a las dos ciudades) e inversamente proporcional a la población que la separa.

$$C = \frac{d}{1 + \sqrt{\frac{P_i}{P_j}}}$$

Ejemplo:

Ciudad central R tiene 60.000 habitantes y un servicio determinado.

Ciudades de alrededor, población y distancia a la ciudad central:

• T 15.000hab y 15km	• O 30.000hab y 3km	• V 5.000hab y 10km	• S 20.000hab y 20km
-------------------------	------------------------	------------------------	-------------------------

$$C = \frac{d}{1 + \sqrt{\frac{P_i}{P_j}}}$$

$$RO = \frac{3}{1 + \sqrt{\frac{60.000}{30.000}}}$$

El área de influencia llega hasta 1,24km

$$RV = \frac{10}{1 + \sqrt{\frac{60.000}{5.000}}}$$

El área de influencia llega hasta 2,24km

$$RS = \frac{20}{1 + \sqrt{\frac{60.000}{20.000}}}$$

El área de influencia llega hasta 7,32km

$$RT = \frac{15}{1 + \sqrt{\frac{60.000}{15.000}}}$$

El área de influencia llega hasta 5km

Tema 6. LOS SERVICIOS EN ESPAÑA

1. Los servicios en la economía española: evolución y relevancia cuantitativa

Uno de los rasgos característicos de las sociedades occidentales es la terciarización de la economía, y España no ha sido ajena a este proceso, aunque lo ha hecho con cierto retraso. España ha pasado de ser, en el año 70, una economía agraria a una economía terciaria, el PIB en la década de los 90 de forma al aumento del empleo y producción, predominando el sector. Por ello, se puede considerar que España tiene una economía terciarizada (más de 50% del PIB total).

La explicación teórica de este avance de los servicios en la actualidad en España, no se puede buscar en la teoría de las etapas de ROSTOW, más bien se cumple en la primera etapa de la terciarización, pero en la actualidad los servicios crecen por la interrelación entre los sectores económicos (servicios a las empresas). Este avance de los servicios se ha producido en retraso respecto a Europa (25 años de retraso).

En los años 60-70 (momento de partida) la estructura sectorial del empleo y la producción en España y en la UE era totalmente diferente.

España era una economía agraria (38,7% de la población) mientras que la UE 21.3%. En producción España producía en agricultura en VAB un 22% y la UE 89%. Frente a ello la industria y los servicios eran muy pobres en España, y la UE casi estaba terciarizada.

Sin embargo, en la década de los 90, España ya estaba terciarizada, perdiendo la población en agricultura, pasando al 10,1% y su producción (3,5% del VAB total).

Por lo tanto, España ha crecido en servicios mucho más rápido que la UE, llegando a los 90 a esos valores. Esta evolución de la estructura sectorial española de la década de los 90, se produce a través de 3 etapas:

- 1ª Etapa: Desagrarización e industrialización.
- 2ª Etapa: Desagrarización, desindustrialización y terciarización (crisis económica mundial).
- 3ª Etapa: Industrialización y terciarización.

1ª Etapa: Desagrarización e industrialización. (desde 1960 a 1973)

La economía española era agraria, aunque ya empieza a despuntar algunos sectores de los servicios.

Este crecimiento de los servicios es más modesto del que se produce en la industria, siendo esto y la agricultura, los sectores importantes pero los servicios crecen como resultado del desarrollo del sector turístico, el éxodo rural (concentración urbana, demanda de servicio) y la mejora del nivel de vida (más servicios en consumir).

Los servicios crecen en cuanto al empleo un 26% y en VAB un 3,9% creciendo la UE en comparación un 33%, pero aún así, predominio del primario y secundario.

2ª Etapa: Desagrarización, desindustrialización y terciarización. (desde 1974 a 1983)

Se caracteriza por la profunda crisis económica mundial, afectando a nuestra economía.

Es fuerte el proceso de desindustrialización y los servicios avanzan debido al peso industrial, pero en España avanza por el peso industrial y el peso agrícola. En Europa solo avanza por la desindustrialización.

3ª Etapa: Industrialización y terciarización. (desde 1984 a 1993)

España ya está industrializada y terciarizada.

En término de empleo tiene un 59% de los servicios en el VAB el 65,6 %, ello a supuesto una tasa de crecimiento mayor. El crecimiento del sector se produce, porque la industria juega un papel importante como consumidores de servicios. No obstante, aunque en menor medida que en la etapa anterior también se nutre algo (los servicios) del paro de la agricultura.

Alemania y Japón tienen menor grado de ocupación en los servicios que en España. Gran Bretaña, Suecia, Bélgica, Holanda tienen un 67%, es decir, mayor a la posición de su nivel de desarrollo.

Por tanto la causa de esta diferencia se debe a la importancia concedida en cada país a los servicios sociales. Así, Gran Bretaña y Suecia tienen crecimiento de servicios sociales, y por tanto tienen más servicios.

También se debe a los servicios que están desarrollado en cada país, sean los que requieren más de mano de obra, aumentando el empleo en los servicios y por tanto, disminuye la productividad, como en Japón y Alemania y por ello tienen porcentaje en servicios que los otros.

Por ello hay que analizar internamente las zonas de actividad, para comprender mejor los datos.

2. Causas explicativas del avance de los servicios en España y en la UE

Hay dos factores fundamentales:

- **Haya estabilidad del empleo en los servicios que en otros sectores, ante las crisis económicas se debe a:**

- Importante presencia del sector público en el sector, pues incluso puede crecer en época de crisis
- Carácter específico de alguna rama que se adoptan con facilidad a las oscilaciones del mercado de trabajo (empleo parcial, trabajadores a cuenta propia).

- **Cambios producidos desde el lado de la demanda final y desde el lado de la oferta de servicios.**

- Desde el lado de la demanda.

- Por parte de las familias: Han cambiado su estructura de consumo, pasando de unos servicios elementales a consumir servicios de ocio sociales. Y han retrocedido por contra, los servicios de reparaciones, servicio doméstico, vestido y calzado.
- Por parte de las empresas: España está adquiriendo una importancia vital en los servicios a las empresas, tanto interno como externo (sobre todo).
- Por parte de la administración pública: Pues se han descentralizado la economía, debido al aumento del personal funcionario y a la mayor competencia de los servicios (sociales, sanidad, pública...) que implica una atención de limpieza, seguridad... (sus infraestructuras...).

- Desde el lado de la oferta.

- La oferta tradicional: De la que crezca es debido a que la estructura sectorial de los servicios, se caracteriza ya el predominio de las PYMES, creándose más empresas, y por tanto es un sector refugio en épocas de crisis. Además, también crece debido a las características laborales específicas del empleo (horario de trabajo irregular, facilidades del despido, saldo irregular, mano de obra femenina y joven...) haciendo que el empleo en los sectores crezca por su flexibilidad.
- Nuevos factores de oferta: Tanto desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo:
 - Proceso de desregularización de los servicios: La mayor parte de las empresas de servicios se han tenido que adaptar a las necesidades actuales, haciendo que se diversifique la oferta (telefónica).
 - Aplicación de una tecnología de la información: Mejora la productividad y calidad de los servicios, pero desde el punto de vista cualitativo puede ser negativo en la mano de obra.

3. Configuración interna del sector servicios (fotocopia)

4. El empleo en los servicios

En España la terciarización se ha debido fundamentalmente al crecimiento del empleo más que al VAB (productividad). Mientras que la producción ha crecido de 1960 a 1993 en 1,20 puntos, el empleo se ha duplicado en casi 30 puntos.

Este crecimiento del empleo terciario se ha favorecido por tres factores:

- Destrucción del empleo en otros sectores productivos.
- Falta de oportunidades laborales para las personas que acceden por primera vez al mundo laboral.
- Desfase de cualificación de las personas desempleadas y la requerida para ocupar los puestos de trabajo.

En el sector servicio hay mucho trabajo que no requiere cualificación y la triste realidad es que personas de alta cualificación ocupan estos trabajos de servicio, porque el mercado español no ha sabido absorber esta mano de obra cualificada, que además necesita una formación específica, por ello se fomenta la formación

profesional que si es específica.

El comportamiento en general en el sector en España ha sido muy positivo, de un 46% en 1976 a casi un 63% en 1998, ha crecido más que cualquier otro sector, el que ha crecido en menor medida ha sido la construcción.

Sin embargo, este comportamiento agregado o general del empleo hay que matizarlo, teniendo en cuenta distintos aspectos:

Según la evolución temporal

En general se aprecia que la trayectoria del empleo a lo largo del tiempo ha sido positiva en las distintas etapas, empezando por la etapa de crisis, pasando por la etapa de ajuste e inicio de expansión y terminando por la etapa de recuperación final. La evolución ha sido positiva porque casi nunca se ha destruido empleo, y en cambio en las fases de expansión ha ganado empleo más que otras ramas de actividad.

- Primera etapa, desde 1976 hasta 1984. Es una etapa de crisis. No se destruye empleo, aunque crece menos que la etapa de expansión en la que se crean 215.000 puestos de trabajo.
- Segunda etapa, desde 1985 hasta 1990. Es una etapa de gran dinamismo. Se registró casi 1.600.000 puestos de trabajo que se crearon en el sector servicio.
- Tercera etapa, desde 1991 hasta 1994. Es una etapa de desaceleración. Es la única en la que se perdió empleo en los servicios, 88.000 puestos de trabajo.
- Cuarta etapa, desde 1995 hasta la actualidad. Es una etapa de crecimiento. Se han creado alrededor de 500.000 puestos de trabajo.

Según situaciones profesionales

- Empleados asalariados en el sector privado.

Es muy sensible a la coyuntura económica, ocurre lo mismo que en el sector agrario y el industrial. Se dice que tiene un comportamiento procíclico, es decir, aumento en las fases altas del ciclo y disminuye en las fases bajas del ciclo. Supone el 50% del empleo total asalariado.

- Empleados asalariados en el sector público.

El papel que ha desempeñado ha sido compensar la destrucción de empleo en el sector privado. No responde a la coyuntura del mercado, sino a decisiones políticas. Se dice que tiene un comportamiento anticíclico, es decir, crece en los momentos bajos del ciclo aunque también crece en los momentos altos del ciclo.

- Empleados no asalariados.

Es parecido al anterior por ser compensador de la pérdida de empleo, aunque no tanto como el anterior, porque ha constituido el sector refugio en momentos de crisis económica.

Según ramas de actividad

Ramas terciarias que se han comportado con gran dinamismo.

Los servicios públicos y los servicios a las empresas, sobre todo los servicios a las empresas no ha llegado a su nivel de desarrollo, será el que más crezca.

- Servicios públicos

Las ramas más dinámicas son administración pública, defensa nacional y la seguridad social que han crecido en torno a 3 puntos. En segundo lugar la educación e investigación que han crecido en torno a 1,8 puntos.

Han pasado de representar en 1976 el 20,3% del empleo a 1998 el 27,3% del empleo en los servicios.

Han crecido por 2 motivos:

1. Ha aumentado el nivel de vida de la población, ha habido una demanda creciente.

2. Para compensar el atraso histórico de España

- Servicios a las empresas

Han pasado de representar en 1976 el 1,96% del empleo a 1998 el 6,3% del empleo en los servicios.

Han crecido por:

1. La creación de servicios internos, se denomina terciarización de la industria, en la industria se crece en servicios.

2. La externalización de los servicios, es la industrialización de los servicios, crear servicios en masa.

Ramas de actividad tradicionales y sumidas en profunda crisis

Son ramas en crisis que corresponden a las ramas tradicionales del sector servicios.

Retroceden, el comercio y los transportes pierden 6,6 puntos por la tecnificación de los servicios. En segundo lugar los servicios domésticos y reparaciones han perdido 2 puntos.

A pesar de todo estos subsectores en la actualidad siguen proporcionando más empleo, supone el 31 % del empleo en servicios, pero por debajo de 1976 que suponía el 41% del empleo en servicios.

Ramas estacionarias

Son ramas que se caracterizan por las ganancias o leves pérdidas.

Tienen poco peso cuantitativo.

Destacar instituciones financieras.

5. Servicios, productividad y eficiencia

Se quiere medir la productividad de los servicios.

La productividad de los servicios suelen ser más bajas que la del resto de sectores productivos. En España desde 1970 hasta la actualidad, Los servicios han ido creciendo su productividad en casi 19 puntos, a costa de las pérdidas de la agricultura, que ha perdido 6 puntos, de la industria, que ha perdido 9 puntos, mientras que la construcción se ha mantenido estable.

Los servicios han crecido en este periodo más que el resto de los sectores, además el crecimiento se ha mantenido en las etapas de crisis.

Esta productividad total hay que matizarla por partes, hay que analizar varios aspectos para determinar el alcance de esta productividad:

1. Cuáles han sido los servicios que más han crecido: los servicios comercializables (los servicios destinados a la venta)

Representan el 77% del PIB de los servicios frente a los servicios no comercializables (los servicios no destinados a la venta) que representan el 22,8% del PIB, con clara tendencia a aumentar, el protagonista de que hayan aumentado los servicios no comercializables ha sido el consumo de servicios por parte de las familias, especialmente gastos en sanidad, deportes, y actividades ligadas con el ocio y las vacaciones, en segundo lugar los alquileres y comunicaciones, todo ello ha hecho crecer el PIB.

Han crecido menos los servicios a las empresas, por debajo del nivel de los países occidentales y también los servicios que se exportan, forman el 4,8% del PIB.

Vista esta estructura, hace que los servicios que más se han desarrollado sean los menos productivos. La productividad está ligada al avance tecnológico.

2. El nivel de los precios de los servicios

Los precios de los servicios en relación con el resto de actividades. Es el principal responsable de la terciarización de la economía española.

Los precios de los servicios son muy elevados en comparación con los restantes productos de la economía. Adquirir un servicio es caro y en el PIB se refleja el valor de la productividad. Cuando se utiliza maquinaria (tecnificación del producto) se encarece el precio. Muchos de los servicios han salido al mercado con una nula competencia, tenían muy poca competencia y ello le ha permitido poner los precios que han querido, es decir, poner los precios muy elevados.

En relación a esto se puede señalar una evolución en relación a la productividad de los servicios:

- Una 1ª etapa que dura hasta mediados de los años 80, en la que los servicios crecen muy extensivamente, es decir, necesita mucha mano de obra.
- Una 2ª etapa a partir de mediados de los años 80, que se caracteriza porque surgen nuevos servicios, nuevas actividades. Surgen nuevos servicios más tecnológicos, que crecen intensivamente.

La principal consecuencia de estos elevados precios es por falta de productividad, falta de eficiencia. La productividad media por persona empleada en servicios crece menos que en otros sectores de actividad, por ejemplo: la productividad media de la persona empleada en la economía española ha pasado de los años 70 a la actualidad de un índice 1 a 1,88, mientras que en los servicios ha sido de un 1 a un 1,44.

Factores explicativos del lento avance de la productividad en los servicios

- Existe una gran diversidad de ramas en los servicios.

Ramas más productivas y ramas menos productivas que enmascaran la realidad al hacer la media.

- Servicios intangibles, que tienen un componente cualitativo.
- Existe una amplia gama de servicios en los que el aumento de la oferta está ligada con un aumento de la mano de obra.

Algunos servicios son muy rutinarios (básicos), que necesitan muy baja cualificación y que no se resuelve con la incorporación de tecnología, se resuelve aumentando la mano de obra, el personal que recibe unos salarios más bajos que la industria o recurriendo a mano de obra inmigrada.

- El atraso tecnológico y la mayor dificultad para incorporar el progreso técnico. Muchos servicios tienen dificultad para incorporar tecnología, porque:
- Los servicios necesitan el contacto directo entre productividad y consumidores.
- Los servicios predominan mucho las PYMES.
- Estructura o características del mercado de servicio, caracterizado por un menor nivel de competencia con respecto al mercado de bienes: existe menos competencia.
- Exigencia de muchos servicios de economías de escala, lo que lleva a que el servicio se ofrezca en situaciones de oligopolio o monopolio.
- Los costes de entrada de un servicio en el mercado:
- Costes tangibles: se refiere a la inversión e instalaciones y maquinaria (infraestructura). Los servicios tienen menores costes tangibles.
- Costes intangibles: es la importancia de reputación de la persona que ejerce el servicio, tener buena prensa, ser conocido, tener prestigio. Esto hace que solo lo tenga un reducido número de personas.
- Necesidad de los servicios de la proximidad entre los que ofertan el servicio y el consumidor del servicio.
- Un aspecto que ha hecho encarecer a muchos servicios. Muchos servicios se ofrecen en condiciones de escasa o nula competencia en los mercados. Sector regulado, intervenido por los poderes públicos. Esto no es exclusivo de los servicios y tampoco en España.
- La forma de intervención del Estado en los servicios:
- La reserva absoluta de algunos servicios al poder público (mercados de abasto como Makro, ferrocarriles).
- La explotación de servicios por parte de las empresas privadas, pero en régimen de concesión estatal (funerarias).
- Fijando contingente o límite en el número de empresas que actúan en el mercado (farmacia, taxis, estancos).
- Necesidad de colegiarse para ejercer una libre profesión (colegiación o colegialización).
- Razones por la que el Estado quiere intervenir en los servicios:
- Para conseguir una mayor justicia o equidad social.
- Para proteger al consumidor y controlar los precios y la calidad de la producción.
- Para defender al usuario de abusos o engaños, requisito necesario de la colegialización.
- Ante la existencia de efectos externos negativos que puede ocasionar el mal funcionamiento de la empresa.

Sin embargo, con esta regulación, en la práctica no siempre se han conseguido los objetivos perseguidos y lo que se ha conseguido es una subida de los precios, un control del mercado, en detrimento de la eficiencia y la productividad de los servicios, por esta razón en las últimas décadas se ha iniciado un proceso de liberación de los servicios, que tuvo su origen en los años 70 en los países anglosajones, EEUU e Inglaterra, que se ha extendido a los demás países.

6. Distribución regional y provincial de los servicios en España (fotocopias)

Tema 7. LOS SERVICIOS DE LOCALIZACIÓN NODAL: LOS SERVICIOS COLECTIVOS A LA POBLACIÓN

1. Introducción: los servicios de localización nodal

Dependiendo de la localización de las actividades económicas y de las superficies afectadas por éstas se puede hacer una clasificación de las mismas desde el punto de vista geográfico, entre aquellas actividades que ocupan grandes superficies, como las actividades agropecuarias e industria y aquellas actividades que se localizan en puntos concretos, en nodos, como las actividades terciarias, afectando al espacio en el que se localiza, y en ella se incluye la mayoría de los servicios o aquellas otras que se localizan a lo largo de ejes que ocupan un espacio mayor que las que se localizan en nodos, que son los transportes y las comunicaciones.

Las actividades que se localizan en puntos o nodos se denominan servicios nodales, ROCHEFORT en 1976.

Las actividades que se localizan en ejes se denominan servicios axiales.

Por tanto, los servicios nodales son los que se localizan un punto, aunque su área de influencia puede ser mayor. Las actividades nodales se suelen dividir en 2 grupos:

- Servicios directivos
 - Servicios a las empresas
 - Servicio a la demanda final o a la familia
- Necesidades individuales de la población, regido por la ley de la oferta y la demanda
- Necesidades colectivas de la población, la mayoría queda fuera del mercado, son los servicios no comercializables, y atiende al criterio de justicia socioterritorial, es decir, que atiende a todas las personas
- Servicio directo a la clientela

2. Los servicios colectivos a la población

Existen dos tipos de conceptos:

- En un sentido amplio en el que se incluye junto a los servicios de beneficencia (asistenciales), como la Seguridad Social, empleo, sanidad, policía, bomberos, etc.
- En un sentido restringido está la expresión de servicios colectivos, queda referida a la asistencia social, a los grupos necesitados como drogodependientes, ancianos, marginados, etc.

Nosotros vamos utilizar el sentido amplio.

3. Evolución en la concepción de los servicios colectivos y sociales

Los servicios colectivos deben prestarse por y para la población. La imagen o concepción que se ha tenido de estos servicios ha ido evolucionando con forme todos las sociedades se han ido acercando a la concepción del estado del bienestar. Se pueden diferenciar tres etapas:

- 1ª ETAPA

Desde finales de siglo XIX a principios de siglo XX

Los servicios colectivos eran considerados como un lujo (la sanidad, educación, electricidad, agua, etc.) y por esta razón solo las sociedades de renta superior podían acceder a ellas.

- 2ª ETAPA

El periodo de entreguerras (entre las guerras mundiales).

Se considera una necesidad de la población y por tanto se inicia el consumo masivo de estos servicios por parte de los ciudadanos, toda la familia debe acceder a ello, pero el medio rural está poco abastecido, lo contrario que ocurre con el medio urbano.

- 3ª ETAPA

Mediados de los 70

Se considera ya no una necesidad, sino un derecho fundamental de los ciudadanos.

Esta evolución de la concepción de los servicios colectivos se ha producido porque la sociedad a dado un paso, desde el estado de la caridad al estado del bienestar; en la primera etapa era un momento en el que tanto particulares como el propio estado solo usaba los servicios colectivos para satisfacer o mejorar las necesidades de los pobres, en cambio en el modelo del estado del bienestar es responsabilidad del estado asegurar el bienestar de la población y el estado asume la responsabilidad de intervenir en todos los servicios de la población.

4. Problemática en la gestión de los servicios públicos

Hay que determinar la propiedad de estos servicios sociales y cómo ha ido evolucionando a lo largo del tiempo.

Propiedad

De la estricta propiedad privada a la total propiedad pública pasando por situaciones mixtas.

En la 1ª etapa de los servicios públicos en la que se consideran un lujo, la propiedad era de la empresa privada, accedía a ellos las personas cuyas rentas se lo permitían, posterior con el cambio de concepción interviene la empresa pública, que ha generado un sector más o menos público.

La mayor parte de la gente que analiza estos temas considera que debe haber un equilibrio entre los que gestionan la empresa pública y privada, tanto en número como en gestión, programas, fuerza, pero en realidad este equilibrio no existe.

En Europa Occidental, algunos países, Alemania, Francia, Italia en los que existe un equilibrio de las empresas que actúan en el sector público, en el sentido en que las empresas públicas como privadas son igual de eficaces, tienen el mismo peso, la misma fuerza. Otros países como España, por su evolución en el que ambos sectores se desenvuelven en una situación de desequilibrio, en España los servicios sociales se han caracterizado por dos fenómenos:

- Existencia de un sector minoritario cuantitativamente pero fuerte cualitativamente, presta servicios de calidad y con eficacia.
- Existencia de un sector público fuerte cuantitativamente pero no cualitativamente, ha tenido mala

gestión, mediocre calidad, etc.

En el suministro o en la provisión de servicios públicos estando las empresas privadas como la pública, el objeto final es tratar de satisfacer las necesidades sociales, sin embargo hay una diferencia fundamental entre la empresa privada y la pública, el objeto fundamental que aparece a la hora de creación de servicios colectivos por parte de la empresa pública es la búsqueda de la equidad socioespacial (que todas las personas puedan acceder a este servicio).

Para que la política sobre servicios sociales sea exitosa éstos deben ser planificados de antemano, hay que tener en cuenta:

- Las características de la demanda: es casi un tópico decir que el consumo de bienes y servicios varía en función de:
- Los rasgos personales (edad, sexo, renta, nivel de instrucción, autonomía personal, etc.).
- Los rasgos perceptuales o campo de acción, es decir la percepción que el individuo tenga del entorno donde se va a instalar el servicio.
- Características de la oferta a la demanda, fundamentalmente el tamaño.
- Garantizar la accesibilidad y el desplazamiento entre la oferta y la demanda, se debe instalar el servicio en los lugares próximos a la demanda.

Determinar las ventajas e inconvenientes de las empresas públicas y privadas que gestionan los servicios colectivos.

EMPRESAS PRIVADAS

- Desde el punto de vista económico

Aspectos positivos

La eficacia, porque actúa como una empresa, con criterio empresarial, en función de ello consigue rentabilidad económica, se manifiesta esta eficacia en dos aspectos: 1. la elevada productividad y 2. la tecnología, porque continuamente está mejorando internamente. La técnica hace que sea más productiva y la productividad crea más dinero para invertir en técnica.

Esta empresa produce un equilibrio entre la oferta y la demanda, produce servicios que la demanda va a consumir, y en función de ello se pone el precio que no estará en función de cubrir las necesidades de la población.

Aspectos negativos

Se deriva del estricto cumplimiento de la oferta y la demanda, determina que el servicio esté destinado a la población dispuesta a adquirirlo, la que pueda pagárselo, y la empresa corre el riesgo de que se quede sin recurso, descapitalización, porque el precio tiene un límite del que no se puede aumentar, y si no tiene demanda suficiente no llegará al dinero estimado para funcionar.

- Desde el punto de vista social

Aspectos positivos

Caracterizada por un buen marketing, presentación, publicidad que atrae a la demanda y repercute en una

gestión eficiente y además intenta adaptarse al gusto de los consumidores.

Aspectos negativos

Los precios elevados que son los que influyen muy directamente a la inflación. Amplia las diferencias sociales entre la población y la insuficiencia de la producción de servicios, no van a todo el colectivo, solo los que pueden pagarlo.

EMPRESAS PÚBLICAS

- Desde el punto de vista económico

Aspectos positivos

Es la amplitud del mercado al que se dirige el servicio. El objetivo de la empresa pública es que el servicio sea disfrutado por toda la población potencial existente.

Siempre goza de capital para funcionar y también en momentos punta puede usar el capital.

La creación de la economía externa, mucho más que la empresa privada, quiere decir que surgen más actividades económicas en su entorno, genera un ambiente a su alrededor.

Aspectos negativos

El desequilibrio entre la oferta y la demanda, se dice que es despilfarrador, más oferta que demanda, esto le lleva a que tenga una baja productividad, no tiene una producción rentable.

- Desde el punto de vista social

Aspectos positivos

Contribuyen a la producción de servicios sociales y redistribución de la renta, para que todo el mundo tenga acceso a este servicio al mínimo precio posible y contribuyen a este servicio en función de sus ingresos.

Aspectos negativos

La falta de operatividad (rigidez en las normativas).

El progreso ha ido muy despacio.

El sector público se caracteriza porque tiene una mala imagen.

5. Factores condicionantes de los cambios recientes en los servicios a la población

NIVEL DE RENTA, SU DISTRIBUCIÓN Y EL TAMAÑO DE LA FAMILIA.

Nivel de renta

Los datos estadísticos ponen de manifiesto que el consumo de los servicios sociales se cumple estrictamente la ley de ENGEL, que los países menos desarrollados tienen un consumo menor de servicios sociales y los países desarrollados consumen servicios sociales.

Los países no desarrollados (PND) consumen los servicios de primera necesidad: educación y sanidad.

En los países desarrollados (PD) se observa una tendencia a consumir servicios a medida que aumenta la renta familiar, además las personas en nivel de renta superiores consumen menos servicios básicos (invierten menos en educación y sanidad) que la población de renta inferior.

Tamaño de la familia

El cambio en el tamaño y la composición de las familias también influye en el consumo de servicios colectivos, la causa: disminuye el tamaño familiar y la familia nuclear (padre, madre, hijo) y aumenta la presencia de familias unipersonales (viudos, solteros, ancianos) que motiva ciertos servicios como actividades de ocio para la tercera edad, guarderías para los niños, etc.

EL PRECIO DE LOS SERVICIOS (la importancia de los precios relativos de los servicios)

Está comprobado que el precio de los servicios es superior a los bienes en los PD, ello supone una disminución en la demanda de muchos servicios y especialmente la sustitución de algunos servicio por bienes, como por ejemplo el coche en sustitución del servicio de transportes o el vídeo en sustitución del servicio prestado por el cine.

CAMBIOS EN LA COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN EN GENERAL Y EN LAS NECESIDADES DE LA OFERTA LABORAL

Cambios en la composición de la población en general

El principal elemento que hace cambiar a la población es el envejecimiento de las sociedades desarrolladas que hace disparar varios servicios, servicios sanitarios, servicios asistenciales a la tercera edad, también aumenta servicios de ocio y turismo. Hay que tener en cuenta las fracciones étnicas, entonces es necesario generar nuevos servicios sociales, incluso centros religiosos.

Necesidad de la oferta laboral

Motivada por cambios tecnológicos hace que las personas tengan que reciclarse o adaptarse al trabajo.

POTENCIACIÓN DE LAS NECESIDADES DE AUTODESARROLLO Y LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS

Potenciación de las necesidades de autodesarrollo

El aumento del nivel de ingreso, la mayor disponibilidad del tiempo libre y la incorporación de la mujer al trabajo lleva aparejada la creación de nuevos servicios, culturales, educativos, de ocio y de turismo.

Calidad de los servicios

El objetivo último de los servicios es mejorar el nivel de vida de la persona, los servicios deben ser dados en las mejores condiciones posibles y ello determina la aparición de nuevos servicios de calidad.

AUMENTO DE LA URBANIZACIÓN

La urbanización y las formas actuales de crecimiento urbano también lleva implícito el aumento de los servicios, hay que añadir que la periurbanización y la suburbanización (residencias unifamiliares como chalets adosados) conllevan la necesidad de crear equipamientos sociales para esa población, aunque no llegue al

umbral necesario. A pesar de esto el gran problema de los servicios urbanos es que existe un desequilibrio en la distribución, puesto que no siempre se adecua a las características de la población donde se encuentran ubicados, debido a los cambios continuos que se produce en la población, así en algunas zonas están sobredotadas por servicios que otras en que los servicios están infrautilizados.

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Hace que los servicios existentes sean cada vez más productivos y eficaces, como los servicios bibliotecarios, pero también da lugar a la aparición de nuevos servicios, como el entretenimiento en casa, telecompra, teleenseñanza, etc.

INTERVENCIÓN ESTATAL

También está influyendo en el aumento de los servicios sociales. Los estados que pretenden llegar al estado del bienestar están aumentando las inversiones en los servicios sociales, especialmente hacia los colectivos más necesitados (ancianos, mujeres, jóvenes) y prueba de ello es que desde los años 80 se ha creado el Ministerio de Asuntos Sociales (ejemplo: INSERSO, Instituto de la Mujer, etc.) que atienden estas necesidades, por tanto en los presupuestos nacionales se les debe dedicar un capítulo del presupuesto a los servicios sociales.

6. Distribución espacial de los servicios colectivos a la población

La distribución, vamos a analizarla a nivel internacional, nacional, urbano y rural

Nivel internacional

El primer aspecto a destacar es que existen diferencias según los países en la forma de gestionar estos servicios, la forma mayoritaria de gestión es el sector público (el gobierno), que puede actuar:

- De forma centralizada, que el gobierno central sea quien organice todo.
- De forma que los órganos de la administración local sean quienes tengan la exclusividad o parte de los servicios sociales.
- En otros países, sobre todo en los países anglosajones el servicio privado es el que más participa en la gestión de estos servicios, también destacar la existencia de organizaciones voluntarias, sin ánimo de lucro, juegan un papel importante en los servicios asistenciales.

La tendencia en todos los países es la existencia de estas tres formas, existe variedad a nivel mundial en gestión.

El segundo aspecto a destacar es la diferencia a nivel planetario es la distribución de estos servicios, desigualdad entre los PD y los PND. En los PND tiene escasa cobertura y los servicios prestados son de baja calidad (educación y sanidad) incluso éstos son de muy baja calidad, que se traduce en que la tasa de escolarización sea menor que en la de los PD, debido a que el gasto público en educación y sanidad es muy bajo respecto al gasto de los PD. En los PND la gravedad del problema se acentúa por:

- Existencia de una fuerte expansión de la demanda debido al crecimiento demográfico continuado.
- Gran desplazamiento espacial de la población hacia el medio urbano.
- Escasez personal especializada para desempeñar tales servicios, la mayor parte de estos servicios están desempeñados por personas sin ánimo de lucro.

Un tercer aspecto a destacar es la transnacionalización o internacionalización de los servicios, la presencia

internacional de servicios, es decir, los servicios están ubicado en un lugar, que son utilizados por la población de esos países, como por la población de otros países. Tienen varias posibilidades:

- Que sean los usuarios los que se desplacen al lugar donde está ubicado el servicio, para satisfacer sus necesidades (servicios médicos, que pueden ser utilizados por población de otros países para enfermedades graves, como los centros de Houston). Supone una barrera por el idioma y por la distancia.
- Que aparezcan los estudios en el extranjero, los master internacionales, se crean con el objetivo de que sea usado por un importante colectivo de personas internacionales.

La internacionalización es hacer sucursales de las empresas, que las empresas creen sucursales en otros países.

Nivel nacional

La tendencia actual desde los años 50 es una disminución de las diferencias regionales, un estudio reciente realizado en España ha llegado a la conclusión que las mejores no son las urbanas, hay un nivel semejante en dotación entre urbanos y rurales, sin embargo si analizamos los tipos de servicios se pueden establecer algunas diferencias, las regiones más urbanas son las más dotadas en los niveles superiores de enseñanza (universidades y centros médicos superiores) y las regiones menos urbanas también están poco dotadas en servicios preescolares y establecimientos de urgencias, esto es general, disminuyendo las diferencias existentes entre urbano y rural. Esta diferencia siempre subsistirá porque hace falta un determinado número de habitantes para que aparezca ese servicio social.

Nivel urbano

En la distribución de los servicios colectivos dentro de la ciudad se distinguen dos situaciones en función de que este establecimiento (=servicio) requiera la concentración para que aparezca o en función de que no sea tan imperiosa la concentración.

- Los servicios que requieren una concentración se incluyen los servicios educativos y sanitarios de nivel superior y grandes en superficie que ocupan como los deportivos o de ocio, entonces requieren que aparezcan todos en el mismo lugar, así aparecen lugares específicos destinados a estos servicios como campus universitario, etc., por dos motivos: 1 consume grandes espacios y 2 no va a ser usado solo por la población del lugar donde se ubica, sino por otra población de lugares más lejanos. En otros casos existen otros servicios que también requieren la concentración, no porque necesite mucho espacio, sino para atraer población suficiente y ser rentable, esto ocurre con los servicios culturales como cines y teatros.
- Los servicios que no requieren la concentración. Aparecen establecimientos que siguen a la población y se caracterizan por la dispersión. Servicios sanitarios y escolares de primera estancia y aquellos que se distribuyen de forma dispersa, servicios sociales dedicados a drogas, alcoholismo, etc. Dependen de la decisión.

Nivel rural (fotocopia)

Tema 8. LOS SERVICIOS A LAS EMPRESAS

1. La delimitación y caracterización de los servicios a las empresas

Una de las clasificaciones más generales de los servicios es aquella que diferencia a los servicios en dos grupos: Los servicios destinados al consumo final (son los tradicionales) y los servicios destinados a las empresas o consumo intermedio (son los avanzados y modernos).

El aspecto que aglutina a todos los servicios a las empresas es que sirve de insumo intermedio a otras empresas, tanto agrarias, industriales principalmente, como a otras de servicios con los servicios que participan en el proceso de producción de otras empresas.

Estos servicios han crecido mucho y generado más empleo, la razón fundamental de este crecimiento es que los servicios a las empresas han sabido dar una respuesta a la exigencia planteada a la industria ante la crisis económica (que las empresas puedan responder a la crisis económica de la etapa de la desindustrialización). Han permitido la adaptación, que las empresas cambien sus procesos de gestión, de producción.

Un problema es la de su clasificación, saber a qué nos referimos, existen varias clasificaciones:

Una clasificación realizada por J. BANDT en 1985, este autor clasifica a los servicios en 3 grupos:

- PRIMERO: Grupo de la administración general

Incluye 27 actividades organizadas en 5 subgrupos: función administrativa, función contable y financiera, función de personal, informática y servicios generales.

- SEGUNDO: Grupo de comercialización y transporte

Incluye 11 actividades en 2 subgrupos: comercialización y transporte mantenimiento.

- TERCERO: Grupo de la administración de la producción

Incluye 11 actividades, son actividades de I+D

A su vez, estas actividades pueden subdividirse en 2 modalidades, según la relación que existe entre los servicios y la industria a la que prestan el servicio:

- 1ª Forma: cuando los servicios se generan dentro de la empresa industrial, denominadas servicios vinculados internos, también se llama terciarización del sector secundario, se produce un aumento de empleo terciario en la industria.
- 2ª Forma: cuando la empresa contrata el servicio en el exterior, se denominan servicios vinculados externos, también se llama industrialización del terciario.

2. Razones del crecimiento y evolución de los servicios a las empresas

Existen dos razones, según estos autores CUADRADO ROURA y DEL RÍO GÓMEZ, el crecimiento de estos servicios a las empresas viene motivado por la necesidad que tienen las empresas de adaptarse a las nuevas tecnologías y también por la necesidad de ganar en productividad, en competitividad en un mercado cada vez más globalizado, más internacionalizado. Estos dos hechos han hecho que la empresa cambie su estructura y su gestión. Los cambios que se han producido se sintetizan en 4 tipos:

- 1. Transformación de los procesos productivos de las empresas.

Con ello queremos aludir que las empresas cada vez incorporan nuevas tecnologías, más eficaces pero dicha incorporación se produce mediante el proceso de externalización de las funciones y no mediante un proceso de producción interna. Esto ha llevado a que la economía postindustrial, el modelo de organización empresarial sea diferente al industrial, en el modelo de economía industrial las empresas intentaban buscar competitividad integrada (que todo se produjera dentro de la misma empresa) en cambio en la economía postindustrial a las empresas le es más interesante la producción verticalmente desintegrada, para mantener su rentabilidad. Priman los servicios vinculados externos, con ello la consecuencia es que se gana en calidad y se

reduce el coste.

- 2. Transformación de los mercados.

Cada vez son más competitivas y concurrenciales, ello requiere un conocimiento muy preciso de los mercados, formas de actuación, ello se podía suplir con personal. Anteriormente había personal en cada mercado, pero ahora con el desarrollo de la tecnología se reduce el personal presente en los mercados, e implica que las empresas tengan que invertir en este proceso de tecnificación.

- 3 Cambios en la localización de los servicios.

Los servicios a las empresas tradicionalmente se localizaban en ciertas zonas que presentaban unas características adecuadas para instalarse, la localización próxima a la empresa a la que suele prestar el servicio, cerca de los núcleos de empleo y también en entornos agradables, son características que reunía el centro de las ciudades, sin embargo hoy las nuevas tecnologías han introducido cambios en la localización de las empresas y permite la transportabilidad de los servicios, que no implica que se tengan que ubicar a pie de empresa, tiende a la localización en la periferia. Este fenómeno de la transportabilidad está determinando que cada vez aparezca en el sector de servicios a las empresas la presencia de multinacionales que prestan servicio, los cuales no se ubican a pie de fábrica, ejemplo de ello es la empresa SECURITAS (Holandesa), IBM, ISS (de limpieza), estas empresas multinacionales en los países desarrollados ocuparán el 84% de servicio a las empresas, desarrollados por empresas internacionales (=multinacionales). Los principales países que ofrecen estas empresas internacionales, la mayoría de son de EE.UU. y Japón, y las sedes principales se encuentran en las principales capitales europeas Londres, París, y a partir de aquí se inician nuevas ubicaciones.

- 4. Nuevas formas de prestar servicios.

Surgen nuevas formas de prestación de servicios, las nuevas tecnologías lo hacen posible. Las empresas tienen que adaptarse. Ejemplo es que cada vez los son servicios menos personalizados (ahora te atiende una máquina cuando antes era una persona) también ello requiere a su vez que sea mayor la inversión material de las empresas, que la cantidad de dinero es inversión inmaterial (desarrollo, reciclaje de personal, investigación) y a su vez requiere un personal de mayor cualificación.

Todos estos factores han hecho crecer a los servicios especializados vinculados externos.

LOS SERVICIOS VINCULADOS INTERNOS

Se desarrollan dentro de la misma empresa. Se consideran poco importantes y productivos, pero hoy tienen la misma importancia que las actividades productivas. La proporción de estos empleos dentro de la industria supone en los Países Desarrollados (PD) en torno al 30% del empleo. En algunos países, Suiza supone el 50% y puede llegar a suponer un 57% en Suecia.

Según AUDIER las funciones de servicios que se desarrollan dentro de una empresa los clasifica en 5 grupos: 1. Servicios de Administración y Gestión, 2. Servicio Comercial, 3. Servicios Informático y de tratamiento de datos, 4 Servicios de Transporte y 5. Servicios Generales (limpieza, seguridad, jardinería, restauración...).

Los Servicios de Administración y Gestión son los que tienen el 50% del empleo terciario y supone un 10% del empleo total. A lo largo del tiempo se ha producido un aumento de los altos ejecutivos y del puesto de mayor complejidad y una disminución de los trabajos más elementales, como secretaría, contabilidad, etc.

Los Servicios Comerciales suponen un 20% del empleo terciario dentro de las empresas y un 4% del empleo total. Se ha desarrollado aumentando desde la mitad de la década de los 70, debido a las técnicas de renta,

conocimiento del mercado, marketing, etc.

Las otras tres funciones: Servicios Informático y de tratamiento de datos, Servicios de Transporte y Servicios Generales superan el 30% del empleo terciario y supone un 5% del empleo total. La función que más crece es Servicios Informático y de tratamiento de datos y Servicios Generales. Los Servicios de Transporte están disminuyendo, porque se tiende a contratarlos fuera.

LOS SERVICIOS VINCULADOS INTERNOS

Existen dos formas de contratar a estos servicios fuera de las empresas:

<u>1. Subcontratación común</u>	<u>2. Concesión o delegación</u>
Se produce cuando recurre a servicios externos que no guardan relación directa con las características de la producción de la empresa. Seguridad, contabilidad, restauración...	Se produce cuando la empresa intenta buscar un socio que realice una parte del servicio inherente al proceso productivo.

Algunos autores, CUADRADO ROURA y DEL RÍO GÓMEZ, han dado las razones por las que están creciendo estos servicios vinculados externos, los móviles o razones son 3:

- Reducir coste
- Mejorar la calidad del producto
- Aumentar la cantidad del producto

Según el tipo de empresa va a primar un factor u otro.

En las empresas pequeñas va a primar el coste, un coste más reducido, van a sacrificar la calidad al servicio externo si le proporciona un coste menor.

En el caso de las grandes empresas y las empresas especializadas, prima más la calidad, lo que lleva a no optar por los servicios externos, sino desarrollarlos ellos mismos.

También hay que diferenciar según el tamaño de la empresa del tipo de servicio externo que contrate. Las empresas de tamaño pequeño y mediano suelen contratar en el exterior los servicios de tipo de gestión como asesoría, mientras que en las empresas grandes más es frecuente que contrate servicios especializados (diseño, publicidad, y también contrata a los servicios banales como restauración y jardinería).

Una segunda causa de que las empresas busquen servicios externos:

- Algunas compañías les interesan desprenderse de trabajos en horarios inusuales.
- Incapacidad de muchas empresas pequeñas y medianas (PYME's) de mantener personal a tiempo completo.
- La creencia de muchas empresas de muchas firmas que es mejor mantener una mano de obra reducida para evitar las reivindicaciones.
- El deseo de muchas empresas de obtener una orientación (asesor, consultoría...).

Los autores PETIT e ILLERIS investigaron las causas por la que los servicios crecerán, se expandirán, la perspectiva futura de las empresas es a crecer:

- La formación cada vez mayor de un mercado globalizado, ello implica una mayor concurrencia de empresas que deben conocer mejor los mecanismos del mercado, investigación.

- Porque aumenta la complejidad de los marcos reguladores de las actividades económicas tanto a nivel nacional como internacional. También es cada vez mayor el marco de protección al consumidor y al personal laboral.
- Seguirá en aumento el desarrollo de la informática (tecnologías avanzadas) que supone una puesta a punto de las empresas.

3. La distribución espacial de los servicios a las empresas

SERVICIOS VINCULADOS INTERNOS

Durante mucho tiempo la localización se vinculó a las unidades de producción (administración, informática, etc.) porque en un principio la presencia de estos servicios era muy escasa. Todas las empresas ubicaban todas sus actividades en un mismo edificio, sin embargo tal pauta ha quedado superada en la actualidad y desde hace más de 30 años la ubicación de estos servicios a las empresas se ha separado físicamente de las unidades de producción.

Esta división del trabajo en el seno de las empresas ha llevado a decir por algunos analistas como SALLEZ en 1984 que ha quedado superada la teoría clásica de la localización industrial que es la teoría formulada por WEBER, que radica o postulaba en la unicidad o coincidencia geográfica de la ubicación de las empresas en un mismo lugar con el fin de ahorrar coste, producción, materia prima, transporte.

En la actualidad esta teoría ha sido superada por las industrias, está separando físicamente sus funciones, se separan las funciones de dirección, que generalmente se concentran en las grandes metrópolis para beneficiarse de una mano de obra cualificada y porque es en las metrópolis donde están los centros de decisión (de poder).

Las funciones administrativas eran arrastradas por las primeras (las metrópolis) pero actualmente no y generalmente se desplazan hacia la periferia de las ciudades, donde hay mano de obra más barata, se van a la periferia debido a que necesitan menos contactos personales. También se van a la periferia de las ciudades las funciones comerciales ubicadas en centros de venta con competencia regional, los centros de investigación se ubican en la tecnópolis (=parques tecnológicos).

Solo las funciones de almacenamiento están vinculadas a la fábrica.

Los factores que han favorecido esta nueva reorganización de las empresas han sido: la disminución general del coste de los transportes y la mejora en la infraestructura viaria y también el desarrollo de las telecomunicaciones.

SERVICIOS VINCULADOS EXTERNOS

La distribución espacial de los servicios vinculados externos se hace a tres niveles:

Escala nacional

La tendencia de estos servicios es la concentración en las capitales estatales, por ejemplo: París tiene el 41% de los servicios a las empresas, Londres el 60%, Madrid y Barcelona se reparten el 40%, País Vasco, La Rioja y Aragón se reparten el 15%.

Los servicios a los productores se concentran en los municipios urbanos frente a los rurales y dentro de los primeros en los de mayor tamaño.

Escala intraregional

CUADRADO ROURA y DEL RÍO GÓMEZ señalan dos tendencias en el caso español:

Una absoluta concentración en el capital regional de los servicios a las empresas, como el caso de Madrid, 67% de la población total de la región concentra el 90% de los servicios vinculados externos a las empresas, actividades que tienden a concentrarse: publicidad, estudios de mercado, electrónico. Otros servicios más banales presentan un rasgo de concentración menor (asesoría, servicios de contabilidad).

Una bipolaridad, son dos provincias las que se reparten el peso de los servicios vinculados externos, en Cataluña se aprecia cierta concentración en la franja costera, ocurre lo mismo con el País Vasco y la Comunidad Valenciana (Valencia y Alicante) se debe la bipolaridad a la mayor concentración industrial y debido a las políticas difusoras.

A pesar de esta tendencia a concentrarse en zonas concretas, en algunos países del Reino Unido, países del Norte de Europa, están iniciando una concentración hacia las pequeñas ciudades que rodea las áreas metropolitanas debido a:

- Los elevados precios de las zonas centrales (metrópolis), están desplazando los servicios de menor contacto personal.
- La mejora de las comunicaciones, que facilita el desplazamiento.
- La concentración demográfica, las personas que se van a vivir allí.

Escala intraurbana

Los servicios a las empresas se localizan generalmente en distritos centrales, pero en ciertos ejes y lugares puntuales. En Madrid, el Barrio de Salamanca; en Barcelona, el Paseo de Gracia; en Sevilla, Barrio de los Remedios; en Málaga, prolongación de la Alameda y la Malagueta.

Se produce un fenómeno de rehabilitación de edificios antiguos para llevar allí los servicios.

No quita que también se observe una tendencia a la suburbanización (concentración en la periferia) motivado por el desarrollo de las comunicaciones.

Algunos autores establecen las razones de concentración y de descentralización

MARTINELLI en 1991 sintetizó los factores a favor de la concentración y descentralización

Factores que favorecen de la concentración:

- A diferencia de otras actividades los servicios a las empresas necesitan ubicarse cerca del cliente, se debe instalar donde los organismos, instituciones, sedes de las empresas.
- Le interesa las zonas de prestigio (buen ambiente, decoración...).
- Son empresas que ocupan poco espacio y se puede permitir el lujo de pagar los elevados alquileres de las zonas centrales o comprar el inmueble.
- Necesita acceder a mano de obra cualificada y es en las ciudades donde se encuentran capas socioeconómicas diferentes y en las ciudades es donde están los equipamientos (centros de investigación...).

Las consecuencias de esta dinámica de concentración de las empresas en la ciudad:

- La sobrevaloración (subida) del precio del suelo, tanto si compra o alquila.
- Se produce la saturación de las vías de acceso a la ciudad e incremento de los costes sociales (tiempo perdido, aumento de estrés, saturación de infraestructura con lo cual hay que hacer una nueva

infraestructura e invertir dinero en ella).

Factores que favorecen la descentralización:

En la actualidad se está dando un proceso de descentralización a la periferia, parece ser el último eslabón de un largo proceso que han sufrido otras actividades como la industria, las actividades industriales, la población (hacia zonas periféricas).

Afecta por último a los servicios, primero a las actividades secundarias de servicios y ahora afecta al colectivo total de las empresas.

DANIELS ha establecido la secuencia cronológica en la localización de los servicios a las empresas en 4 etapas:

- 1ª Etapa, con anterioridad a los años 60

Localización absoluta en los distritos centrales (localización centralizada).

- 2ª Etapa, entre los años 60 y 69

Se inicia la localización dispersa, la descentralización aleatoria y exploratoria, algunas empresas prueban a irse del centro.

- 3ª Etapa, entre los años 70 y 79

Aparece una suburbanización más estructurada, aparecen zonas especializadas en estos servicios.

- 4ª Etapa, a partir de 1980

Se consolida la descentralización concentrada, es decir se concentran en la periferia. Ahora se inicia un proceso de renovación del CBD, etapa de contraurbanización (vuelven al centro). Este proceso aún no es generalizado, sólo en ciudades anglosajonas.

Este vaciamiento de la ciudad se debe a:

- Crecen extraordinariamente los inmuebles, las cargas impositivas (impuestos) degradación social de algunas zonas urbanas, atascamiento en el centro.
- Por la existencia de aparcamiento fácil y barato en la periferia.
- Posibilidades que tiene la empresa en la periferia de posibles ampliaciones en un mismo espacio geográfico, incluso en un mismo edificio.
- Disponibilidad de mejorar infraestructuras viarias y la mejora del transporte público.
- La segmentación del mercado laboral (se van a la periferia a buscar trabajo).

4. Los servicios a las empresas y el desarrollo regional (fotocopias)

5. Los servicios a las empresas en España (fotocopias)

6. Conclusiones (fotocopias)

d = distancia que separa a la ciudad central de la otra ciudad

P1 = Población de la ciudad central donde está el servicio

P_j = Población de las ciudades alrededor de la ciudad que tiene el servicio

d = distancia que separa a la ciudad central de la otra ciudad

P_1 = Población de la ciudad central donde está el servicio

P_j = Población de las ciudades alrededor de la ciudad que tiene el servicio