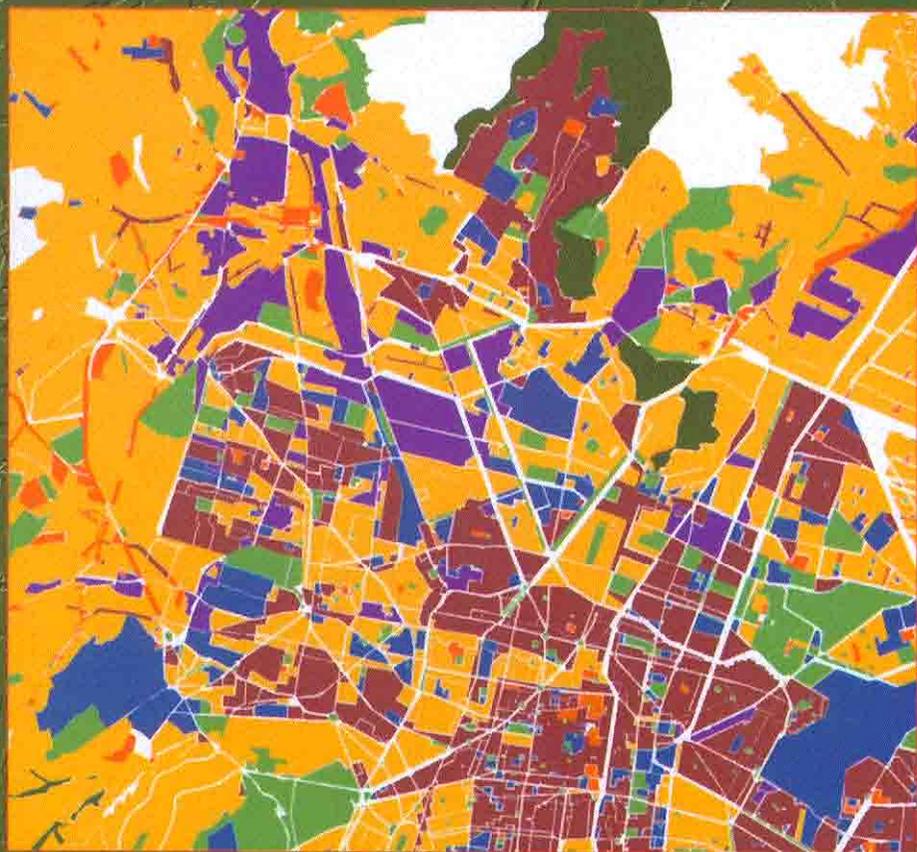


Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México 1960-2003

Gustavo Garza



338.4

G245m Garza Gustavo

Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2003 / Gustavo Garza. -- 1a. ed. -- México, D.F. : El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales, 2008.
593 p. : gráficas ; 21 cm.

ISBN 978-968-12-1380-0

1. Industrias de servicios -- México -- Ciudad de México -- Siglo XX. 2. Ciudad de México (México) -- Condiciones económicas -- Siglo XX. I. t.

Primera edición, 2008

D.R. © El Colegio de México, A. C.
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D. F.
www.colmex.mx

ISBN 978-968-12-1380-0

Impreso en México

PRIMERA PARTE

REVOLUCIÓN TERCIARIA
Y DESARROLLO ECONÓMICO URBANO

La primera gran transformación económica en la historia de la humanidad fue la Revolución Agrícola Neolítica, iniciada hace 15 000 años, la cual permitió la creciente producción de excedentes alimenticios (15000-3000 a.C.). Esto produjo la primera gran división del trabajo que dio origen a la ciudad y a su separación del campo.

El segundo hecho trascendental fue la Revolución Comercial-Industrial, que puede trazarse desde el siglo xi a la primera mitad del xx. Se produjo primero un mercado mundial de comercio de mercancías y, posteriormente, con la aparición de la maquinaria en la industria y el desarrollo del transporte, hizo posible la aparición de fábricas de producción en gran escala, emergiendo victorioso el sistema capitalista en un mercado global.

La tercera metamorfosis económica fundamental es la Revolución Terciaria, que se originó en la segunda mitad del siglo xx y transfiere el núcleo del esfuerzo productivo hacia mercancías "intangibles" basadas en el conocimiento, dentro de un incesante desarrollo tecnológico en todos los ámbitos. Ocurre una gran expansión de la producción de servicios orientados al aparato productivo y el sector terciario se convierte en el hegemónico. El impacto espacial de la Revolución Terciaria está en sus inicios, y es imperativo investigarlo en casos específicos para ir elucidando sus tendencias locales y el patrón de urbanización que la caracterizará.

En esta Primera Parte del libro se desarrollará, en tres capítulos, la conceptualización de la Revolución Terciaria y las peculiaridades urbanas que presenta, desde una perspectiva conceptual, con el fin de obtener ciertas inferencias aplicables al estudio específico de la evolución macroeconómica del sector terciario en la Ciudad de México.

I. LA REVOLUCIÓN TERCIARIA

En 1950 se inicia un cambio económico trascendental cuando, por primera vez en la historia de las naciones del mundo, los Estados Unidos alcanzan más de 50% de su fuerza de trabajo en el sector servicios. El resto de los países desarrollados experimentan una transformación equivalente en las siguientes décadas, impulsados también por los nuevos paradigmas tecnológicos que elevan exponencialmente la producción de bienes industriales y servicios. Ello ha sido posible mediante el impulso de una serie de innovaciones que permitieron el advenimiento de la producción flexible con la revolución en semiconductores, microelectrónica, cómputo y robótica industrial, las telecomunicaciones e informática, la biotecnología y la nanotecnología.

La estructura del mercado, por lo demás, experimenta cambios significativos que impulsan la servicialización acelerada de las economías por el aumento en el consumo de los servicios debido a más elevados ingresos de los ciudadanos y una alta elasticidad-ingreso de la demanda de servicios; cambios demográficos y de los estilos de vida, que se orientan hacia mayores requerimientos de servicios de salud, educación y entretenimiento, así como por políticas gubernamentales y requerimientos del aparato productivo y la población de largo plazo que implican más y mejores servicios, equipamientos e infraestructuras públicas en ciudades y regiones.

En el ámbito de las empresas, se multiplican las grandes multinacionales que trasladan los procesos manufactureros de producción en serie a los países del Tercer Mundo con mano de obra barata y otras ventajas locacionales, concentrando en las naciones centrales la investigación y el desarrollo, las instituciones financieras y bancarias, el control corporativo, además de los servicios empresariales de alto nivel técnico (consultorías legales, de ingeniería, en computación, mercadotecnia, publicidad, etcétera).

La Revolución Terciaria emergente se encuentra en sus primeras etapas, pero ya se observa su impacto espacial en los países desarrollados con la consolidación de sus principales ciudades. En la cúspide del sistema urbano mundial sobresalen Nueva York, Londres, Tokio y París, megaurbes que conforman los centros de control y gestión del sistema económico global. En las naciones del mundo subdesarrollado también se multiplican las grandes metrópolis, concentrando 38 de las 50 más pobladas. La Ciudad de México se constituye, demográficamente hablando, en la segunda urbe del planeta, pero dista mucho de tener una jerarquía mundial (Garza, 2000a: 317).

El avance de la sociedad posindustrial en los Estados Unidos parece irreversible. En 2005 se mantiene a la vanguardia de esta transformación estructural, con 81% de su fuerza de trabajo en los servicios, la mayoría de la cual labora en actividades con un alto componente de conocimiento. La Revolución Terciaria seguirá subordinando paulatinamente a las manufacturas, las cuales serán, al avanzar el siglo XXI, una fracción cada vez menor de una economía hegemoníicamente terciaria. La agricultura en los Estados Unidos constituye un pequeño apéndice del aparato productivo, pues en 2005 únicamente absorbe 1.7% de los trabajadores norteamericanos.

En este primer capítulo del libro se analizan cuatro temas clave para entender las peculiaridades centrales de la Revolución Terciaria o servicialización de las economías nacionales: 1) la conceptualización histórica de los servicios en las doctrinas económicas; 2) la emergencia y características de la sociedad posindustrial; 3) el patrón de localización territorial de los servicios; 4) sus definiciones y tipologías, así como la delimitación de una clasificación censal operativa. Estos desarrollos conceptuales son necesarios para imprimir el mayor rigor científico posible al análisis estadístico de la evolución de los servicios en la Ciudad de México en la segunda mitad del siglo XX, objetivo general del presente libro.

El estudio de la dinámica, la estructura y los niveles de concentración de las actividades de servicios en la capital del país es importante para determinar las perspectivas de su creciente especialización en ese sector y su función vanguardista de una futura Revolución Terciaria en México.

SERVICIOS Y TEORÍA DEL VALOR EN LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS

Las actividades de servicios pueden considerarse tan antiguas como las ciudades, pues son consustanciales a lo urbano: concentración de personas en un mismo sitio en forma permanente que se dedican a actividades no agrícolas. Desde los más remotos orígenes de las ciudades en Babilonia hace alrededor de 10 000 años, y posteriormente en Egipto, surgen los políticos o estratos dirigentes, los militares, médicos, sacerdotes, comerciantes, actividades típicamente de servicios. En el periodo clásico griego, el pensamiento económico conceptualiza la administración del Estado, el comercio y las actividades financieras en el análisis de la producción agrícola en haciendas esclavistas.

Se plantea, de inicio, una periodización de la evolución de los servicios en el pensamiento económico desde sus orígenes hasta la Revolución Terciaria contemporánea: 1) división del trabajo en la sociedad esclavista (se inicia en el Neolítico y termina con la caída del Imperio Romano, hacia el siglo III d.C.); 2) mercantilismo y fisiocracia (del Renacimiento hasta la primera parte del siglo XVIII); 3) servicios en el capitalismo competitivo y teoría del valor (segunda parte del XVIII y primera del XIX); 4) productividad de los servicios en el capitalismo monopolista (segunda mitad del XIX); 5) los servicios en el capitalismo financiero (primera mitad del XX), y 6) la Revolución de los Servicios (a partir de la segunda mitad del siglo XX). El análisis riguroso de este proceso milenario rebasa con mucho los objetivos de este trabajo y es imposible presentar sistemáticamente los desarrollos conceptuales de cada una de las etapas. Se esquematizarán los aspectos fundamentales de las dos primeras etapas, mientras en la tercera y cuarta se introducen sus autores más significativos: Adam Smith y Karl Marx, respectivamente. La quinta etapa se sintetiza con los autores que argumentan la incuestionable emergencia de los servicios como sector productivo hegemónico. Finalmente, la sexta etapa, la actual de la Revolución de los Servicios, se presenta con cierto detalle en el segundo inciso principal del capítulo. Se trata de esbozar la evolución del concepto de las actividades económicas terciarias para estar en posibilidades de entender su naturaleza económica, proponer una nueva definición positiva del sector y establecer los conceptos fundamen-

tales para el análisis del proceso de servicialización de la Ciudad de México.

Latifundio y trabajo intelectual en la sociedad esclavista

Atenas y Roma constituyen las más grandiosas cristalizaciones de ciudades esclavistas, y sus más ilustres pensadores reflexionaron sobre las cuestiones económicas que caracterizaban a sus sociedades, cuya base material era la producción agropecuaria en haciendas con trabajo de esclavos. En Grecia, algunos de los filósofos principales que teorizaron sobre la venta de mercancías, la acumulación de dinero y la división del trabajo fueron Jenofonte, Platón y Aristóteles.

Jenofonte (430-355 a.C.), en los libros *El económico* y *De las rentas de Ática*, que tratan sobre la administración de las haciendas y de los ingresos del Estado ateniense, aborda los temas de las condiciones del mercado de productos agrícolas, del comercio y los mercaderes, de la acumulación de riqueza y de los precios. Observó la relación entre una mayor división del trabajo y la extensión del mercado, siendo en la ciudad donde se encuentran más extendidos el comercio y la producción mercantil (Karataev *et al.*, 1964: 23-24). No planteó la cuestión de la función económica de las ciudades, pues su análisis se centraba en las actividades agrícolas (la rama "más importante y honorífica de la economía"), pero de sus hallazgos se puede derivar la relación histórica entre el desarrollo de las actividades terciarias y la especialización funcional de las ciudades. Jenofonte establece la diferencia entre trabajo físico e intelectual, y afirma que los ciudadanos libres no deben encargarse de realizar los trabajos físicos propios de los esclavos, sino de dirigir y controlar la producción. Las labores intelectuales son un elemento que caracteriza la realización de las actividades de servicios, mientras que las físicas son más propias de la producción de bienes.

Platón (427-347 a.C.), en su obra *La República*, diseña un Estado ideal con tres estamentos: dirigentes, militares y artesanos. Los primeros deben tener grandes conocimientos de filosofía, mientras que a los segundos les corresponde ocuparse de la defensa del

Estado, renunciando a bienes y familia. Los artesanos son ciudadanos libres que se dedican a la agricultura, el comercio y oficios de elaboración de bienes, mientras los esclavos hacen el trabajo que requiere mayor esfuerzo físico. En su libro de *Las Leyes* modifica los supuestos de su Estado ideal, pero señala que los estratos de artesanos que se dedican al comercio y oficios son de categoría inferior, y critica las crecientes actividades mercantiles (Karataev *et al.*, 1964: 25-27). Atribuía al comercio la desigualdad de la riqueza, aunque aceptaba como necesaria la división del trabajo.

En la obra *La Política*, Aristóteles (384-322 a.C.) estudia las relaciones comerciales y monetarias con mayor profundidad que sus antecesores, acuñando el término *crematística* para referirse "... a los aspectos pecuniarios de la actividad mercantil" (Schumpeter, 1971: 67-69). Mientras que la economía trataba de la producción de bienes útiles para la producción de la hacienda esclavista, el intercambio de mercancías con fines de lucro era materia de la crematística. Por tanto, el comercio se incluía en la economía si cubría las necesidades de la casa y la hacienda, pero excluía al orientado a elevar la riqueza monetaria. Aristóteles diferencia, por tanto, el comercio mercantil mediante dinero (M-D-M) de la circulación de dinero como capital (D-M-D'), en forma paralela al valor de uso y de cambio de los bienes (Karataev *et al.*, 1964: 31-32).

En *La Política*, al hablar del tipo de constituciones y formas de gobierno para las ciudades, Aristóteles divide a la población en ocho estratos: 1) agricultores, 2) artesanos, 3) comerciantes, 4) trabajadores manuales, 5) militares, 6) clase deliberativa o encargada de la inteligencia política, 7) los ricos, 8) siervos públicos (Aristóteles, 1964: 1482-1483). El hecho de que la mitad de estos estratos se ocupen en actividades terciarias, y aunque no constituyan la mayoría sí eran los grupos gobernantes, demuestra la importancia de las actividades comerciales y de gestión en la antigüedad esclavista.

En el Imperio Romano la hacienda esclavista alcanzó su máximo desarrollo por el gran territorio que abarcaron sus conquistas militares. Algunos pensadores como Marco Porcio Catón (234-149 a.C.), Marco Terzio Varrón (116-27 a.C.) y Lucio Junio Columena (siglo I a.C.) escribieron sobre la agricultura, que consideraban la ocupación más digna y preferente. No obstante, advierten que al

umentar la producción agrícola se requiere una mayor comercialización y gestión administrativa. A este respecto Varrón observa con cierta preocupación la tendencia de los terratenientes a trasladarse a las ciudades, dejando las fincas al cuidado de administradores. Ante la caída de la producción agrícola y la inconformidad de campesinos y soldados sin tierra, se intentó proclamar una ley agraria para expropiar los grandes latifundios y crear pequeñas parcelas para los ciudadanos desposeídos (Karataev *et al.*, 1964: 34-42). Esto no prosperó y continuaron las revueltas de esclavos, campesinos y artesanos hasta la caída del Imperio Romano y el tránsito al feudalismo en la Europa occidental.

El dominio del trabajo intelectual en las sociedades esclavistas y la emergencia de la vida urbana con sus clases dirigentes, soldados, comerciantes y artesanos, sientan las bases para el tránsito al feudalismo, en el que la tierra sigue siendo la base económica fundamental, pero continúa el desarrollo del comercio y las actividades financieras, cuya creciente acumulación de dinero paulatinamente las transformaría en las actividades hegemónicas en las postrimerías del feudalismo y en los albores del capitalismo.

El mercantilismo y la fisiocracia: comercio o agricultura como generadores de valor

La evolución de las actividades terciarias prosigue lentamente durante el feudalismo, y a fines del siglo xv emergen las primeras empresas de corte capitalista: primero, grandes unidades productoras de granos, lana y carne; luego, negocios de tamaño considerable de tipo comercial y financiero; posteriormente surgen las manufacturas (Schumpeter, 1970: 91 y 150-151). La revolución comercial, que antecedió y fue uno de los factores determinantes de la industrial, impulsada por los nuevos burgueses que empezaron a desplazar a los "caballeros", trajo como consecuencia la aparición de una serie de actividades laicas de carácter terciario, como médicos, abogados, artistas, maestros, científicos y humanistas.

Estos acontecimientos no escaparon a la atención de los escolásticos de fines de la Edad Media que, dentro de la ética y la teología, analizaron aspectos económicos de la actividad comercial y

financiera. El napolitano Diomede Carafa (1406-1487) inició el estudio de "cuasisistemas" de hacienda pública y política económica que lo llevaron "... al germen del concepto de economía nacional...", entendida no como sumatoria de la economía de empresas y personas, sino como "... una especie de unidad económica ideal, como algo que posee, en forma diferenciada, existencia propia e intereses propios, y que necesita de una administración correcta..." (Schumpeter, 1970: 107 y 162-163).

A partir del siglo XVI la acumulación de capital comercial se elevó exponencialmente como consecuencia de la expansión del intercambio internacional. Aparece el mercantilismo como doctrina que identifica al comercio como fuente principal de la riqueza y defiende la política de tener excedentes con el exterior en monedas de oro y plata. Thomas Mun publica en 1609 la obra *Disertación sobre el comercio de Inglaterra con las Indias Orientales*, que en 1664 se publica totalmente revisada con el título de *La riqueza de Inglaterra creada por el comercio exterior*, que un siglo después continuaba siendo una de las obras principales del mercantilismo (Karataev et al., 1964: 80). Mun establece que existe una dependencia entre el movimiento de mercancías al exterior y el dinero, y que la manera en que se enriquecen las naciones no es prohibiendo el envío de dinero al exterior, como lo establecía la política del balance monetario, sino por tener una balanza comercial con superávit como saldo de un valor de las exportaciones superior al de las importaciones. El dinero estimula al comercio y el comercio multiplica al dinero; por eso, cuanto mayor masa monetaria exista, mejor para la economía (Karataev et al., 1964: 81-82).

Las ideas mercantilistas existieron también en Italia (Antonio Serra), Francia (Antoine Montchrétien), en Rusia (Yuri Krizhánich) y en prácticamente todos los grandes países europeos. Se difunde la idea del comercio como la actividad económica fundamental para aumentar la riqueza de las naciones. Las actividades mercantiles, por lo tanto, como una de las dos grandes columnas que constituyen al moderno sector terciario, fueron en los dos siglos que antecedieron a la Revolución Industrial el motor de la acumulación de capital monetario.

La concepción mercantilista de la creación de valor fue cuestionada por la escuela nearistotélica de los fisiócratas, que al igual

que los pensadores griegos atribuían a la tierra la génesis del valor. El francés Pierre Lepasant de Boisguillebert (1643-1714) atribuye al mercantilismo la pobreza de los campesinos, pues el dinero disfraza que el trabajo es la fuente de todo valor y establece los fundamentos de la teoría del valor-trabajo (Karataev *et al.*, 1964: 129). En su libro *Detalles sobre Francia durante el reinado de Luis XIV* argumenta que los servicios de médicos, abogados, el rey, los soldados, los servidores públicos, los cirqueros, etc., contribuyen a la riqueza de la nación (Delaunay y Gadrey, 1992: 9).

Richard Cantillon (1680-1734), siguiendo esta idea, desarrolla una teoría de las clases sociales centrada en la propiedad de la tierra, compuesta por terratenientes, arrendatarios y jornaleros. Fuera de este esquema, añade empleos terciarios como los comerciantes, empresarios, artistas, abogados y mendigos (Schumpeter, 1970: 208).

François Quesnay (1694-1744), máximo representante de la escuela fisiocrática, modifica ligeramente esta tipología dividiendo a la sociedad en propietarios de la tierra, agricultores-empresarios y la clase estéril dedicada a actividades de servicios y artesanales. Dentro de esta escuela, la tierra es el único factor que genera "renta neta", esto es, plusvalía, teniendo el mérito de inscribir el excedente en la esfera de la producción, y no en la circulación como los mercantilistas. Sin embargo, retroceden al considerar que la industria y los servicios no crean valor y solamente contribuyen a la economía por los productos agrícolas que los empresarios y sus trabajadores consumen (Schumpeter, 1970: 228).

La fisiocracia plantea la necesidad de transformar al sistema feudal agrario en arriendo de tipo capitalista, para aumentar la producción agrícola. Analiza en detalle los gastos de producción en el campo, diferenciando los avances anuales (capital circulante) de los avances primitivos (capital fijo), pero no acepta que esto mismo ocurre en las manufacturas y el comercio, cuando debería considerarse que éstos también crean valor conforme a la teoría del valor-trabajo que ya había planteado Boisguillebert.

Servicios improductivos en el capitalismo competitivo: Adam Smith

En 1776 Adam Smith mantiene la idea fisiocrática de la improductividad de las actividades de servicio, pero transfiere al trabajo manufacturero la capacidad de crear valor:

El trabajo de algunas de las clases más respetables de la sociedad... no produce valor alguno, y no se concreta o realiza en un objeto permanente o mercancía vendible, que dure después de realizado el trabajo... [Smith, 1981: 300].

Por increíble que parezca, actualmente sigue predominando la idea de que los servicios son actividades que no se almacenan ni tienen existencia física, siendo que perecen en el instante en que se realizan, por lo que es inviable incorporarlos al proceso de producción de bienes. Son, por ende, según Smith, "improductivos" desde el punto de vista económico. La inmaterialidad de los servicios impide su transportación, por lo que tienen que proporcionarse localmente mediante una relación directa entre productor y consumidor. Esto se aplicaba, en tiempos de Smith, a los servicios personales del barbero, el sirviente, el músico, los actores, para las personas, o algunos como los servicios contables, de transporte, etc., para las empresas.

Adam Smith imaginó que los servicios no crean valor y únicamente consumen como renta el valor creado en la producción de bienes materiales. Así, el trabajo de un artesano en la manufactura añade valor a los materiales que trabaja, mientras que el de un sirviente no agrega valor alguno. Esto ocurre porque el trabajo del artesano se concreta en las mercancías vendibles, pero no el del sirviente. Sus servicios perecen en el momento de prestarlos y "... rara vez dejan tras de sí huella de su valor, que sirviera para adquirir igual cantidad de trabajo" (Smith, 1981: 300). El economista escocés aclara en nota al calce que su argumentación

... pasa por alto la circunstancia de que eso sólo es cierto cuando los industriales se dedican a producir artículos para la venta, y cuando los sirvientes se dedican únicamente para la comodidad de quien los contrata. Una persona puede empobrecerse ocupando gentes que

"produzcan artículos y vendibles" para su consumo, mientras que un hostelero puede hacerse rico ocupando sirvientes [Smith, 1981: 299].

Esta aclaración, que después no desarrolla, permite suponer que los sirvientes o trabajadores en los hoteles de la actualidad, que laboren en actividades que se puedan vender y dejar alguna ganancia a su empleador, dejarían de ser "improductivos", pues permiten también "adquirir igual cantidad de trabajo" para quien los contrata. Esta posibilidad es retomada por Marx, quien la explica en mayor detalle y hace menos importante la intangibilidad de los servicios, como se verá en el siguiente inciso.

Cabría mencionar que Smith parece confundir la función que desempeña quien contrata los servicios.¹ Al suponer que es un capitalista, al cual obviamente no le producen sus sirvientes la ganancia que extrae de sus trabajadores, se le escapa que en su carácter de adquiriente de servicios funge como consumidor y no como productor. Ocurre exactamente lo mismo si compra una alfombra para su residencia y quisiera que se trasladara su valor al de las mercancías, tal como lo hacen los insumos que utiliza para producirlas. Si los sirvientes que contrata un empresario en el mundo actual le son proporcionados por una empresa que se dedica a esa actividad, el sirviente sería claramente productivo por generar cierta plusvalía para la empresa en que presta sus servicios, pero no para el empresario que únicamente los consume.² La argumen-

¹ Lo mismo puede decirse de su afirmación sobre la "improductividad" de los servicios, "... notable error de Smith" (Ochel y Wegner, 1987: 27). Ya desde 1841 Friedrich List criticó la teoría de Smith sobre la "división del trabajo" como causa de la riqueza de las naciones, proponiendo como determinante el concepto de "fuerzas productivas", que Marx se encargaría de desarrollar más sistemáticamente. Sobre la idea de Smith del trabajo improductivo, List señala mordazmente: "Quien cría cerdos es, según la escuela [de A. Smith] un miembro productivo de la sociedad; quien educa hombres, un miembro improductivo"; "Un Newton, un Watt, un Kepler, no son tan productivos como un asno, un caballo o un animal de labranza, elementos trabajadores que recientemente han sido incorporados por el señor McCulloch a la serie de los miembros productivos de la sociedad humana" (List, 1997: 225). Desde el punto de vista de la teoría de las fuerzas productivas se resuelve este tipo de errores, pues "en efecto, los que crían cerdos, fabrican gaitas o preparan píldoras son productores, pero los maestros... los virtuosos, los médicos, los jueces y los administradores lo son todavía en mayor escala. Aquéllos producen valores en cambio; éstos, fuerzas productivas" (List, 1997: 226).

² Esta modalidad es cada vez más usada, y la contratación de trabajadores

tación sigue siendo válida si los servicios se contratan directamente con quien los presta, pues la persona vende tal actividad en calidad de trabajador por cuenta propia o, si se prefiere, una especie de "productor mercantil simple", como el artesano que ofrece sus productos para asegurar el sustento, o el jardinero, carpintero, albañil, etc. Sobreviven de esta manera, como oferentes de una actividad que requiere cierta destreza y puede o no ser tangible, como pintar una casa, reparar un aparato doméstico o unos muebles, arreglar un jardín, limpiar el automóvil, etc. En todos los países estos empleados por cuenta propia constituyen elevados porcentajes de la fuerza de trabajo, principalmente en los subdesarrollados.

En fin, aunque Smith considera que la tendencia general de los servicios en su época es personal y que no poseen las características de circulación y acumulación de capital, por lo que los califica como improductivos (de capital), menciona explícitamente que si son contratados en un negocio cuyos ingresos le permitan "adquirir igual cantidad de trabajo", podrían considerarse productivos.

Servicios productivos en el capitalismo monopolista: Karl Marx

Marx considera en *El capital* que algunos servicios crean valor y otros no. El transporte de mercancías "... añade valor a los productos transportados, unas veces mediante la transferencia de valor de los medios de transporte y otras veces mediante la adición de valor que el trabajo de transporte determina" (Marx, 1968: 133). Lo mismo puede decirse del almacenamiento de mercancías. Por el contrario, al referirse al proceso de compra-venta, señala que "...este cambio de forma supone tiempo y trabajo, pero no para

como enfermeras, secretarias, meseros, se adquiere de empresas especializadas, tanto por negocios como por personas. Las firmas en la actualidad aumentan aceleradamente la utilización de "empleados temporales" que se contratan con agencias especializadas. Manpower Temporary Services rivaliza con Wall Mart como el principal empleador privado en los Estados Unidos, con más de 800 mil trabajadores (Klein, 2001: 295). Los empleos temporales son de alrededor de 36 millones de personas en los Estados Unidos, y en empresas como Microsoft suman 5 750, de los cuales 1 500 son "permatemporales", por tener mucho tiempo trabajando en la firma (Klein, 2001: 298-299).

crear valor, sino simplemente para transferirlo de una forma a otra..." (Marx, 1968: 115). Al trabajo de contabilidad le atribuye la misma peculiaridad: "Con el contable se sustrae de la producción una parte de la fuerza de trabajo de la comunidad y los gastos de su función no se resarcan con su propio trabajo, sino mediante una deducción del producto común obtenido" (Marx, 1968: 119).

Partiendo de la tesis de que "... solamente es productivo aquel trabajo... que directamente produzca plusvalía" (Marx, 1974: 77), en el capítulo VI inédito señala que un autor que escribe libros para un editor puede considerarse productivo, puesto que "... su producción está subsumida por el capital y no se lleva a cabo sino para valorizarlo". Igualmente, una mujer que canta es una trabajadora improductiva, pero si es "... contratada por un empresario que la hace cantar para ganar dinero, es una trabajadora productiva, pues produce directamente capital...". Igualmente, "... un maestro de escuela contratado con otros para valorizar con su trabajo el dinero del empresario... es un trabajador productivo" (Marx, 1974: 85). Desde esta perspectiva, los servicios que crean valor son aquellos que se prestan desde una concepción capitalista, esto es, cuando hay un empresario que los contrata y que obtiene una plusvalía. Ese tipo de servicios crean valor, independientemente de que no produzcan un bien físico: "La diferencia entre trabajo productivo e improductivo consiste tan sólo en que si el trabajo se intercambia en dinero como dinero o por dinero como capital" (Marx, 1974: 88).

Es evidente la contradicción de Marx al considerar improductivo al comercio, pues si para realizar esa actividad se contratan trabajadores y se invierte en activos fijos para obtener plusvalía, se cambia "dinero como capital", lo cual lo hace productivo.³ De aquí que todos los servicios se pueden considerar productivos dentro del pensamiento de Marx si se prestan en forma capitalista. Quedaría por aclarar si también lo son aquellos suministrados por

³ La argumentación de este apartado descarta las afirmaciones de que "... de acuerdo con Marx, los servicios no producen valor ni plusvalía pero pueden, no obstante, producir ganancia" (Delaunay y Gadrey, 1992: 33-34). Aun considerando el dudoso postulado ortodoxo marxista de la diferenciación de la plusvalía y la ganancia, al aceptar Marx que el trabajo en servicios puede ser productivo, entonces sí genera valor y no sólo se apropia de la plusvalía de otras actividades.

trabajadores independientes, sin incorporar necesariamente personal asalariado para producirlos.

El terciario en el capitalismo financiero: todo trabajo es servicio

En el siglo XIX y principios del XX, autores contemporáneos y posteriores a Marx, como Bastiat, Colson, Marshall, Walras, abandonan totalmente la concepción de Smith de la materialidad de la producción como uno de los requerimientos para la creación de valor y consideran que todas las relaciones económicas en el capitalismo son en el fondo servicios (Delaunay y Gadrey, 1992: 58). Por ejemplo, Bastiat (1801-1850) afirma que "... el trabajo humano no crea ninguna cosa material; únicamente cambia su forma", y agrega que "... prácticamente toda actividad es un servicio", por lo que "... la sociedad no es más que intercambio de servicios..." (Delaunay y Gadrey, 1992: 60 y 62).

Muy ingeniosamente se extiende el argumento fisiocrático de que las manufacturas no creaban valor al moler el trigo y venderlo como harina, pues sólo lo transformaban, lo mismo que la lana y el algodón en los textiles. Así, tampoco los agricultores crean la tierra y el agua necesarios para sembrar y cosechar alimentos y materias primas, sino simplemente proporcionan el servicio de su trabajo para que ello ocurra.

Esto tiene validez desde una perspectiva materialista de los objetos utilizados en la producción. Sin embargo, el capital es una relación social entre la clase empresarial y el trabajador asalariado, en la cual la primera acumula capital en forma creciente mediante la apropiación del excedente que resulta de las ventas totales menos los costos (plusvalía). Smith y Marx aceptaron la creación de valor por una cantante en un teatro o una trabajadora doméstica en una posada, pues ocurre en forma capitalista, independientemente de que no produzcan una mercancía material. Todo trabajo es productivo por satisfacer una necesidad humana, pero no necesariamente produce plusvalía y acumula capital. El análisis de ambos autores se centró en los bienes materiales, pues eran las mercancías predominantes en el primer siglo de la Revolución Industrial. En la Revolución Terciaria en curso, las categorías derivadas de la

fabricación capitalista de mercancías físicas se aplican absolutamente a la producción de servicios en que medie una relación entre capital y trabajo.⁴ ¿Pero qué pasa con los servicios que no se producen en forma capitalista, esto es, los servicios personales?

Los servicios en la contabilidad nacional

La polémica de los servicios dentro de la teoría del valor se desarrolló de manera importante en los antiguos países socialistas europeos, no sólo desde una perspectiva teórica, sino por sus implicaciones para las cuentas nacionales, esto es, para determinar qué bienes y servicios deben contabilizarse dentro de la producción nacional. Considerando que en los países socialistas "... la producción de plusvalía está abolida", por lo que la definición de Marx de trabajo productivo no se aplica, se centró la discusión en el carácter físico de los productos o en la creación de valores de uso: "... todo trabajo que produce valores de uso es productivo, ya sea que resulte en productos materiales o servicios" (Abolin, citado por Burger, 1970: 68).

Esta conclusión fue cuestionada por varios economistas (Laptev, Notkin, Tsagolov y Kronrod) en los años treinta, los cuales afirman que "... sólo el trabajo que produce bienes materiales puede ser considerado como productivo e incluido en el ingreso nacional..." y que "... una característica común de todos los servicios es que pertenecen a la esfera no productiva de la economía, en oposición a las actividades que producen bienes materiales que forman la esfera productiva" (citados en Burger, 1970: 69).

Décadas después, en los sesenta, los economistas marxistas del este europeo se preguntaron cómo justificar la exclusión de los servicios en las estimaciones de consumo, ingreso nacional y niveles de vida, si en los países capitalistas avanzados en esos años la población consumía casi la mitad en servicios, además de que su

⁴Se afirma que Marx "... no tiene una teoría de servicios como tal, pero se puede inferir una comparando pasajes de su obra" (Delaunay y Gadrey, 1992: 32). En este trabajo se considera que su análisis de la producción de mercancías físicas en el capitalismo se aplica perfectamente a la prestación mercantil de los servicios.

participación era creciente, aun en la ex Unión Soviética.⁵ En una serie de libros y artículos se cuestiona y niega el carácter no productivo de los servicios, y se concluye que "... el trabajo que crea valor no es el trabajo que elabora bienes materiales, sino el que produce mercancías, independientemente de si son o no materiales" (Burger, 1970: 70-71 y 81).

Considerando que en los años setenta los servicios constitúan una porción en el consumo tan importante como las mercancías físicas, se ha afirmado que si éstos son incuestionablemente necesarios para la sociedad, "... también el trabajo empleado en ellos es necesario y útil, independientemente de si es utilizado en servicios materiales o no materiales" (Burger, 1970: 81). Esta autora explica que Marx había percibido el carácter cambiante de la producción material, y afirma que la ciencia se ha transformado en un factor de producción y los servicios que renuevan y mantienen las potencialidades del trabajo se constituyen en elementos de la producción material. De esta suerte, concluye que "... el concepto de producción material comprende también todas aquellas actividades de servicios (que se efectúan regularmente y se organizan socialmente) que funcionan bajo bases materiales y son útiles para asegurar las condiciones físicas de la existencia" (Burger, 1970: 78).

Agrega que Marx evidenció que el valor, como el capital, es una relación social, dentro de la cual se puede considerar que el trabajo productivo no es únicamente el que culmina en bienes materiales, sino el que elabora mercancías vendibles con valor de cambio (Burger, 1970: 83). Así, quizás porque en tiempos de Marx los servicios eran de menor significación que la producción agropecuaria e industrial, basado en su teoría del valor consideró que únicamente aquellos que se producen en forma capitalista crean valor, por lo que los de tipo personal son improductivos.⁶ De esta

⁵ Entre 1920 y 1970 los servicios en los Estados Unidos elevaron su participación en la fuerza de trabajo total de 38.4 a 61.5%; en Canadá, de 31.7 a 60.9%; en Inglaterra, de 43.7 a 51.9%; en Alemania, de 27.7 a 45.9%; en Francia, de 26.9 a 43.7%; en Italia, de 18.9 a 30.4% (en 1960), y en Japón, de 23.9 a 45.6% (Singelmann, 1978: 68). En México la PEA terciaria fue de 23.7% en 1950 y se elevó a 32.6% en 1970 (García, 1988: 76), estando todavía muy rezagado de las naciones que evolucionan dentro de la Revolución Terciaria.

⁶ De cualquier modo, la importancia de los servicios era significativa. En 1856 en Francia, por ejemplo, representaban 21.4% de la población activa, con alrededor

manera, aunque el trabajo que se preste como servicio personal puede derivar en un producto o en un servicio, la forma en que se realice determinará la generación de valor. Si un sastre trabaja directamente para una persona, la ropa que produce se consume en forma de valor de uso y la paga el cliente, y no es un trabajo que socialmente genera plusvalía. Si dicha ropa la produce para un empresario que la vende a los consumidores, generando una plusvalía, su trabajo es productivo.

Sobre esta cuestión, Burger llega a la conclusión de que, después de toda la descripción de la teoría del valor marxista y del trabajo productivo e improductivo, en el caso de los antiguos países socialistas debería incorporarse en cuentas nacionales tanto la producción de bienes físicos como los servicios de todo tipo: "Por tanto, en forma complementaria debería realizarse un balance más comprensivo de la economía nacional incluyendo todos los valores de uso" (Burger, 1970: 120).

En todos los países capitalistas se incluyen el comercio y los servicios en las cuentas nacionales, aunque pueden tener diferencias en la incorporación de los servicios informales y los ilegales, como el contrabando, el narcotráfico y otras actividades de la delincuencia. La incorporación de los servicios por cuenta propia es imprescindible para tener un cálculo más exacto de toda la actividad económica que sirve para satisfacer las necesidades de la población. Esto es aún más importante para los países subdesarrollados, donde existen amplios contingentes de trabajadores por cuenta propia (aquellos que trabajan solos o con algún familiar) que venden directamente su servicio a los consumidores, sin que medie una relación capitalista, aunque su producción sea mercantil.

En México, entre 1991 y 2000 los trabajadores por cuenta propia y los sin pago aumentan de 11.2 a 12.8 millones, que representan en el último año 32.6% de la población ocupada. La gran mayoría de estos estratos constituyen los grupos marginales o informales, siendo que en 1991 existían 9.2 millones de trabajadores con menos de un salario mínimo (incluyendo aquellos sin ingreso), cifra que aumenta a 10.3 millones en 2000 (26.4% de la población ocupada; Encuesta Nacional de Empleo, STPS, www.stps.

de 3 millones de personas. Una tercera parte de éstas, casi 1 millón, eran sirvientes domésticos (Delaunay y Gadrey, 1992: 66-67).

gob.mx). Es incuestionable que teóricamente su producción de bienes o servicios debe incorporarse en las cuentas nacionales como parte de las mercancías producidas por la economía, independientemente de que creen artículos materiales o generen plusvalía. Dada la gran magnitud de esta actividad, es claro que las cuentas nacionales reflejan mejor la producción social si incorporan, además de las mercancías de las empresas capitalistas, las de los trabajadores por cuenta propia que producen en forma mercantil simple.

Siguiendo las recomendaciones de la cuarta versión del sistema de cuentas nacionales de las Naciones Unidas aprobada en 1993, en México se incluyen en ellas los servicios proporcionados por empresas y los que realizan individuos en forma particular. Además, se imputan las rentas de mercado de las personas que habitan sus propias viviendas y el trabajo doméstico remunerado. Los servicios de enseñanza y salud que se prestan gratuitamente, así como los de organizaciones no gubernamentales, se contabilizan a costo de producción. Incluso se incorpora la producción ilegal y subterránea, como la elaboración y distribución de narcóticos, el contrabando, el transporte ilegal de mercancías, el comercio informal, entre otras (INEGI, 1996: 7).

Sin embargo, los Censos Económicos de México consideran únicamente los servicios ofrecidos por los establecimientos formales privados. Como estos censos comprenden el ámbito territorial nacional, estatal y municipal, son los que permiten el análisis macroeconómico por ciudades, pero no tienen todas las actividades terciarias realizadas en forma individual e informal que sí incorporan las cuentas nacionales. Para incorporarlos en el análisis urbano, en esta investigación se lleva a cabo un ajuste de las estadísticas de los censos económicos de comercio y servicios con los grupos de las cuentas nacionales correspondientes, tal como se explica en el Apéndice Metodológico 2.

LA REVOLUCIÓN TERCIARIA Y LA SOCIEDAD POSINDUSTRIAL

En la teoría económica clásica el trabajo productivo es el motor del desarrollo, por lo que en una primera etapa la agricultura tuvo un papel predominante, y posteriormente lo tuvo la dinámica manu-

facturera resultante de la Revolución Industrial iniciada en el siglo XVIII en Inglaterra. En la segunda parte del siglo XX emerge la Revolución Terciaria en los Estados Unidos, dando lugar a la sociedad posindustrial o terciaria.

Etapas económicas

List afirma que el crecimiento se inicia con la etapa pastoril, seguida por la agrícola, agrícola-manufacturera, y culmina con la agrícola-manufacturera-comercial, en la cual una nación alcanza su equilibrio. Para 1841 señalaba que sólo Inglaterra, Francia, y en alguna medida Bélgica, habían llegado a esa situación, aunque los Estados Unidos se hallaban en camino de hacerlo (Silva Herzog, 1963: 427). Además de la actividad comercial, List otorgaba a la navegación, canales, carreteras y ferrocarriles, una gran influencia en la capacidad productiva y riqueza de las naciones, esto es, al servicio de transporte (List, 1997: 198-199). A este planteamiento había que agregar que la revolución comercial que precedió a la industrial significó el desarrollo de los bancos, el transporte, la gran ampliación de los mercados y, no menos importante, la acumulación del capital mercantil que serviría para financiar a la emergente industrialización.⁷

La etapa agrícola-manufacturera-comercial de List implicaba una especie de equilibrio entre los tres sectores, pensando que hacia 1870 países como Francia, Alemania y Suiza tenían una estructura de la fuerza de trabajo donde las actividades primarias absorbían 50% del total, mientras que en Suecia representaban 61%, en Austria 65% y en España 71% (Douglas, 2002: cuadro 1). No era fácil adivinar que un siglo después el sector terciario se convertiría en el hegemónico, sentenciando a la agricultura a ser un pequeño apéndice en la estructura económica y a las manufacturas a tener, finalmente, la misma suerte.

Los enfoques neoclásicos contemporáneos de Fisher y Clark incorporan una taxonomía de la estructura económica según sector

⁷ Cabría mencionar que la expansión comercial le siguió a la revolución agrícola neolítica como fuerza que permitió la concentración en las ciudades de la población expulsada del campo: "Sin intercambios y comercio, verdaderamente, ningún pueblo o ciudad podría existir" (Weber, 1965: 170).

primario, secundario y terciario, que ha sido ampliamente utilizada, pues facilita el análisis macroeconómico diacrónico en forma comparable.⁸ Posteriormente se ha propuesto subdividir el terciario considerando el transporte y los servicios públicos como terciario propiamente dicho, para formar un sector cuaternario con los bancos y aseguradoras, el comercio y las actividades inmobiliarias, y un quinario con la educación, salud, gobierno, investigación y recreación (Daniels, 1986: 7; Prince y Blair, 1989: 3). Actualmente se le agrega a este último la informática y las modernas telecomunicaciones, pero algunos autores les llaman cuaternario (véase la nota 8).

Determinantes y características

La total hegemonía de los sectores terciario, cuaternario y quinario en los países económicamente más avanzados constituye una verdadera revolución de los servicios, de la cual emerge la sociedad terciaria o posindustrial. Ésta se caracteriza por tres componentes principales: 1) un giro de la industria a los servicios; 2) actividades económicas motrices basadas en el conocimiento científico; 3) nueva estratificación con élites técnicas hegemónicas (Bell, 1976: 561). Los determinantes de la sociedad terciaria son básicamente el aumento en la productividad manufacturera a raíz de la automatización, la robótica, las máquinas de control numérico, así como la revolución telemática (computación y telecomunicaciones).

⁸ Los cambios sectoriales son una resultante del desarrollo económico y es ilógico considerarlos sus causas. Gershuny y Miles (1988: 318, 320 y 326) proponen una "nueva teoría general" de la evolución de los servicios introduciendo un *sector cuaternario* que está constituido por las nuevas tecnologías de la informática y las telecomunicaciones. Proponen cierta evolución de los servicios intermedios al productor y al consumidor, así como servicios finales comercializados y no comercializados, "explicando" el crecimiento económico por la innovación social que implican estos servicios. Es interesante, no obstante, su hipótesis de que los "no comercializados" tenderán a crecer y a decrecer los comercializados. Los primeros incluyen básicamente la infraestructura y los servicios públicos, por lo que el planteamiento implicaría una creciente función de la ciudad como fuerza productiva socializada ("En síntesis, el crecimiento económico depende de la innovación social, la cual depende a su vez de la existencia de una infraestructura adecuada"; Gershuny y Miles, 1988: 326).

El aumento del ingreso derivado de la acelerada industrialización y la saturación de la demanda de bienes agrícolas e industriales acorde a las leyes de Engel sobre la elasticidad-ingreso del consumo, explica que los requerimientos de salud, educación, lujos y diversiones sean crecientes y que el sector de los servicios se expanda hasta llegar a ser hegemónico en el empleo y la producción (Bell, 1976: 153).

El avance hacia una economía a escala planetaria implica una nueva división internacional del trabajo que también contribuye a la expansión de los servicios. Las grandes empresas transnacionales reubican sus plantas manufactureras hacia algunos países del Tercer Mundo, manteniendo en sus naciones de origen las actividades financieras, de investigación y desarrollo, las oficinas centrales, los servicios profesionales altamente especializados, así como los medios globales de difusión y comunicación. En esta nueva geografía económica mundial, los países subdesarrollados serán meramente el espacio donde las empresas corporativas internacionales realizan el proceso manufacturero, de donde extraen las materias primas y los energéticos, y es improbable que logren alcanzar la producción de servicios mundialmente competitivos.⁹

Emergencia de la Revolución Terciaria

Los Estados Unidos son la primera nación terciaria, al alcanzar 51.7% de su fuerza de trabajo en ese sector en 1950, con lo que se inicia la Revolución Terciaria, tal como Inglaterra lo hizo con la Revolución Industrial en la segunda mitad del siglo XVIII. La característica fundamental de esta metamorfosis económica es que la fuerza de trabajo empleada en los servicios se constituye en la mayoritaria, como también que la generación de nuevos empleos es básicamente terciaria. Además, la Revolución Terciaria implica un alto dinamismo de los servicios al productor, pues el conocimien-

⁹ La anterior afirmación se deriva del aumento observado en las desigualdades del nivel de desarrollo de los países. En las últimas tres décadas del siglo XX, las naciones agrupadas en el tercio más desarrollado aumentaron las disparidades con el tercio de las de desarrollo intermedio y con las de bajo desarrollo (World Bank, 2000: 14).

to técnico-científico y la informática se convierten en un factor clave para el desarrollo de las empresas. Se requiere contar con la información y la tecnología de los procesos productivos y los productos de vanguardia; el más amplio conocimiento sobre los mercados y la diferenciación de los productos; así como tener la capacidad de aplicar los más eficientes sistemas de gestión corporativa (Bailly y Maillat, 1989: 16).

En 1960 los trabajadores terciarios de Canadá alcanzan 54.1% del total y en 1970 le sigue Inglaterra con 51.9%, de modo que con los Estados Unidos constituyen las tres primeras naciones posindustriales (Singelmann, 1978: 68). En 1974 la fuerza de trabajo en servicios en Francia alcanza 51.9%, siendo 25.1% de estos servicios al productor, cifra que fue 19.2% en 1954 (Bailly y Maillat, 1990: 47). Finalmente, Italia y la ex Republica Federal Alemana logran apenas en 1982 el umbral de mayoría absoluta de los servicios al representar 50.6 y 51.8% del empleo total (Petit, 1986: 5). En general, durante la segunda mitad del siglo xx la mayoría de las naciones desarrolladas emprenden una Revolución Terciaria que transformará en forma creciente sus estructuras económicas y sociales hasta consolidar una sociedad esencialmente terciaria y urbana.

Los Estados Unidos tenían en 1960 una clara hegemonía terciaria con 61.9% del producto interno bruto (PIB) en ese sector, siguiéndole muy lejos el secundario con 31.7% y, más atrás aún, el primario con sólo 6.5%. A partir de entonces la servicialización de la economía estadounidense es sistemática y en 1970 el sector terciario se eleva a 66.3% del PIB, mientras que el secundario cae a 29% y el primario a 4.7%. En la década siguiente ocurre cierta recuperación del sector agropecuario, que aumenta a 6.4% en 1980, mientras el secundario baja a 25.6%, ganando el terciario parte de su pérdida al elevarse a 68% del total. Posteriormente, el declive de los sectores primario y secundario es continuo y el terciario se constituye como el gran motor del crecimiento, pues llega a 78.3% de la economía de los Estados Unidos en 2005 (cuadro I.1).

Según la dinámica del mercado de trabajo, la hegemonía de las actividades de servicios en la estructura laboral de los Estados Unidos es casi absoluta: de 19 millones de nuevos empleos que se crearon entre 1970-1980, más de 90% fueron terciarios, mientras

Cuadro I.1
Estados Unidos: PIB por sectores, 1960-2005

Año	Primario	Secundario	Terciario	Total
1960	6.5	31.7	61.9	100.0
1970	4.7	29.0	66.3	100.0
1980	6.4	25.6	68.0	100.0
1990	3.8	22.2	73.9	100.0
2000	2.3	20.8	76.9	100.0
2005	2.7	19.0	78.3	100.0

Fuente: de 1960 a 1994, Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis; de 1995 a 2005, Economic Report of the President; 2007, Report Spreadsheet Tables, www.gpoaccess.gov.

que los empleos manufactureros quedaron prácticamente estancados (Noye y Stanback, 1983: 1).

La Revolución Terciaria en los Estados Unidos también se manifiesta en la transformación en la estructura laboral del sector en el último cuarto del siglo xx y el primer lustro del xxi. En 1975 los servicios basados en el conocimiento representaban 36.6% del total nacional, superando fácilmente el 25.1% de todas las actividades industriales; junto con los servicios terciarios absorbían 69.6% del mercado de trabajadores de los Estados Unidos (cuadro I.2). En los siguientes 10 años la servicialización prosigue y los servicios basados en el conocimiento se elevan a 41.5% y, junto con los servicios restantes, constituyen 75% de la fuerza de trabajo total. Esta cifra crece a 77.0, 80.0 y 81.1% en 1996, 2002 y 2005, alcanzando el asombroso umbral, inconcebible algunas décadas atrás, donde más de cuatro de cada cinco trabajadores norteamericanos laboran en el sector terciario. En 2005, 52.6% de los empleados participan en los servicios basados en el conocimiento, mientras que las manufacturas únicamente cubren 16.8% de las plazas (cuadro I.2). Los Estados Unidos se consolidan como la sociedad terciaria más avanzada y en las próximas décadas se acercarán al umbral de 90% de su fuerza de trabajo en el sector terciario, posiblemente el máximo nivel posible en el presente siglo (Royssen, 1987: 100). Las actividades primarias y secundarias quedarían como meros apéndices de la *servicialización* experimentada en las economías avanzadas.

LA LOCALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS
SOCIALMENTE DETERMINADA

Las actividades agrícolas se distribuyen muy uniformemente por depender de la tierra como factor productivo, conformando muchas localidades rurales de poca población. En el extremo opuesto, las manufacturas y servicios se concentran básicamente en ciudades, por requerir la infraestructura, el equipamiento, los servicios urbanos, un mercado diversificado de trabajadores y consumidores, todo lo cual se amalgama como colosal fuerza productiva externa a las empresas pero indispensable para su funcionamiento.

Las teorías convencionales

Las teorías neoclásicas más conocidas en el análisis urbano que intentan explicar la distribución, el tamaño y la dinámica de las ciudades, e implícitamente la localización de las actividades económicas, son las de *lugar central* y *base económica*.¹⁰ Según la teoría del *lugar central* de Christaller, "La localización de los servicios es, por tanto, el resultado de una mínima área de mercado, o umbral, para cada firma, siendo el tamaño del mercado determinado por los anteriores factores" (el volumen de la demanda, economías de escala y costos de transporte) (Daniels, 1985: 74-75). Los servicios se distribuyen según el tamaño del mercado que enfrenten, representado geométricamente por círculos o hexágonos, y son de primer, segundo, tercer y enésimo orden, según se consideren diferentes tipos de servicios.

¹⁰ La teoría del lugar central se deriva de la teoría de la renta de la tierra de Johann H. von Thünen, quien en 1826 propuso un modelo para explicar los valores diferenciales del suelo rural según áreas concéntricas a los centros urbanos (Thünen, 1966). Una síntesis de la teoría de Von Thünen puede verse en Derycke (1983: 105-112). La idea es, sin embargo, muy antigua y algunos autores romanos de alrededor del siglo II d.C., como Columena, al tratar el tema de la agricultura consideraba que "... el uso más aprovechable de una parcela de tierra depende, entre otras cosas, de su distancia al centro de consumo" (Schumpeter, 1970: 84). En el siglo XVII William Petty afirma también que la renta de la tierra "... va aumentando a medida que el trigo, a consecuencia del crecimiento de la demanda, debe ser traído de distancias cada vez mayores" (Schumpeter, 1970: 205). Von Thünen desarrolla e ilustra estos viejos planteamientos en forma geométrica.

Cuadro 1.2
Estados Unidos de América: empleos por sectores de actividad
y ramas, 1975-2005

	Miles							Porcentajes verticales						
	1975	1980	1985	1996	2002	2005	1975	1980	1985	1996	2002	2005		
<i>Total</i>	82 515	97 244	107 622	122 795	129 366	135 653	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		
Sector I. Agricultura y minería	4 319	4 472	4 262	4 216	2 899	2 875	5.2	4.6	4.0	3.4	2.2	2.1		
Agricultura	3 567	3 445	3 335	3 642	2 342	2 252	4.3	3.5	3.1	3.0	1.8	1.7		
Minería	752	1 027	927	574	557	623	0.9	1.1	0.9	0.5	0.4	0.5		
Sector II. Industrias tradicionales	18 500	21 121	19 541	21 215	20 557	19 735	22.4	21.7	18.2	17.3	15.9	14.5		
Construcción	3 457	4 469	4 662	5 400	6 544	7 207	4.2	4.6	4.3	4.4	5.1	5.3		
Manufactura, excluyendo maquinaria de información y equipo de impresión y edición	15 043	16 652	14 879	15 815	14 013	12 528	18.2	17.1	13.8	12.9	10.8	9.2		
Sector III. Manufactura especializada Equipo eléctrico, electrónico y de comunicaciones, excluyendo electrodomésticos y luz eléctrica	2 225	2 927	3 126	2 755	2 441	3 101	2.7	3.0	2.9	2.2	1.9	2.3		
Instrumentos y equipo afín	1 426	1 744	1 865	1 538	1 360	1 772	1.7	1.8	1.7	1.3	1.1	1.3		
Maquinaria de oficina	489	711	724	854	790	n.d.	0.6	0.7	0.7	0.7	0.6	n.d.		
Y computación	284	431	506	363	291	1 329	0.3	0.4	0.5	0.3	0.2	1.0		
Equipo de impresión y edición	26	41	31	n.d.	n.d.	n.d.	0.0	0.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.		
Sector IV. Servicios basados en el conocimiento	30 214	36 317	44 651	54 443	64 203	71 295	36.6	37.3	41.5	44.3	49.6	52.6		
Educación	7 448	7 650	8 371	10 691	12 561	12 925	9.0	7.9	7.8	8.7	9.7	9.5		
Salud	5 393	6 287	7 583	9 469	10 787	14 429	6.5	6.5	7.0	7.7	8.3	10.6		
Medios de comunicación	1 434	1 687	1 877	2 008	1 976	2 115	1.7	1.7	1.7	1.6	1.5	1.6		
Telecomunicaciones	1 710	1 739	1 833	1 337	2 413	1 037	2.1	1.8	1.7	1.1	1.9	0.8		

Servicios empresariales	1 629	2 523	3 732	4 023	7 124	9 915	2.0	2.6	3.5	3.3	5.5	7.3
Servicios de computación y procesamiento de datos	143	293	1 819	1 208	2 187	1 178	0.2	0.3	1.7	1.0	1.7	0.9
Otros servicios empresariales	1 489	2 230	3 275	4 208	n.d.	n.d.	1.8	2.3	3.0	3.4	n.d.	n.d.
Servicios profesionales	743	1 353	3 275	3 824	7 959	9 874	0.9	1.4	3.0	3.1	6.2	7.3
Servicios financieros	4 223	5 162	5 924	6 899	7 816	8 182	5.1	5.3	5.5	5.6	6.0	6.0
Empleos de gobierno	6 002	7 393	6 962	10 776	11 380	11 640	7.3	7.6	6.5	8.8	8.8	8.6
Sector V. Servicios terciarios	27 257	32 407	36 042	40 166	39 266	38 647	33.0	33.3	33.5	32.7	30.4	28.5
Transporte y servicios públicos	3 888	4 397	4 477	4 923	5 110	4 356	4.7	4.5	4.2	4.0	4.0	3.2
Comercio al por mayor	4 177	5 275	5 769	6 483	6 637	5 708	5.1	5.4	5.4	5.3	5.1	4.2
Comercio al por menor	12 771	15 292	17 425	21 625	23 152	24 226	15.5	15.7	16.2	17.6	17.9	17.9
Alojamiento	979	1 071	1 368	1 716	1 807	1 830	1.2	1.1	1.3	1.4	1.4	1.3
Servicios personales	835	931	1 125	1 184	1 292	1 287	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	0.9
Automóviles y otros servicios de reparación	656	889	1 066	1 084	1 268	1 240	0.8	0.9	1.0	0.9	1.0	0.9
Servicios empresariales terciarios	477	615	836	661	n.d.	n.d.	0.6	0.6	0.8	0.5	n.d.	n.d.
Otros servicios	3 474	3 937	3 976	2 490	2 909	4 012	4.2	4.0	3.7	2.0	2.2	3.0

Fuente: los datos de 1975, 1980 y 1985 se obtuvieron de Geza Feketekuty (1988), *Comercio internacional de servicios, México*, Gernika Ediciones, 1990: 64; 1996, de James C. Franklin (1997), "Industry output and employment projections to 2006", *Monthly Labor Review*, US Department of Labor; diciembre de 2002 y abril de 2005, de US Department of Labor, "The employment situation, February 2003" y "The employment situation, June 2005", News, Bureau of Labor Statistics.

Podría decirse que aunque los supuestos en que descansa la teoría del lugar central (distribución uniforme de la población, igual productividad de la tierra, que los consumidores se pueden desplazar en todas las direcciones, etc.) no existen en el mundo real, lo cual la invalida, sí puede considerarse que presenta un esquema normativo que proporciona criterios para interpretar la distribución de las actividades económicas, aunque no incorpora los factores que históricamente la determinan.¹¹

Por sus limitaciones y su carácter estático, la teoría del lugar central no permite explicar la localización de los servicios, por lo que han aparecido otros enfoques —de gradientes de renta, de interacciones generales, entre otros—.¹² Éstos agregan elementos para entender la localización de los servicios, tales como la disponibilidad de información, las formas de obtenerla, interpretarla y usarla, por los empresarios, los funcionarios corporativos y las agencias gubernamentales. Dentro de sus propios términos, sin embargo, pasan por alto aspectos como las interferencias de las regulaciones de los planes o controles del suelo, las inercias locacionales, la propiedad de la tierra, las cuestiones fiscales, entre otras (Daniels, 1985: 121-122).

La teoría de localización industrial

Este enfoque, aunque también de corte neoclásico, tiene mayor poder explicativo y una perspectiva histórica más amplia, al menos en su planteamiento original. Alfred Weber, precursor en su desarrollo sistemático, partía de que siempre hay "alguna parte" donde producir, distribuir y consumir las mercancías. Aunque su teoría se centraba en la distribución de las empresas manufactureras, afirma que eso no limita la generalización de sus conclusiones,

¹¹ Una demoledora crítica de los supuestos de estas teorías, que las invalida del todo, puede verse en Richardson (1975: cap. iv) y Murphy (1966: cap. vii). Lipietz (1979: 137-153) también las descalifica como "teorías burguesas", mientras que Stoper cuestiona que mediante abstracciones lógicas se pretenda explicar fenómenos históricos complejos (citado por Prince y Blair, 1989: 91).

¹² La teoría de interacciones generales estudia los controles que afectan las interacciones entre las personas y los lugares usando los conceptos de los modelos gravitatorios (una descripción de esta teoría puede verse en Prince y Blair, 1989: 78-80).

dada la estrecha relación entre la producción y el consumo y la distribución (servicios). Ello conlleva la concentración de la población, pues ella se dirige hacia donde el capital se acumula y genera empleo: "La localización de industrias constituye la sustancia (no digo la causa) de las grandes aglomeraciones de personas en la actualidad" (Weber, 1929: 6). Además, afirmaba que las enormes aglomeraciones urbanas de principios del siglo xx no son "... más que los inevitables resultados de cierta etapa de desarrollo económico y técnico; o quizás son *consecuencia de la organización social de nuestro sistema económico*" (Weber, 1929: 3).

Weber centra su desarrollo deductivo-conceptual en la función del costo de transporte y los niveles de los salarios en las decisiones de localización de las empresas, pero al percibir que cada sistema económico tiene su propia lógica de construcción del espacio urbano, señala la necesidad de incorporar algunos elementos característicos de la "naturaleza social" de la producción. En forma central introduce los "factores de aglomeración" definidos como "... una ventaja o un abaratamiento de la producción o comercialización que resulta del hecho de que la producción se realiza en grado considerable en *un lugar...*" (Weber, 1929: 126). En otras palabras, las relaciones entre las empresas constituyen las economías de aglomeración, incluyendo los servicios: "Existen, entonces, interrelaciones de servicios, de mercado, y en algunos casos, aunque menos frecuente que en las manufacturas, interrelaciones de producción" (Daniels, 1985: 73).

De esta suerte, los diferenciales del costo del transporte y de la mano de obra pueden ser compensados por las ventajas de aglomeración, por lo que "Weber ha identificado un factor que está muy cerca de la parte superior de la lista de prioridades locacionales para muchas empresas de servicios" (Daniels, 1985: 72).

En los capítulos II y III se discutirá la lógica de la construcción social de las grandes metrópolis y la validez del concepto "factores de aglomeración" para explicar la localización de las empresas. Por el momento, interesa determinar si es correcto generalizar la teoría de localización industrial para todas las actividades no agrícolas, como lo pretendió Weber.

Considerando los estrechos vínculos de la producción de bienes y servicios, se podría pensar que la teoría es general, esto es,

que se aplica a la localización de las firmas manufactureras y a las terciarias. No obstante, en la medida en que las ciudades han alcanzado magnitudes de varios millones de habitantes, que las tarifas de transporte se han abatido y actualmente representan una parte pequeña del costo total de las mercancías, así como que cada vez hay más servicios exportables, su ubicación espacial tiende a divergir en comparación con las manufacturas. Ambas actividades tienen relaciones significativas, pero "... esto no significa que estén geográficamente vinculadas, por lo que partiendo de la geografía de las manufacturas no es posible explicar adecuadamente la geografía de los servicios" (Daniels, 1985: 2). Además, tanto las manufacturas como los servicios son muy heterogéneos, y sus ramas pueden seguir diferentes patrones de localización en la jerarquía urbana.

Para los propósitos de esta investigación, sin embargo, interesa únicamente determinar si existe un patrón diferenciado de localización territorial entre los servicios orientados al productor y los del consumidor. La reflexión se refiere a la localización interurbana, dejando de lado también la organización de los servicios dentro de la trama urbana. Para ello, se verán los patrones de localización de los servicios en los países más desarrollados, donde la Revolución Terciaria se encuentra más avanzada.

Hacia un enfoque histórico-estructural

En un estudio econométrico para el Reino Unido con información desde la segunda mitad del siglo XIX, se demostró que la existencia de manufacturas no es una precondition para el desarrollo de los servicios: "El ingreso fue el principal determinante del crecimiento del empleo en transportes y servicios distributivos, y puesto que el ingreso está desigualmente distribuido, algunas regiones tienen mayor participación de los servicios que otras".¹³ De esta suerte,

¹³ Después de analizar la participación del empleo asalariado y la fuerza de trabajo total en los servicios para 42 países distribuidos en tres grupos según ingreso per cápita para 1960 y 1970, se concluye: "Hay evidentemente una relación entre el ingreso y los servicios; a medida que el ingreso per cápita aumenta, la participación del sector servicios en el empleo crece" (Daniels, 1985: 46). Sin embargo,

mientras que en 1871 Liverpool tenía 15.6% de su fuerza de trabajo en manufacturas y 26.2% en servicios, a Birmingham le correspondían 42.4 y 11.6%, respectivamente (Daniels, 1985: 19).

Las cifras de estas dos ciudades demuestran que puede no existir una relación directa de las manufacturas y los servicios *en el espacio*, pero eso no implica que no ocurra *en el tiempo*. Evidentemente Liverpool, como puerto, servía de salida a las manufacturas de Birmingham y otras ciudades del Reino Unido, así como de entrada para las materias primas que adquirirían del exterior. Existía una especialización de las ciudades por el desarrollo simultáneo de manufacturas en Birmingham y de transportes marítimos en Liverpool.

Mucho antes que eso, había ocurrido una acumulación comercial original en Londres por convertirse en el principal puerto inglés de exportación de lana, principal producto del comercio internacional de la Inglaterra medieval. Desde el siglo XIV un tercio de la exportación de lana se realizaba desde los muelles de la ciudad, y después de la guerra de los cien años con Francia (1337-1453), las telas se convierten en la principal exportación desde Londres. Para 1500, alrededor de 45% de la lana y 70% de las telas de Inglaterra salía de Londres (Clout, 2000: 52). Con la fundación del Banco de Inglaterra en 1694, la ciudad se consolida como nodo de servicios, acelerando la acumulación de capital gracias al impulso del banco, quien promovió los florecientes negocios bancarios privados y de seguros, de mercancías, de transportación marítima, de mercados de divisas y de acciones de las empresas (Daniels, 1985: 17). Sin duda, el desarrollo de los servicios en las principales metrópolis nacionales es un largo proceso histórico que puede abarcar siglos de evolución, por lo que tratar de explicar la distribución espacial de las actividades económicas con modelos geométricos no es sostenible desde el punto de vista del método científico.

Dentro de un enfoque histórico-estructural, es necesario jerarquizar los factores de localización, puesto que el costo del

cuando se considera la participación porcentual del PIB en los servicios para diferentes niveles de desarrollo la relación es difusa. En 1973, tres de los cuatro grupos de países según ingresos tienen 62% del PIB en servicios, y únicamente en los menos desarrollados se observa una cifra significativamente menor de 52%, pero que crece más que en los demás grupos (Daniels, 1985: 47).

transporte y de la mano de obra puede depender de la construcción de un vasto conjunto de obras de infraestructura, de equipamiento y servicios públicos ("economías de urbanización" más que "factores de aglomeración"), que determinan la disponibilidad y el costo del transporte, así como la reproducción de la fuerza de trabajo.

Si bien es cierto que el empresario tenderá a localizar su empresa donde minimice costos o maximice utilidades, o ambas cosas, su decisión individual está histórica y socialmente determinada por la construcción secular de un monumental conjunto de obras de infraestructura o condiciones generales de la producción que, en conjunto, constituyen una fuerza de producción socializada. Paralelamente, se van yuxtaponiendo una serie de factores secundarios incorporados en las teorías convencionales de la organización territorial de las actividades económicas, tales como la magnitud del mercado, las economías interindustriales, la concentración de la fuerza de trabajo, los aparatos de gestión gubernamental, entre otros.

El proceso anterior explica el *cómo* ocurre la localización, al igual que lo hacen las teorías de corte neoclásico, pero no el *porqué*. Se plantea la hipótesis, apoyada en los resultados del análisis de la concentración industrial de la Ciudad de México, de que el inmenso conjunto de condiciones generales de la producción constituyen un colosal capital socializado que traslada valor a las mercancías, elevando las tasas de ganancia de las empresas localizadas en las grandes metrópolis (Garza, 1985: 308 y 316).¹⁴ Por el momento, sin embargo, interesa constatar si existe un patrón de localización característico de los principales tipos de servicios, en espera de identificar los determinantes que lo explican en el subsiguiente desarrollo de la investigación de la que este libro forma parte.

Las empresas de *servicios de consumo inmediato*, por la naturaleza intangible, imposibilidad de almacenamiento y exportación de sus servicios (excepto el comercio), tienden a localizarse lo más

¹⁴ Las instituciones empresariales están muy conscientes de esta realidad. Por ejemplo, Janet Kavinoky, directora de asuntos de infraestructura de transporte de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, señala que la falta de inversión pública en infraestructura podría tener consecuencias económicas catastróficas: "Muy pronto se nos va a agotar la capacidad [instalada], y eso pondrá frenos severos a la productividad, la tasa de ganancia y nuestro modo de vida" (Brooks, 2007: 44).

cerca posible de sus consumidores, y existe cierta proporcionalidad con la importancia económica y demográfica de la ciudad.¹⁵ Por el contrario, el comercio y los servicios duraderos (al consumidor) pueden exportarse y almacenarse, y considerando el mayor umbral de mercado que presentan conforme a la concentración de actividades de mayor sofisticación técnica y economías de escala, tienden a concentrarse en las grandes metrópolis: "habrá relativamente pocos centros urbanos en los cuales los servicios de alto nivel se localicen, y serán básicamente grandes" (Stanback, 1979: 76).

El proceso de concentración de los servicios duraderos se acentúa por los cambios tecnológicos en la transportación, principalmente el uso extendido del automóvil, la especialización del comercio en grandes tiendas departamentales en centros comerciales, y la existencia de instituciones educativas y hospitalarias especializadas, así como por las crecientes economías de aglomeración y urbanización (Daniels, 1985: 123; Ochel y Wegner, 1987: 38).

De esta suerte, se puede pensar en la existencia de una jerarquía de los servicios al consumidor por sus diferentes tipos, según la cual en los principales centros metropolitanos se ubicarán los más sofisticados con demanda a escala nacional, además de todos aquellos de rangos inferiores existentes en el resto de las ciudades; en el estrato de ciudades intermedias tendrán una menor variedad de servicios, principalmente los requeridos por la población local y de las ciudades menores de su *hinterland*; finalmente, las ciudades pequeñas poseen una más restringida oferta de servicios para satisfacer los requerimientos del mercado local (Stanback, 1979: 95). Sus necesidades de servicios superiores los obtienen de las ciudades intermedias, las grandes o la principal metrópoli, según corresponda.

En contraste con los servicios al consumidor, los orientados al productor tienden a localizarse en unas pocas metrópolis, las cuales disponen de las más sofisticadas y variadas infraestructuras urbanas gracias a gigantescas inversiones públicas (economías de

¹⁵ "La distribución espacial de los servicios 'residenciales', tales como el comercio al menudeo, bienes de consumo básico y servicios del gobierno local, pero también muchos servicios de educación, salud y cuidados personales, dependen del número y la densidad de la población y del nivel del poder de compra de los residentes" (Ochel y Wegner, 1987: 38).

urbanización). Estas urbes permiten, además, tener sustantivas ventajas de aglomeración por concentrar la más diversificada gama de actividades económicas y oferta de mano de obra calificada (Daniels, 1985: 183). En las metrópolis tienden a localizarse las modernas empresas de servicios al productor en informática, servicios profesionales complejos, así como finanzas y seguros, que demandan los grandes corporativos: "... las oficinas centrales u oficinas regionales de las corporaciones de servicios y manufactureras tienden a procurar una misma localización, tan cercana como sea posible..." (Daniels, 1985: 184).

Este proceso ocurre en el sistema urbano de los Estados Unidos y destaca la desconcentración de las nuevas actividades manufactureras de alta tecnología hacia ciudades medias del "sunbelt", mientras que

... muchos de los principales centros manufactureros del "snowbelt" de la era industrial han tenido un éxito relativo en reestructurar sus economías fuera de la excesiva dependencia de actividades industriales tradicionales, mediante el crecimiento de las actividades de los complejos corporativos, del sector gubernamental y actividades sin fines de lucro, reteniendo como centros de servicios especializados su importancia económica o dominio dentro del sistema urbano [Noyele y Stanback, 1983: 7].

En Europa se observa un patrón territorial similar y los servicios más dinámicos, principalmente los servicios corporativos, los de cómputo y telecomunicaciones "... tienden a fortalecer el viejo patrón de la distribución regional de los servicios...", consolidando las tradicionales concentraciones metropolitanas y regionales, como Île de France, la región del Gran Londres y el sureste inglés y Lombardía, Italia, con centro en Milán (Ochel y Wegner, 1987: 37-38). La atracción de las principales áreas metropolitanas para las firmas de publicidad, computación, investigación de mercado, consultorías profesionales de diversos tipos (legales, contables, ingeniería, etc.), bancos y seguros, entre otras, se debe a las ventajas de las grandes ciudades en economías de aglomeración, rápido acceso a la información, a los clientes, la disponibilidad de la mejor infraestructura de comunicaciones y transportes, oferta flexible de edificios de oficinas, mercado diversificado de empleados y traba-

jadores, concentración de las universidades y los centros de investigación, entre las principales. Todo ello es posible gracias a las crecientes y monumentales inversiones públicas en obras de infraestructura, vialidad y equipamiento, sin lo cual la aglomeración de firmas no es viable. La Revolución Terciaria tenderá, por ende, a acentuar los desequilibrios regionales de los países (Ochel y Wegner, 1987: 39).

Considerando que los mecanismos del mercado han conducido a una distribución muy desequilibrada de los servicios al productor, y en menor medida los del consumo duradero, los gobiernos de varios países europeos han intentado modificar la tendencia con políticas de permisos, subsidios y ayudas a las inversión, agencias de información de alternativas de localización, etc., con escaso éxito si lo que se persigue es lograr cierta desconcentración hacia las regiones atrasadas. No obstante, se observan algunos resultados positivos en el interior de las regiones más concentradas, como el sureste de Inglaterra y la región del gran París (Daniels, 1985: 251).

Concentración de los servicios al productor en América Latina

Los países del Tercer Mundo no han experimentado la Revolución Terciaria y no observan las transformaciones en las superestructuras que caracterizan a las naciones posindustriales, enfrentando más bien los desafíos que les representa culminar su evolución industrial, por lo que la investigación del sector terciario capitalista es muy escasa, y más aún la relativa a sus características espaciales. En los países de América Latina, sin embargo, durante las últimas dos décadas se han aplicado políticas neoliberales que han impactado su estructura económica, dinamizando algunas ramas de los servicios al productor, como las consultorías internacionales, las comunicaciones, los medios de difusión y, sobre todo, las actividades financieras.

Durante la etapa sustitutiva de importaciones en América Latina, la principal ciudad en los países más grandes experimentó una rápida industrialización, que conformó un sistema urbano preeminente con una elevada concentración demográfica y econó-

mica en su principal ciudad: Santiago, Buenos Aires, Caracas, Montevideo, Lima, São Paulo y la Ciudad de México. En los años setenta ocurre una desconcentración relativa de las manufacturas hacia ciudades medias, en especial las aledañas a las grandes metrópolis. A partir de los ochenta los países latinoamericanos más grandes observan una expansión terciaria al incorporarse a la corriente neoliberal, como se señaló, lo cual conduce a un nuevo proceso de concentración en las grandes ciudades de las actividades terciarias superiores, esto es, las orientadas al productor, como se verá en el capítulo VI en el caso de la concentración financiera.

Independientemente de las diferencias entre los bienes y los servicios, se puede considerar que la teoría económica neoclásica y la economía política, cada una con sus andamiajes conceptuales y metodológicos, son útiles para entender el funcionamiento de la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios. A partir de esta premisa, y considerando la creciente hegemonía de los servicios y su impacto en la organización espacial de la población y las actividades económicas, se percibe una clara tendencia hacia la elevada concentración espacial de los servicios al productor y de difusión. El análisis en profundidad de la servicialización de las economías nacionales y las tendencias de su organización espacial es fundamental para entender su evolución macroeconómica en las últimas décadas del siglo xx y las primeras del xxi, cuando del avance de la Revolución Terciaria dependerá el futuro económico y social de las naciones.

CONCEPTUALIZACIÓN DEL ANÁLISIS DEL SECTOR SERVICIOS EN MÉXICO

México experimenta una transformación muy significativa en la estructura de su producción en el siglo xx, pasando de una economía de agroservicios a otra hegemónicamente terciaria. Efectivamente, en 1895 el sector primario era el más importante, pues absorbía 40.9% del PIB total; le seguían el terciario con 37.9% y el secundario con únicamente 14.4% (cuadro I.3). A partir de 1910 el terciario se constituye en el principal sector con 38.3% del PIB total, seguido por el primario con 35.6% y el secundario con 16.9 por ciento.

México experimenta una rápida industrialización de 1950 a 1960, durante el epicentro del llamado "milagro económico mexicano" y el sector manufacturero se eleva de 24.6 a 27.7%, máximo valor alcanzado en todo el siglo xx. El terciario presenta menor dinamismo, pero aun así incrementa su participación a 48.0% en 1960, casi la mitad de la economía nacional. Como corolario, el primario prosigue con su imparable declive, bajando a 18.9% del producto mexicano (cuadro I.3).

A partir de entonces las manufacturas del país inician una tendencia decreciente y bajan a 25.8% del PIB en 2003. Por el contrario, el terciario continúa su imparable dinámica: eleva su participación a 67.6% del PIB en 2003, lo que evidencia un perfil hegemónicamente terciario del México del siglo XXI. Esta magnitud, sin embargo, es más de 10 unidades porcentuales inferior a la de los Estados Unidos, lo que no obsta para concluir que el país está inmerso en un proceso de servicialización que podría tipificarse como dependiente.

Cuadro I. 3
México: estructura del producto interno bruto, 1895-2003
(porcentajes)^a

Año	Primario	Manufacturero	Terciario
1895	40.9	14.4	37.9
1910	35.6	16.9	38.3
1930	24.3	18.3	44.5
1940	22.6	21.7	47.7
1950	22.5	24.6	47.1
1960	18.9	27.7	48.0
1970	11.6	23.8	53.6
1980	8.4	23.6	58.2
1990	6.6	25.8	64.6
2000	5.5	27.5	65.5
2003	5.9	25.8	67.6

Fuente: Etelberto Ortiz Cruz (2006), "El sector servicios en la transformación de la estructura económica, 1900-2003", en Gustavo Garza (coord.), *La organización espacial del sector servicios en México*, México, El Colegio de México.

^a Las tres columnas no suman 100% porque se excluyen, básicamente, las actividades extractivas.

En términos de la estructura laboral, en 1950 los sectores terciario y secundario en México representaban únicamente 25.7 y 15.9% de la población económicamente activa (PEA), mientras que el primario absorbía 58.4%, lo cual evidenciaba el perfil esencialmente rural de la nación. En los siguientes 20 años, periodo de rápido crecimiento económico dentro del denominado "milagro económico" mexicano, el sector de servicios y el industrial fueron muy dinámicos, y se elevaron a 37.6 y 23.0%, respectivamente. Como corolario, el primario se reduce a 39.4% (cuadro I.4). Durante los años setenta, aún dentro del periodo de acelerado desarrollo económico, los servicios y la industria continúan ascendiendo en forma paralela, alcanzan 43.6 y 27.5% de la PEA nacional. Durante la "década perdida" de los ochenta ocurre un punto de inflexión en la dinámica macroeconómica nacional al entrar el país en una prolongada recesión. El sector secundario pierde dinamismo drásticamente y su participación en 1991 se desploma a 23.1% de la PEA del país, mientras el terciario continúa aumentando hasta llegar a 50.1% (cuadro I.4).

Los Estados Unidos superaron el 50% de su población laboral en el terciario en 1950, con lo que se constituyen en la primer nación posindustrial. Con base en esto, podría decirse que México se encuentra al menos 50 años atrás de la evolución de la estructura del empleo estadounidense, dejando de lado las características de las ramas que constituyen al sector, pues en el país la cifra se eleva en cierta medida por la expansión del terciario informal.¹⁶

En 2000 México avanza en el proceso de servicialización de su economía, y la PEA terciaria llega a 55.2% de la total, más que duplicando el 26.7% de la industria. Sin embargo, esta última supera la magnitud de 1991, pero no logra alcanzar la de 1979. El aumento de las manufacturas se debe básicamente a la dinámica de las empresas maquiladoras, que elevan los empleos de 446 mil en 1990

¹⁶ Considerando que la información utilizada es de las encuestas de empleo, éstas incorporan más que los censos de población "... la captación de ocupaciones precarias y no remuneradas..." (García, 1994: 39). En el análisis por ramas de actividad y por sexos, se observa efectivamente un marcado aumento en la actividad comercial femenina y en los servicios personales en los hombres, por lo que el mayor crecimiento del terciario en los ochenta ocurre en "...los servicios con ocupaciones más precarias..." (García, 1994: 43).

Cuadro I.4
México: población económicamente activa por grandes sectores de actividad, 1950-2003
(porcentajes)

Sector y rama de actividad	1950	1970	1979	1991	2000	2003
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sector primario	58.4	39.4	28.9	26.8	18.1	16.8
Agropecuario	58.4	39.4	28.9	26.8	18.1	16.8
Sector secundario	15.9	23.0	27.5	23.1	26.7	24.8
Minería, energía y manufacturas	13.2	18.6	21.1	17.0	20.2	18.1
Construcción	2.7	4.4	6.4	6.1	6.5	6.8
Sector terciario	25.7	37.6	43.6	50.1	55.2	58.4
Comercio	8.2	9.3	13.8	15.9	17.6	24.3
Servicios ^a	13.2	22.6	29.3	33.6	37.2	33.7
Otros y no especificado	4.3	5.7	0.5	0.6	0.4	0.4

Fuente: 1950 a 1991, de Brígida García, "Determinantes de la oferta de mano de obra en México", *Cuadernos de Trabajo*, 6, Secretaría del Trabajo, 1994: 37; 2000, Encuesta Nacional de Empleo (www.stps.gob.mx); 2003, INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 2003.
^a Incluye comunicaciones y transportes.

a 1.3 millones en 2000.¹⁷ Finalmente, en 2003 el proceso de servicialización continúa y el sector terciario avanza a 58.4% de la PEA nacional, mientras el secundario se reduce a 24.8% y el primario a 16.8 por ciento.

Comparando la participación de los servicios en el país de 58.4% en la PEA con 67.6% del PIB en 2003, se deduce que, contra lo que convencionalmente se piensa, es un sector con relativamente alta productividad, mientras que en el secundario sus participaciones son más o menos proporcionales en alrededor de 25% ese año, mientras que el primario es verdaderamente de baja productividad (cuadros I.3 y I.4). En el capítulo VIII se realiza una cuantificación de los niveles y tendencias de la productividad de las actividades terciarias en México y en su ciudad capital.

Considerando que México es un país de desarrollo intermedio que no ha logrado superar la dependencia financiera y tecnológica de los países hegemónicos, el que su población ocupada sea mayoritariamente terciaria desde 1991 no implica necesariamente que haya iniciado su etapa posindustrial al igual que lo hicieron los países desarrollados de los cincuenta a los setenta del siglo pasado. Para profundizar en esta cuestión, se requerirá un análisis pormenorizado de la composición sectorial de la fuerza de trabajo para identificar la participación de los sectores modernos, tradicionales e informales, con el fin de determinar si México está en una etapa de transición hacia la sociedad posindustrial. Paralelamente, habría que estudiar el fenómeno de la distribución territorial de los servicios para identificar el patrón espacial seguido, así como sus implicaciones para el desarrollo económico y social del país en algunos escenarios al futuro.

Con base en los conceptos analizados en los acápites anteriores, el propósito de este libro es efectuar un estudio sistemático de la dinámica y estructura de los servicios en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México en el periodo 1960-2003, con lo que se pretende desentrañar algunas de las principales peculiaridades espacia-

¹⁷ Ante la desaceleración de la economía de los Estados Unidos en 2001 y 2002, así como la pérdida de competitividad de las maquiladoras en México respecto a las chinas, los empleos en esta industria se han reducido desde un máximo de 1.348 millones en octubre de 2000, a 1.071 millones en julio de 2003, esto es, 20.5% (INEGI, Estadísticas Económicas, www.inegi.gob.mx).

les de las actividades de servicios formales en México y determinar las perspectivas de la Revolución Terciaria en el país y su metrópoli central. Para culminar este primer capítulo de corte metodológico y articularlo, en una primera instancia, con los capítulos II, III y IV y, en una segunda, con el análisis estadístico de la evolución del sector de los servicios en México en los capítulos restantes, se presenta a continuación una descripción detallada de las definiciones de los servicios existentes y se propone una de corte positivo más exhaustiva. Finalmente, se diseña una tipología de las ramas de servicios a considerar en el análisis empírico con base en los censos comerciales y de servicios de México que se efectúa en el capítulo V.

Una definición general de los servicios

No se ha logrado elaborar una definición universal de las actividades de servicios, a pesar de su milenario origen y evolución. Más bien suelen caracterizarse por algunos de sus atributos, predominando dos caracterizaciones teóricas: 1) según peculiaridades físicas y de comercialización; 2) conforme algunos aspectos de su proceso de producción.

Como ejemplo de las primeras, se mantiene la concepción de Smith del siglo XVIII en las siguientes definiciones:

- 1) La producción de 'bienes' consiste en productos materiales que son típicamente almacenables y transportables. La producción de 'servicios' resulta en actividades que no son almacenables y usualmente requiere la interacción directa con el consumidor (Stanback, 1979: 5).¹⁸
- 2) Lo más que puede decirse en términos generales es que los servicios comprenden un grupo extremadamente heterogéneo de actividades económicas que generalmente tienen poco en común, excepto que su principal producto la mayoría de las veces es intangible (Shelp *et al.*, 1984: 11).

¹⁸ Esta concepción se halla muy generalizada. Por ejemplo, se dice que "... por definición los servicios personales implican una relación de uno a uno entre el que lo proporciona y el que lo recibe" (Shelp *et al.*, 1984: 2).

- 3) Es probablemente más fácil expresarlos (los servicios) como el intercambio de mercancías que pueden ser vendibles o proporcionadas por agencias públicas, las cuales usualmente no tienen una forma tangible (Daniels, 1985: 1).

Como definiciones que subrayan algunos rasgos del proceso productivo de los servicios, se tienen:

- 4) "... incluyen todo lo que no sea producto agrícola o de las manufacturas" (Petit, 1986: 10).¹⁹
- 5) "... el cambio en la condición de una persona o bien perteneciente a una unidad económica, que es producido como resultado de la actividad de alguna otra unidad económica, con el previo acuerdo de la primera persona o unidad económica" (Hills, citado por Nicolaidis, 1989: 8).²⁰
- 6) "... los servicios son actividades económicas que se proporcionan durante cierto tiempo, en determinado lugar y que producen un cambio útil en o para el recipiente del servicio. Éstos son realizados por: (a) la acción del productor para el recipiente; (b) el recipiente proporciona parte del trabajo; (c) el recipiente y el productor interactúan en la elaboración del servicio" (Riddle, citado en Nicolaidis, 1989: 9).²¹

¹⁹ Esta afirmación, ampliamente utilizada, los define por lo que no son, constituyendo una negación respecto a las actividades primarias y secundarias.

²⁰ Esta definición supone que la producción de los servicios implica necesariamente la participación simultánea de dos unidades económicas (productor y consumidor). Si bien esto es válido para un grupo de servicios, como los restaurantes, salones de belleza, salud, educación, etc., no lo es para el comercio ni para los principales servicios financieros, como tarjetas de crédito, depósitos bancarios y seguros de vida. Ni el que adquiere el seguro de vida, ni la compañía que se lo vende, quieren que ocurra el cambio para lo que se contrata el servicio (el fallecimiento del cliente). De cualquier modo, mientras esto no ocurre, no se tiene ningún cambio en la condición del adquirente, como lo señala la definición de Hill. Al centrarse en el concepto del "cambio en la condición" la definición no distingue claramente entre bienes y servicios (Nicolaidis, 1989: 9). Al consumir un bien alimenticio comprado en un supermercado, se cambia la condición del comprador y no es servicio.

²¹ Nicolaidis considera esta definición más comprehensiva que todas las anteriores al incorporar el tiempo y la participación del comprador, además de que se centra en la producción del servicio que constituye una forma de transacción económica. Sin embargo, en este trabajo se piensa que no logra diferenciar nítidamente los servicios de los bienes, pues, por ejemplo, la adquisición de un automóvil

- 7) Un servicio puede ser definido como un acuerdo o promesa del que lo provee, para ejecutar ahora o en el futuro una serie de tareas en un periodo específico para alcanzar un objetivo particular (Nicolaidis, 1989: 9-10).²²

Considerando todos estos intentos de definición y la dificultad de elaborar una definición general de los servicios satisfactoria que incorpore algún rasgo esencial de su heterogénea naturaleza que los diferencie de los bienes, se puede explicar el pragmatismo de utilizar la concepción residual que los identifica como aquellas actividades económicas que no se clasifiquen en el sector primario (agrícolas, ganaderas, silvícolas y pesqueras) ni en el secundario (manufacturas, construcción y electricidad).²³ Los servicios se agrupan, por exclusión, dentro del sector terciario que incluye las comunicaciones y el transporte, el comercio y los servicios propiamente dichos, esto es, las actividades bancarias y de seguros, los hoteles y restaurantes, las amenidades, atención de la salud, educación, así como el sector gobierno. Se suelen denominar en su conjunto "servicios". Se afirma que esta alternativa no es una verdadera definición, puesto que no los caracteriza por lo que son (Shelp *et al.*, 1984: 11).

vil o un instrumento musical se adapta completamente a la definición de servicio; "proporcionan durante cierto tiempo, en determinado lugar, y producen un cambio útil para el recipiente", además de que éste, al conducir el auto o tocar el instrumento, "interactúa" con el proveedor.

²² En esta definición Nicolaidis subraya que los servicios son un *proceso o transacción*, a diferencia de los bienes, que son objetos, pero considera que pueden no producir un cambio en el comprador; elimina la situación de simultaneidad y transitoriedad de su producción y consumo, así como evita las dificultades lógicas de las definiciones que identifican los servicios con intentos de cambios (Nicolaidis, 1989: 10). Posiblemente esta perspectiva oriente las futuras definiciones hacia los aspectos mercantiles de la producción de los servicios, pero fracasa también al no diferenciarlos de las transacciones de los bienes. La compra de cualquier bien es una transacción monetaria y, si se considera la garantía que muchos tienen, se obtiene un acuerdo incluso por años (en la venta de automóviles usualmente se ofrecen tres años de garantía). ¿Existirá verdaderamente algún proceso o insumo especial para la producción de los servicios que los distinguen de los bienes manufactureros y agrícolas?

²³ Aun esto es relativo, pues algunos autores, como Colin Clark, incluyen la construcción en el sector terciario, pero para la mayoría es secundario: "Podemos dar una definición precisa de la industria como la transformación continua, en gran escala, de materias primas en productos transportables. [...] la palabra *transportables* excluye los procesos de edificación, construcción e instalación, que es más conveniente incluir en la industrias de servicios" (Clark, 1980: 351).

Desde la perspectiva de la economía política, aunque se intenta una definición positiva de los servicios, también se centra en la supuesta coincidencia temporal y espacial de su consumo, como las primeras definiciones anteriores. Apoyándose en ciertas afirmaciones de Marx muy superadas ("... los servicios [...] se consumen en el momento en que se producen"; "Su efecto útil sólo puede obtenerse en el momento de su producción"; Marx, citado en Burger, 1970: 24), esta autora los define como sigue:

Toda actividad social regular puede ser considerada como servicio si tiene la característica —entre otras— de que el proceso, la utilización y los resultados de la actividad (inclusive su distribución), coinciden en tiempo y espacio [Burger, 1970: 25].²⁴

Al subrayar, al igual que las definiciones más elementales, la simultaneidad espacio-temporal de los servicios, se siguen considerando básicamente aquellos característicos de la primera etapa del capitalismo. Desde las últimas décadas del siglo xx y en los albores del xxi, el desarrollo tecnológico de la electrónica y la computación hace posible una separación revolucionaria entre el lugar de producción y el de consumo de los servicios, permitiendo su exportación ampliada (Baumol, 1986: 196; Nicolaidis, 1989: cap. 3).

En un creciente número de servicios desaparece la vieja asociación en tiempo y espacio que los caracterizaba. Existe una gama de servicios muy recientes, como la internet, los discos compactos y de video, los servicios de televisión contratada, clases por televisión o internet, telefonía inalámbrica, etc., que no se ajustan a las definiciones tradicionales, pues, además de poseer un componente material (los discos compactos, el *software*, los teléfonos celulares), son completamente almacenables, transportables y de larga duración. Tampoco requieren la interacción personal del productor y el consumidor. Lo mismo puede ocurrir con los servicios de programas de computadora, asesoría jurídica, de ingeniería, financiera, que se pueden realizar a miles de kilómetros del consumidor y en tiempos diferentes.

²⁴ Agrega que sería un error considerar que las actividades definidas con esa característica general tienen económicamente las mismas funciones, por lo que se deben agrupar los diferentes servicios según sus aspectos económicos más comunes, dada la gran heterogeneidad del agregado general de la actividad (Burger, 1970: 25).

La diferenciación de bienes y servicios se torna más compleja, pues estos últimos suelen estar plasmados en artículos físicos (como los discos compactos y el *software* señalados). No obstante, aun los servicios de arquitectura o ingeniería impresos en planos (bienes), o el *software* en serie o de programación especial grabados en discos compactos, lo que se adquiere es el servicio que representan, y no el papel o el disco.²⁵ Igualmente impreciso es el caso de las medicinas de patente, pues sus elevados precios reflejan más bien la inversión en investigación para descubrirlas, que los insumos para producirlas, que suelen representar una pequeña fracción del precio.

En términos del tiempo de consumo, se pueden tener servicios tradicionales de larga duración, como la renta de las casas o su hipoteca (si es comprada), los seguros de vida, los servicios dentales y médicos, todos los cuales se utilizan por más tiempo que muchos bienes. En general, lo mismo bienes que servicios pueden ser clasificados como de consumo inmediato, intermedio y duradero.²⁶

Llevado a los extremos, se podría afirmar, por el lado de los servicios, que como tienen una dimensión material, eso es lo que se compra y lo demás es una especie de "ilusión"; por el lado de los bienes (desde cierta perspectiva marxista), que lo que se adquiere es su valor de uso y que el valor de cambio sólo refleja trabajo pasado, o sea, un servicio (Nicolaidis, 1989: 10-11).

El dilema planteado se resuelve considerando que cualquier mercancía puede clasificarse como bien o como servicio dependiendo de las relaciones sociales que se construyan en su proceso de producción, distribución y consumo. Si se compra un automóvil totalmente ensamblado, como suele ocurrir, se está adquiriendo un bien físico, pero si se compran todas las piezas en forma individual y se contrata con un taller mecánico que lo arme, se está comprando un servicio: "La diferencia crucial es el método y la naturaleza de la transacción mediante la cual el consumidor ad-

²⁵ Incluso se ha sugerido que los *software* en discos compactos básicos que se venden en serie (Windows, de Microsoft, por ejemplo) son bienes, mientras que si se trata de un programa solicitado especialmente es un servicio (Nicolaidis, 1989: 10).

²⁶ Se ha clasificado a los servicios también como perecederos (corte de pelo, lavandería, restaurantes, etc.), semidurables (tratamiento dental, mantenimiento de aparatos domésticos, etc.) y duraderos (educación universitaria, servicios financieros e hipotecas, membresía de un club, etc.) (Daniels, 1985: 6).

quiere el auto" (Nicolaidis, 1989: 11). Otro ejemplo es si se compra el auto o se renta por todo el tiempo de su duración; en un caso se adquiere un bien y en otro un servicio, pero la posesión y la función de transportación es exactamente la misma. Más aún, cuando se compra el automóvil para utilizarlo como taxi, se tiene la adquisición de un bien para prestar un servicio, igual que con el equipo de cocina de un restaurante. Nicolaidis concluye:

Por ende, lo que hace a un servicio no depende de ninguna ley natural inmutable ni de las características del producto o la realización del servicio. Ello depende de cómo los agentes económicos hacen la transacción y de cuál aspecto de la actividad económica es examinado [Nicolaidis, 1989: 11].²⁷

Existe, por ende, un *continuum* de posibilidades entre las características de los bienes y servicios. Su clasificación en uno u otro caso dependerá de su utilización, forma y ciclo de la producción, así como de la naturaleza de la transacción, esto es, del conjunto de mediaciones sociales que caracterizan al sistema económico.²⁸ En cualquier caso, se tiene que considerar el *propósito* de realizar la clasificación entre bienes y servicios. Si se persigue únicamente contar con una taxonomía que permita medir los cambios en la composición de la estructura de la producción en un periodo determinado para fines del análisis del desarrollo y la evolución económica de las naciones, lo recomendable es idear una clasificación de las mercancías por ciertas características homogéneas, y preservarlas en forma consistente y comparable a lo largo del tiempo. Todo ejercicio de este tipo tiene cierto grado de arbitrariedad, por lo que intentar una definición rigurosa y excluyente de los bienes y de los servicios constituye un falso problema.²⁹

²⁷ Nicolaidis agrega que la percepción de los servicios como una forma de transacción económica tiene la ventaja de que pueden ser tratados con los instrumentos tradicionales del análisis económico.

²⁸ Desde esta perspectiva se comprende también la posición del grupo de economistas del siglo XIX (Bastiat, Colson, etc.) que consideran que toda actividad económica es un servicio, incluyendo agricultura y manufacturas (*vide supra*).

²⁹ A la dificultad de disponer de una definición inobjetable de los servicios, se agrega la problemática de definir el comercio internacional de los servicios, siendo que algunas veces se define según la residencia del productor, y otras según la nacionalidad de la empresa (Feketekuty, 1990: cap. 5).

En un intento de incorporar toda la gama de nuevos servicios dentro de una definición positiva, así como la relatividad que revisten según la forma de su adquisición, en este trabajo se definen como sigue:

Los servicios son todas las actividades del trabajo social —empresas e individuos— caracterizados por: 1) producir efectos útiles demandados por consumidores y productores; 2) tener como uno de sus componentes esenciales el conocimiento y/o la destreza de quienes los proporcionan; 3) realizarse con este elemento básico incorporado, aunque sean indispensables bienes agrícolas o industriales para concretarlo, lo que les confiere una dimensión material que puede o no manifestarse en ellos o para quien los adquiere; 4) una forma de apropiación socialmente determinada según la cual pueden ser gratuitos si los proporciona el Estado u organizaciones sin fines de lucro, o adquirirse en empresas o personas por un precio determinado; 5) poder ser de consumo inmediato o duradero pero, a diferencia de los bienes, la relación comprador-vendedor se mantiene durante todo el tiempo de su vigencia o usufructo.

El componente de la destreza y el conocimiento en la caracterización de los servicios (inciso 2) se ha señalado como uno de los rasgos comunes de todos sus tipos, pues su producción "... entraña una actividad de carácter profesional que exige cierto grado de cualificación personal... y un menor grado de capacidad manual" (Gershuny y Miles, 1988: 33). En realidad, el componente del conocimiento se ha ido elevando a medida que avanzan las naciones posindustriales, considerándose que las actividades económicas motrices son cada vez más las basadas en la ciencia y el desarrollo tecnológico, lo que produce la emergencia de nuevas élites técnicas.³⁰ En los Estados Unidos el principal sector empleador son los servicios basados en el conocimiento (educación, salud, medios de comunicación, servicios empresariales, computación, etc.), que elevaron su participación en el total de la fuerza de trabajo de 36.6% en 1975 a 52.6% en 2005, mientras que los servicios terciarios con-

³⁰ Incluso el componente de baja o alta preparación del trabajador en servicios implica ciertas propiedades de localización, y las de menor preparación son más descentralizadas que las de mayor calificación (Prince y Blair, 1989: 60; citando a Doreen Massey).

vencionales bajaron de 33.0 a 28.5%, sumando ambos 81.1% en 2005. Las manufacturas especializadas disminuyeron en esos años ligeramente, de 2.7 a 2.3% (cuadro I.1). Para 1967 se había estimado que únicamente los empleos vinculados a producción, procesamiento y distribución de la información generaron 53% del ingreso nacional en los Estados Unidos (Porat, citado en Feketekuty, 1990: 84-85). El conocimiento y la destreza son para los servicios como la tierra para la agricultura y los insumos para las manufacturas, esto es, su factor de producción principal.

Como la agricultura y las manufacturas requieren servicios, la producción de éstos necesita de bienes agropecuarios e industriales (inciso 3). Un restaurante, por ejemplo, tendrá que poseer un conjunto significativo de artículos manufactureros, como mesas, vajillas y cubiertos, manteles, cafeteras, estufas, refrigeradores, etc., así como adquirir periódicamente todos los productos agropecuarios para elaborar los alimentos. El ingrediente que lo hace servicio es el conocimiento de los que elaboran los platillos, así como el relacionado con la administración del negocio. El nivel del entrenamiento puede ir de una sencilla cocinera con conocimientos prácticos, hasta un chef con estudios formales de "Cordon Blue" en Europa. Para grabar un disco compacto se requiere todo el equipamiento industrial de los estudios de grabación y el local adecuado, así como el disco con su estuche y elementos gráficos, pero su elemento definitorio es el cantante o los músicos, o uno y otros. Tanto en la comida del restaurante como en el disco, y según la definición en todos los servicios, hay insumos materiales, pero su componente básico —el conocimiento y la destreza— es incorpóreo. Sin embargo, en cuanto disco o comida elaborada, adquieren una forma física. Cine o teatro, aunque también requieren complejos equipos industriales, el arte y el conocimiento esencial en su realización adquieren forma física accesible al contacto del usuario.

En el inciso 4) de la definición se incluyen los servicios públicos gratuitos, tales como ejército, policía, parques, administración, escuelas y hospitales sin cobros. También se incorporan los pagados, como los profesionales y bancarios, que pueden ser intermedios o duraderos, y su ejecución no coincide necesariamente en el tiempo y en el espacio, por lo que no se ajustan a las definiciones conven-

cionales. Éstos necesitan de mayor capacitación, generalmente universitaria de licenciatura o posgrado, además de locales de oficinas, computadoras, escritorios y sistemas de comunicaciones, pero su elemento esencial es el conocimiento de sus ejecutantes. También existen los servicios de alta tecnología como la internet, la elaboración del *software*, los cuales han sido altamente potenciados por el desarrollo científico y tecnológico.

En el inciso 5) se establece una peculiaridad única de los servicios, esto es, que se mantiene la relación entre productor y consumidor durante el tiempo de su duración. En los seguros de vida, las tarjetas de crédito, la renta de autos por años con opción a compra, la renta de viviendas u oficinas, etc., se mantiene dicha relación y usualmente se tienen que realizar pagos periódicos por ella mientras persista.³¹ Buen número de los servicios de consumo duradero revisten la forma de *transacción procesual*, es decir, que se extiende el vínculo mercantil productor-consumidor mientras que se esté usufructuando.

Finalmente, los servicios de amenidades, entre los que destaca por su amplia utilización la televisión, requieren que las manufacturas produzcan los aparatos de televisión, las caseteras y los aparatos de DVD, todo lo cual no es más que una extensión de los servicios y el elemento físico que se requiere para consumirlos. De esta suerte, servicios y bienes están inexorablemente yuxtapuestos dentro de una intrincada relación en su producción, que hace muy difícil alcanzar una definición que los deslinde en forma incuestionable. Sea como fuere, para visualizar sus nexos e intentar aclarar sus diferencias, fue útil analizarlos dentro de las teorías de generación del valor en el primer inciso de este trabajo. Por ahora sólo resta diseñar una tipología o agrupación de los servicios en forma funcional con la clasificación que presentan los censos comerciales y de servicios de México, incorporando algunas de sus características conceptuales presentadas.

³¹ En el caso de compras a largo plazo, como adquisición de vivienda con crédito hipotecario, se puede considerar que es el servicio financiero el que permite utilizar la vivienda, pues no se adquiere la propiedad hasta culminar el pago.

Tipología operativa de los servicios en los censos

Todo ejercicio taxonómico es relativo y tiene cierto grado de arbitrariedad, pues depende de los propósitos para los que se diseñe. Para analizar la evolución de los servicios en México se requiere idear una clasificación que adecue, hasta donde sea posible, las anteriores consideraciones conceptuales con la información de los censos comerciales y de servicios del país.

Un problema para clasificar los servicios es que su clasificación censal depende del tipo de empresa donde se realizan. Por ejemplo, los departamentos contables, de mercadotecnia, legales, de publicidad que existen en el interior de una planta industrial quedan clasificados dentro de las manufacturas, pero si la empresa cerrara esos departamentos y contratara esos servicios de despachos externos —aunque fueran las mismas personas que al dejar la fábrica fundasen una oficina—, evidentemente serían servicios. En la etapa de mundialización de la economía, las empresas manufactureras tienden a cerrar o a reducir drásticamente sus departamentos que no participan directamente en el proceso productivo, pues se juzga que es más económico y eficiente contratarlos en consultorías externas. Esta tendencia es utilizada por muchos autores para entender el aumento de las actividades de servicios dentro de la estructura productiva de los países, pero evidentemente está muy lejos de explicar su abrumadora relevancia. En sentido antinómico, puede afirmarse que dentro de las empresas manufactureras aún existe un fuerte componente de actividades terciarias que de considerarse fuera de la producción fabril, ésta disminuiría su participación significativamente.³²

Independientemente de la relatividad de toda clasificación de las actividades económicas, su análisis empírico exige agruparlas según ciertas características comunes. Lo importante, en todo caso,

³² En la industria maquiladora, por ejemplo, los salarios pagados a obreros y técnicos en 1990 representaron 78.5% de las remuneraciones totales, mientras que a los sueldos del personal administrativo les correspondió el restante 21.5%. Para 2004 estas magnitudes son de 73.7% y 26.5% (INEGI, SCNM, La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación, 1999-1999, 2000; y 1999-2004, 2005, México; www.inegi.gob.mx). Esto significa que en este último año alrededor de 25% de las remuneraciones totales en la industria maquiladora podría catalogarse como actividades de servicios.

es mantener una clasificación consistente en el análisis diacrónico de las diferentes actividades productivas.³³

Los servicios (incluyendo el comercio como distribución de bienes) pueden ser de dos grandes tipos: 1) mercantiles (que se venden por un precio); 2) no mercantiles (o económicos y no económicos, en Burger, 1970: 49). Ambos se pueden clasificar según el destino o tipo de demanda: al *productor*, al *consumidor* y *sociales*. Estas clasificaciones son muy aproximadas, pues dependen de las particularidades y la evolución de los estados nacionales, así como del nivel del desarrollo social alcanzado. La educación y la salud, por ejemplo, pueden ser totalmente un servicio mercantil, social, o coexistir ambos, como ocurre en México. Son básicamente sociales, al menos en apariencia, la administración pública; las funciones del ejército, la policía, los bomberos; el aparato judicial; las iglesias y otras organizaciones no lucrativas.

Es bien conocida desde los años treinta del siglo xx la clasificación de la estructura económica utilizada por Fisher y Clark, quienes agruparon las actividades económicas en tres sectores: 1) primario (agricultura, silvicultura, pesca y minería); 2) secundario (industria manufacturera, construcción, agua y electricidad); 3) terciario (comercio, transporte y comunicaciones, finanzas y servicios) (Noyelle y Stanback, 1983: 8). Aun en estas clasificaciones generales hay diferencias de opinión que evidencian el carácter arbitrario de toda taxonomía clasificatoria. Por ejemplo, Kuznets, en un escrito de 1958, incluyó en los servicios las actividades de transporte, comunicaciones y servicios públicos, y en otra publicación de 1966 las excluyó (Kuznets, 1958 y 1966; ambas obras citadas por Holland, 1987: 258).³⁴ Aunque esta clasificación general seguirá siendo útil para los estudios de la evolución del desarrollo económico en general, es demasiado agregada para investigar detalladamente la reestructuración en el interior de los sectores y sus interrelaciones.

³³ Al respecto Fisher señala: "La línea divisoria entre la producción secundaria y terciaria puede cambiar en diferentes tiempos y lugares. Si, no obstante, la definición seleccionada es útil para los propósitos que tenemos en mente, esta dificultad no debe avergonzarnos y, verdaderamente, aun para fines estadísticos los límites cambiables de este tipo no siempre deben ser condenados" (Fisher, 1939: 32; citado por Elfring, 1988: 19).

³⁴ También se mencionó en la nota 23 que Clark incluye en los servicios la construcción.

Por estas razones, los estudios empíricos sobre los servicios realizan nuevas taxonomías para su análisis, y prevalecen las que los agrupan según el tipo de consumidor, entre los que destacan los señalados por Burger: al productor, al consumidor y sociales. Dentro de este tipo, la tipología diseñada por Browning y Singelmann ha sido ampliamente utilizada. Se trata de una extensión de la de Fisher y Clark en un esquema de seis sectores: 1) Extractivo, 2) Transformativo, 3) Servicios distributivos, 4) Servicios productivos, 5) Servicios sociales, y 6) Servicios personales. Estos seis sectores se subdividen en 37 actividades económicas, siguiendo la clasificación de los censos de los Estados Unidos (Browning y Singelmann, 1978: 486).

Este tipo de clasificaciones se han aplicado básicamente utilizando información de la estructura de la fuerza de trabajo, y no del producto interno bruto (PIB). De esta suerte, se mezclan indistintamente los procesos productivos propiamente capitalistas con las producciones no capitalistas de los trabajadores por cuenta propia, que en los países subdesarrollados son muy amplios. En otras palabras, se presentan indistintamente las actividades mercantiles y no mercantiles, esto es, mercancías elaboradas bajo el modo de producción capitalista y servicios personales. Además, existe la limitación de que el consumidor, o destino de cada actividad, no suele ser homogéneo. Así, se considera a todo un sector como dirigido al productor, como los servicios profesionales, cuando también atienden a consumidores, y otros, como hoteles, que se clasifican al consumidor, también son utilizados por empresas.³⁵ Por añadidura, las actividades mercantiles pueden ser en pequeños establecimientos, como una tienda de abarrotes o un modesto sitio de comidas en barrio marginado, hasta las tiendas Wal Mart y los establecimientos de McDonald's.

En los censos de comercio y servicios de México se incluyen únicamente las actividades que se realizan en negocios establecidos en una dirección definida, por lo que se trata únicamente de los *servicios de tipo mercantil*, aunque de una gran gama de tamaños de

³⁵ Browning y Singelmann (1978: 488) aclaran que no es posible evitar la ambigüedad de varias actividades económicas, por ejemplo, el transporte se presenta en los servicios distributivos, siendo que sólo el de mercancías pertenece a ese sector, y el de pasajeros corresponde a los servicios personales.

establecimientos. Además de excluir los servicios públicos de los tres niveles de gobierno, no se consideran los personales que las familias contratan con empleadas domésticas, jardineros, albañiles, carpinteros, y otros renglones de actividades realizadas por trabajadores por cuenta propia, sin negocio en un establecimiento fijo (que pueden ser de manufacturas, como los muebles de los carpinteros, o de la industria de la construcción, en los trabajos de albañilería). Estos rubros no se incluyen en los censos pero sí en las Cuentas Nacionales, lo cual explica parte de la gran diferencia entre las dos fuentes de información. Los servicios financieros presentan grandes dificultades de comparabilidad entre los diferentes censos, por lo que se analizarán en forma independiente en el capítulo VI.

Considerando lo anterior, en la investigación del sector servicios con base en información censal es conveniente eliminar la categoría de "servicios sociales", puesto que la educación y la salud que incluyen corresponden a escuelas, médicos y hospitales privados que venden sus servicios en forma mercantil, como cualquier otro servicio. Tampoco se pueden incluir en la comparación de los grupos de servicios los gubernamentales, pues sólo se consideran en algunos censos, además de que habría que determinar su carácter social, ya que algunos suelen tener una dimensión mercantil más o menos sutil, dependiendo del servicio. Hasta donde la información lo permite, los servicios gubernamentales se estudian en el capítulo VII en forma separada del sector terciario en su conjunto.

Teniendo en cuenta todas estas consideraciones, para el objetivo central del presente libro —analizar la evolución de los servicios en la Ciudad de México y en el país de 1960 a 2003— se propone la siguiente clasificación, que fue sujeta a un complejo proceso de comparabilidad entre los siete censos considerados, según se describe pormenorizadamente en el Apéndice Metodológico 1:

I. COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR

1. Servicios profesionales

721. Servicios profesionales a empresas

- 2. Comercio de bienes de capital e intermedios
 - 731. Comercio al mayoreo
 - 732. Comercio de equipos industriales

II. COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR

- 3. Comercio de bienes de consumo inmediato
 - 811. Comercio de alimentos, bebidas y tabaco
 - 812. Supermercados
 - 813. Gasolineras y combustibles
- 4. Servicios de consumo inmediato
 - 831. Preparación de alimentos y bebidas
 - 832. Aseo y limpieza
 - 833. Recreación y esparcimiento
 - 834. Difusión e información
 - 835. Hoteles, moteles y posadas
- 5. Comercio de bienes de consumo duradero
 - 821. Bienes del hogar y personales
 - 822. Tiendas de departamentos
 - 823. Automotrices y autopartes
- 6. Servicios de consumo duradero
 - 841. Reparaciones
 - 911. Educación y cultura privados
 - 921. Salud y asistencia social privada

La principal limitación de esta taxonomía es, como ya se señaló, que la agrupación según tipo de consumidor dista mucho de ser homogénea. Por ejemplo, los servicios profesionales se clasifican como dirigidos al productor, pero parte de ellos ofrecen sus servicios a las personas, sea por caso, despachos de abogados y arquitectos. Por otro lado, los automóviles y autopartes, clasificados como consumo duradero, también se venden a empresas y negocios, por lo que presentan un componente "al productor".

Greenfield realizó para los Estados Unidos una estimación de la parte que algunas ramas de servicios atienden al productor (%):

1) Transporte 75, 2) Comunicaciones 50, 3) Finanzas 50, 4) Cuestiones legales 50, 5) Ingeniería 90, 6) Contables 90, 7) Misceláneos 75 y Gobierno 33 (Daniels, 1985: 7).

No se conoce la existencia de información de esta naturaleza en México para las ramas de servicios consideradas, además de que, de haberla, podría ser muy relativa. Por ejemplo, ¿en qué rubro clasificar los gastos de educación y salud, pues aunque se dirigen a consumidores son indispensables para el proceso productivo? En la práctica, este tipo de limitaciones se neutralizan por efectos inversos, esto es, si todos los servicios profesionales se asignan a los productores y los automóviles y autopartes a los consumidores, se intercambian participaciones reduciendo en buena medida los sesgos.

Asunto aún más complejo es la creciente complementariedad entre la fabricación de bienes y los servicios como insumos del proceso productivo, y viceversa. En primer lugar, para actividades terciarias de deportes, vacaciones, servicios médicos, etc., se requiere comprar una gran cantidad de bienes industriales, desde esquíes, ropa de playa, lentes, filtros solares, máquinas de rayos X, sofisticados equipos para estudios de resonancia magnética, cateterismo, y miles más. En segundo lugar, los requerimientos de insumos terciarios en la producción son crecientes, pues las empresas requieren modernizar permanentemente sus formas de gestión, producción y ventas, por lo que se necesita desarrollar la investigación, los procesos de ingeniería, mercadotecnia y publicidad, y finanzas, entre otras. En los años ochenta, en los Estados Unidos, 30% del PIB lo absorbían los servicios al productor (Bailly y Maillat, 1990: 42). Adicionalmente, cuando se producen bienes se promueve en forma multiplicada la generación de servicios, por ejemplo la producción de automóviles en Francia, que en 1980 ocupaba 500 mil trabajadores, pero la venta y reparación de automóviles, los transportes por carretera, las rentas de vehículos, las autoescuelas, entre otras actividades terciarias ligadas al automóvil, absorbían casi un millón de personas (Bailly y Maillat, 1990: 42). Existe, por lo tanto, una compleja interacción de los bienes y los servicios, de tal suerte que las fronteras y las relaciones de interdependencia de ambos se desvanecen, lo que tiende a hacer obsoleta su consideración independiente como procesos de producción muy diferenciados.

Independientemente de las diferencias entre los bienes y los servicios, se puede considerar que la teoría económica neoclásica y la economía política, cada una en sus propios términos, son andamiajes conceptuales y metodológicos que sirven para entender el funcionamiento de la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios, indistintamente. A partir de esta premisa, y aceptando la creciente hegemonía terciaria, el análisis de los servicios es fundamental para entender la evolución macroeconómica en las últimas décadas del siglo xx y las primeras del xxi, cuando el futuro económico de las naciones y las peculiaridades de su estructura social dependerán de las características que adquiera su Revolución Terciaria.