

La organización espacial del sector servicios en México

Gustavo Garza, Coordinador.

Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales, El Colegio de México,
A. C. México, D. F., C.P. 10740, 2006.

ISBN 968-12-1245-5

PRÓLOGO

La evolución de las actividades comerciales y de servicios en la historia de las doctrinas económicas se puede periodizar en seis grandes etapas: *i*) 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), *ii*) mercantilismo y fisiocracia (hasta la primera parte del siglo XVIII); *iii*) servicios en el capitalismo competitivo y teoría del valor (segunda parte del XVIII y primera del XIX); *iv*) productividad de los servicios en el capitalismo monopolista (segunda del XIX); *v*) los servicios en el capitalismo financiero (primera mitad del XX); y *vi*) la Revolución de los Servicios (a partir de la segunda mitad del siglo XX). Durante esta última, los servicios se convierten en la actividad económica hegemónica del proceso de acumulación del capital en las sociedades económicamente más avanzadas, como se verá más adelante.

Los servicios no han sido estudiados desde la perspectiva sectorial y territorial con la profundidad que su trascendencia requiere. Esto es especialmente cierto en México, donde existen muy pocos autores que investigan los servicios formales desde una visión sectorial y de su comercio internacional, pero son casi inexistentes los proyectos sobre las características de su distribución en el sistema nacional de ciudades.

Con el fin de impulsar el estudio del sector terciario formal en México dentro de la disciplina urbana y regional, en su dimensión interurbana e intraurbana, se realizó un seminario bajo mi coordinación titulado *Organización espacial del sector servicios en México*, efectuado los días 21 y 22 de julio de 2005. Su objetivo fue presentar algunos de los primeros resultados de la investigación que me encuentro realizando, denominada *Estructura y dinámica del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2003*, en la cual participa también Jaime Sobrino. El proyecto considera fundamental el estudio del sector terciario formal captado en los censos económicos de comercio y servicios, quedando fuera del análisis central las importantes y crecientes actividades de los servicios informales¹. Para ampliar la visión de las características del sector terciario en México, se invitó a colegas que han realizado investigaciones sobre el tema, así como a un conjunto de egresados de la Maestría en Estudios Urbanos que, bajo nuestra dirección, elaboraron su tesis de grado sobre el tema de los servicios.

¹ En el proyecto completo se planea incorporar, sin embargo, un capítulo especial sobre la informalidad terciaria.

Se trata de mostrar la importancia cardinal del proceso de *servicialización*² de México y evidenciar la conveniencia de promover la investigación de su organización territorial para determinar la función del sector servicios como motor del desarrollo económico y como eje estructurador del espacio nacional. El conocimiento generado sería relevante para el diseño de las políticas económicas y de ordenamiento territorial del país.

IMPORTANCIA:

LA EMERGENCIA DE LA REVOLUCIÓN TERCIARIA

En Estados Unidos son trabajadores del sector servicios superan 50% de la fuerza de trabajo total en 1950, iniciando la Revolución Terciaria en el mundo. En las dos décadas siguientes los países desarrollados transitan igualmente hacia la sociedad postindustrial, impulsados por los nuevos paradigmas tecnológicos que elevan geométricamente la producción industrial al combinar la revolución de la producción flexible, los grandes inventos en semiconductores, microelectrónica, cómputo y robótica industrial, así como en telemática y biotecnología. Por el lado de la demanda, igualmente se acelera la servicialización al elevarse el consumo terciario por varias causas: mayores ingresos personales y una alta elasticidad-ingreso en la compra de servicios; envejecimiento de la población y cambios en los estilos de vida, que se orientan hacia mayores requerimientos de salud, educación y entretenimiento; efectos de las acciones gubernamentales y requerimientos del aparato productivo y la ciudadanía de largo plazo que implican más y mejores servicios, equipamientos e infraestructuras públicas en ciudades y regiones.

La Revolución Terciaria está en su primera etapa, pero ya se observa su impacto espacial en la consolidación, como polos de comando de la economía global, de las principales ciudades del primer mundo, entre las que destacan Nueva York, Londres, Tokio y París. En los países subdesarrollados, sin embargo, se localizan 38 de las 50 principales megaurbes. La Ciudad de México es la segunda más poblada del planeta, pero dista mucho de constituirse en una ciudad de jerarquía mundial.

El proceso de servicialización en Estados Unidos avanza acelerada e irreversiblemente. En 2005 su fuerza de trabajo en los servicios alcanza 81% del total, nivel inconcebible hasta muy recientemente, con lo cual se mantiene a la vanguardia de esta transformación estructural con una mayoría de trabajadores en actividades con un alto componente de conocimiento. La Revolución Terciaria seguirá subordinando paulatinamente a las actividades manufactureras que, al avanzar el siglo XXI, se transformarán en un relativamente pequeño sector de la economía postindustrial.

² Si al proceso de revolución industrial se le ha denominado industrialización (industria > industrialización), con el mismo razonamiento lingüístico a la revolución de los servicios se le puede llamar *servicialización* (servicio > servicial > servicialización).

En 1950 el sector primario en México absorbía 58.4% de la población económicamente activa (PEA) total, el terciario 25.7% y el secundario 15.9%. En los años cincuenta y sesenta ocurre un elevado crecimiento económico y en la década de 1970 los servicios y manufacturas aumentan su participación en la PEA A 37.6 y 23.0%, mientras las actividades primarias caen a 39.4%. En los setenta el “milagro económico” mexicano prosigue y los servicios y la industria aumentan su participación en 1980 a 43.1 y 27.5% de la PEA nacional.

Durante la “década perdida” de los ochenta la economía entra en una prolongada recesión y la PEA secundaria se reduce a 23.1% del total nacional en 1991, mientras la terciaria se eleva a 50.1%, magnitud alcanzada por Estados Unidos en 1950. Finalmente, en 2000 la servicialización de la fuerza de trabajo en México avanza y la PEA en servicios crece a 55.2% del total, muy por encima del 26.7% de la industrial.

México es un país con niveles de ingreso per cápita bajos, y el tener su fuerza de trabajo mayoritariamente terciaria no significa que se encuentre en una etapa postindustrial, como sucedió en los países desarrollados en el siglo pasado. Sin embargo, se juzga relevante analizar en detalle al sector terciario dentro de la estructura productiva y ocupacional, así como las peculiaridades de su distribución territorial, para determinar las características de la organización espacial existente y sus implicaciones para la evolución del sistema de ciudades. Importaría conocer, en primer lugar, el tipo de patrón territorial característico del proceso de servicialización en México y, en segundo, desentrañar sus implicaciones para el desarrollo económico, urbano y social del país. Sería especialmente interesante analizar la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), con el fin de cuantificar los niveles de concentración y otras características de las actividades de servicios formales en México, así como las perspectivas futuras del proceso de servicialización en esta gran metrópoli. Esto sería crucial para determinar los escenarios futuros de su creciente especialización en servicios al productor y su función como detonador de una futura Revolución Terciaria en el país.

EL ROMPECABEZAS DE LA ORGANIZACIÓN ESPACIAL DE LOS SERVICIOS EN MÉXICO

No existe en México ninguna investigación diacrónica sobre la distribución geográfica de las actividades económicas por sectores principales según ámbitos regionales, estatales, metropolitanos, urbanos, municipales y, finalmente, por Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB). Con los últimos cuatro niveles territoriales anteriores, se puede hacer la investigación en la escala intraurbana e interurbana, esto es, la organización de las actividades económicas dentro del tejido físico de la ciudad, o entre las diferentes localidades del sistema de ciudades nacional. Es difícil imaginar que se pudiera diseñar una investigación con una serie de proyectos de este tipo para todos los sectores, o incluso para uno de ellos, por ejemplo el terciario.

Sería más viable promover varios proyectos en forma coordinada para ir elaborando piezas individuales de un gran rompecabezas que se vaya armando de manera paulatina hasta que incorpore, finalmente, las 32 entidades federativas con sus correspondientes sistemas de ciudades. Un esfuerzo en esta dirección lo constituye el conjunto de los 12 capítulos que se compendian en este libro, los cuales, se espera, serán el inicio para avanzar en la construcción del rompecabezas completo sobre la naturaleza y las características de la organización geográfica de los servicios en México, tanto en el ámbito interurbano como en el intraurbano. A continuación se sintetizan los capítulos que conforman el libro, estructurados en las cuatro partes en que dividió la temática del seminario.

Tema I. Advenimiento de la sociedad terciaria

Esta parte está constituida por tres capítulos donde Gustavo Garza, Etelberto Ortiz y Carlos Salas analizan las características sectoriales fundamentales de las actividades terciarias en términos de su conceptualización, así como la creciente importancia dentro de la estructura económica y en el mercado de trabajo en México. El enfoque de los trabajos es esencialmente sectorial y no presenta la dimensión territorial, pero al sistematizar las peculiaridades del sector terciario constituyen puntos de partida indispensables para continuar con la investigación de sus patrones de organización regional y urbana.

Gustavo Garza analiza en el capítulo I algunos temas para entender las categorías fundamentales de la servicialización de las economías nacionales: las actividades terciarias en el desarrollo económico; propuesta de una definición y una nueva tipología analítica del sector; y reflexiones sobre la existencia de patrones generales de la localización espacial de los servicios. Estas consideraciones apoyarán la construcción del andamiaje teórico-conceptual adecuado que ayude a comprender la evolución real de los servicios en la Ciudad de México, tratando de contribuir al descubrimiento de las leyes históricas que determinan la distribución espacial de los servicios.

Etelberto Ortiz presenta en el capítulo II una visión sectorial de largo plazo de la dinámica macroeconómica terciaria en México analizando los cambios estructurales que conducen a la hegemonía terciaria: la población económicamente activa (PEA) del sector se eleva de 16% del total en 1900 a 56% en 2000 y según el producto interno bruto (PIB) de 38% a 66%, respectivamente.

El autor concluye que el sector servicios ha sido fundamental en el desarrollo de la economía mexicana, pero falta una evaluación clara de su naturaleza y los determinantes de su auge, el cual ocurre en forma paralela al industrial y al proceso acelerado de urbanización hasta 1980. Entre 1988 y 2003, después de la crisis de los ochenta, se encuentra que su incremento en el valor de la producción es mucho menor que en el empleo, lo que implica el pobre desempleo del incremento de su productividad.

Carlos Salas presenta, en el capítulo III, la evolución reciente del sector terciario dentro de la estructura del empleo en México, subrayando la coexistencia de servicios de corte moderno con servicios tradicionales. Adicionalmente, examina las características sectoriales y regionales del mercado laboral y analiza algunas de las consecuencias de la terciarización, en especial la dinámica de las actividades de corte precario o informal.

Concluye que la estructura dual de pequeños negocios de muy baja productividad con grandes y medianas empresas capitalistas incide directamente en los ingresos de los trabajadores y en sus condiciones laborales, creando las bases estructurales para una creciente precarización del empleo en el país.

Tema II. Ámbitos espaciales de la concentración terciaria

La segunda parte se inicia con el análisis del desarrollo del comercio y los servicios en la ZMCM, que se constituye en la principal concentración espacial del sector. Se continúa con una investigación que aplica la misma metodología de ajuste de la información del anterior trabajo al conjunto megalopolitano de la Ciudad de México, constituyendo este esfuerzo una pieza crucial del rompecabezas para el entendimiento de la organización terciaria en la región del centro del país. Finalmente, se tiene una investigación sobre la geografía del sistema bancario en México, actividad económica fundamental no incluida en los dos capítulos anteriores, la que presenta una visión completa de la organización territorial del sector financiero en el país. Por su ámbito espacial de referencia, estos tres estudios son de carácter regional, metropolitano e interurbano, como se verá a continuación.

Gustavo Garza analiza en el capítulo IV la estructura, los niveles de concentración y dinámica del sector servicios de la ZMCM entre 1960 y 2003. Para vincular el desarrollo económico del país con la expansión terciaria de la metrópoli, utiliza una periodización de cuatro etapas con la cual, analíticamente hablando, es posible interrelacionar la expansión de los servicios en la urbe con la evolución macroeconómica nacional.

Se concluye que existe una tendencia decreciente de la concentración terciaria en la Ciudad de México respecto al país de 38.9% en 1960 a 35.4% en 2003. No obstante, el nivel de participación de los servicios al productor, de 41.7% en 2003, supera por 15 puntos porcentuales el porcentaje que tiene de la población urbana nacional. Por esta alta magnitud que aún conserva, su situación se ajusta a la ley tendencial de elevada concentración espacial de los servicios al productor en las economías de corte capitalista.

Anjanette Zebadúa estudia en el capítulo V la distribución espacial y la dinámica del sector servicios en el Subsistema Urbano de la Ciudad de México (SUCM) entre 1980 y 2003. En este trabajo de tesis realizado bajo mi dirección, se trata de determinar, por una parte, si la tendencia decreciente de la concentración de las actividades terciarias en la ZMCM implica cierta desconcentración hacia las zonas

metropolitanas que la rodean y, por la otra, si existe una complementariedad en el interior del subsistema y de éste con el resto del país.

El trabajo plantea la emergencia de una región polinuclear de servicios al productor en la megalópolis. Establece hipotéticamente que las carencias infraestructurales de carreteras, ferrocarriles y modernos sistemas de comunicación entre las metrópolis del subsistema han obstaculizado su complementariedad, pues dificultan las interconexiones de las empresas y, con ello, que se aprovechen las ventajas de la cercanía y especialización diferenciada entre ellas.

Leopoldo Figueroa Olea evidencia en el capítulo VI que el destino geográfico de la inversión mediante mecanismos bancarios ha influido en la desigualdad estructural del desarrollo regional en México, pues el otorgamiento de crédito privilegia a un limitado grupo de regiones, principalmente a aquellas en las que se concentran las instituciones financieras. Para corroborar esta hipótesis, en este trabajo de tesis codirigida por mí, el autor establece cuatro objetivos específicos: mostrar la distribución y evolución regional de la captación bancaria de 1985 a 2000; revisar la distribución territorial del crédito otorgado por el sistema bancario en el periodo de 1993-2000; analizar el nivel de penetración financiera, y, finalmente, identificar qué tipo de correspondencia existe entre la captación y el crédito otorgado según las regiones del país. Las conclusiones del trabajo permiten visualizar los grandes retos existentes para lograr que la banca contribuya con las políticas que intenten atenuar los desequilibrios del desarrollo regional en México.

Tema III. *Distribución de los servicios por subsistemas de ciudades*

En este apartado se agregan tres piezas al rompecabezas de la organización del sector terciario en el territorio mexicano, las cuales no corresponden a la región central. En primer lugar, se tiene un estudio de los servicios en el estado de Veracruz, trabajo que originalmente analizaba hasta 1998, pues constituye una tesis de maestría presentada en 2003 y realizada bajo mi dirección, pero que una vez que salieron los censos de 2004, en agosto de 2005, la autora actualizó los datos. Es pertinente aclarar que este trabajo se elaboró sin aplicar la metodología del capítulo IV de este libro.

El siguiente capítulo es sobre Sinaloa y en su realización se utilizó la metodología señalada; originalmente se presentó como tesis de maestría en 2005 y abarcaba hasta 1998. La actual versión fue actualizada a 2003 y reelaborada por Gustavo Garza, quien había participado activamente en su realización como director de tesis.

Finalmente, se tiene una investigación del sector terciario en Sonora que presenta una estructura y unos objetivos muy diferentes de los trabajos anteriores. No incorpora una serie de tiempo larga con la información de las ramas terciarias, sino algunas características del sector con ciertas articulaciones con las manufacturas, principalmente con la planta automotriz de la Ford Motor Company

y sus proveedores. Aunque no es comparable con la mayoría de los capítulos que se presentan, sí incluye importantes características de los servicios que enriquecen el análisis territorial del sector.

Estos tres capítulos constituyen otras tantas piezas importantes de nuestro rompecabezas espacial del sector terciario en México, las cuales representan a la región Golfo del país en el caso de Veracruz, así como los de Sinaloa y Sonora a la noroeste en el Pacífico. A continuación se esquematizan sus principales características.

Sara Vera Plantea, en el capítulo VII, el objetivo de analizar la estructura y dinámica del sector terciario formal en el estado de Veracruz y en sus seis zonas metropolitanas de 1980 a 2003. Estos 23 años son subdivididos en tres periodos diferenciados según su desempeño económico: 1980-1988 (fase recesiva), 1988-1998 (fase expansiva), y 1998-2003 (fase de bajo crecimiento). Se trata de determinar las posibilidades de desarrollo de los servicios denominados modernos, esto es, los que presentan mayor productividad laboral. Las zonas metropolitanas consideradas son Coatzacoalcos, Veracruz, Xalapa, Poza Rica, Orizaba y Córdoba.

Importa destacar que esta investigación se realizó con los valores de los censos de servicios sin ajustarlos con las cuentas nacionales, como se hace en los capítulos IV, V y VIII. Al no realizar este procedimiento, el análisis diacrónico – longitudinal en el tiempo- ofrece resultados ilógicos, pues "... los censos económicos están diseñados más bien para generar información transversal, es decir, información sobre un momento de tiempo" (www.inegi.gob.mx; Metodología de los censos económicos 2004). Quede como recomendación técnico-metodológica la necesidad de efectuar el ajuste que se propone en el capítulo IV. Sin embargo, en el trabajo de Vera los resultados sincrónicos –transversales para un mismo año- sobre la participación de los servicios en Veracruz según sus seis principales ciudades son válidos e importantes para entender la lógica de la distribución espacial de las actividades terciarias en México.

Gustavo Garza y José Peñuelas se abocan en el capítulo VIII a investigar la estructura y dinámica del sector servicios en el estado de Sinaloa, sus niveles de concentración respecto a los valores nacionales, así como su organización territorial según sus principales ciudades, todo ello para el periodo de 1980 a 2003. Se incorpora en el estudio la evolución de la estructura económica sinaloense; se cuantifican su participación y su nivel de concentración respecto al ámbito nacional por rama de actividad; se agrega el análisis de la estructura y participación de las principales ciudades en el sector servicios en la entidad, así como el nivel de concentración en el total estatal; y, finalmente, se identifican las ramas terciarias en que se especializan las ciudades sinaloenses.

Entre 1980 y 2003 la participación de Sinaloa en el comercio y los servicios al productor del país aumenta de 1.0 a 1.8%, lo que parece contradecir el planteamiento de que tienden a concentrarse en las principales metrópolis del

país. En realidad, después de haber alcanzado 2.4% del total nacional en 1988, este subsector cae en 1993 a 1.8%, cifra que mantiene en 2003. A partir de 1988, por tanto, se constata el fenómeno de pérdida de importancia en las actividades terciarias al productor de entidades alejadas de la región central, como el caso de Sinaloa. Adicionalmente, entre 1980 y 2003 la participación de Sinaloa en las actividades al consumidor en el total del país se reducen ligeramente de 2.7 a 2.6%, por lo que la entidad muestra un menor dinamismo terciario que el nacional.

Lorenia Velázquez y Mariza León inician el capítulo IX con la evolución de la transformación macroeconómica experimentada en Sonora de 1975 a 2003, para continuar analizando la estructura y concentración de los servicios, así como las interrelaciones que presenta con las manufacturas en el caso de la ciudad de Hermosillo, principal núcleo económico sonorense.

En términos espaciales, concluyen que en el lustro de 1998 a 2003 Sonora pierde participación dentro de la economía nacional y, específicamente, en comercio la disminuye de 3.4 a 2.7%, mientras que en servicios sufre una caída semejante al bajar de 1.9 a 1.2%. Estos datos son congruentes con el postulado de que la elevada especialización de la megalópolis de la Ciudad de México es posible porque en ciertos servicios a la producción atiende a todo el mercado nacional. En el interior de la entidad se observa una elevada concentración terciaria en sus principales municipios, siguiendo la misma tendencia de otros estados de la república y de casi todos los países del mundo. Hermosillo, capital de estado, se consolida como su polo económico principal y uno de los más importantes del noroeste de México.

Tema IV. *Organización intrametropolitana de los servicios*

Las ciudades del Tercer Mundo se caracterizan por las grandes diferencias urbanísticas internas, que reflejan fielmente sus abismales desigualdades sociales y bajos niveles de ingresos de amplias capas de la población. El heterogéneo mosaico de la estratificación social resultante es uno de los factores determinantes de la morfología que guardan las actividades económicas dentro de la trama urbana, lo que dificulta que se pueda interpretar mediante los diferentes modelos existentes sobre la estructura interna de las ciudades.

En esta última sección del libro se transita del rompecabezas de la organización espacial de los servicios en el ámbito regional e interurbano, a su geografía en el interior de la trama de la ciudad, esto es, desde una perspectiva intraurbana según dos unidades de desagregación: *i)* delegaciones y municipios en el estudio de la ZMCM y de la Zona Metropolitana de Puebla, y *ii)* por AGEB en el caso de la primera.

Jaime Sobrino examina en el capítulo X, en primer lugar, el cambio en la macroestructuración (según delegaciones y municipios) de la geografía metropolitana del empleo en el comercio y los servicios privados en la ZMCM de 1960 a 2003. En segundo lugar, describe las principales características

demográficas y ocupacionales de la ZMCM y, en tercero, las de la estructura, dinámica y distribución espacial del empleo en comercio y servicios. Como cuarto punto analiza el patrón locacional de cada grupo de actividad y, en quinto lugar, ofrece una descripción de los nodos de concentración de actividades. Finalmente, concluye que el análisis desarrollado muestra que la geografía del empleo en comercio y servicios por grupo de actividad presenta un patrón centro-periferia que permite jerarquizar las unidades político-administrativas en función del tipo de actividades terciarias en que se especializan. Se destaca que por la delegación Cuauhtémoc ha preservado su papel como la unidad político-administrativa de rango uno en la geografía del empleo en comercio y servicios.

En el capítulo XI Gabriela Grajales investiga el patrón espacial de localización microestructural de los establecimientos de servicios en el Distrito Federal, utilizando como unidad de análisis territorial las AGEB del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). En primer término, intenta determinar la existencia de algún patrón locacional de este tipo de actividades desde las diversas aproximaciones teóricas al estudio de la geografía de los servicios. Asimismo, describe la distribución de los establecimientos por subsector de actividad terciaria para identificar el tipo de organización espacial que presentan, agrupándolos posteriormente en servicios al productor y al consumidor. Concluye reflexionando sobre la necesidad de preservar y promover el área central de negocios de la metrópoli a fin de que microestructure funcionalmente para aspirar a ser competitiva dentro de la jerarquía mundial de ciudades globales.

Finalmente, María Isabel Angoa analiza en el capítulo XII la macroestructura, dinámica y especialización de los servicios dentro de la Zona Metropolitana de Puebla (ZMP) entre 1980 y 2003, según municipios que la conforman. La hipótesis central establece que la urbe presenta una tendencia a especializarse en los servicios al productor, en concordancia con las teorías que establecen que estos servicios se localizan en las metrópolis. Como corolario, se presume que el empleo en los servicios al consumidor disminuye relativamente, aun cuando conserven el grueso del empleo terciario. En sus conclusiones reflexiona sobre la adecuación del modelo de localización de la actividad terciaria de tipo monocéntrico en la metrópoli y la necesidad de promover los servicios productivos modernos orientados al productor para una evolución eficaz y competitiva del sector.

PARTICIPANTES Y AGRADECIMIENTOS

Mi mayor agradecimiento a los colegas investigadores y a los estudiantes graduados de la Maestría en Estudios Urbanos de El Colegio de México que participaron en el seminario, la mayoría de los cuales aceptó actualizar su capítulo para incluir los datos de los Censos Económicos de 2004. Sin su entusiasta y responsable colaboración este libro habría sido imposible.

Se extiende el reconocimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), Dirección Adjunta de Investigación Científica, por haber aprobado la solicitud de financiamiento del proyecto 45 912, *Estructura y dinámica del sector*

servicios en la Ciudad de México, en la Convocatoria de Investigación Científica Básica, 2004. Se deja constancia de que gracias a los requisitos de dicha convocatoria emprendí una labor nunca antes realizada en mi carrera de investigador, esto es, incorporar alumnos de la Maestría en Estudios Urbanos en algunas de las fases del proyecto, lo cual fue una experiencia exitosa: a pocos meses de su aprobación se efectuó el seminario referido y ahora se presenta este libro como un primer resultado del proyecto. Es indudable que con la articulación de colegas y alumnos el resultado colectivo es mucho más valioso que la suma de las partes individuales.

La Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Ordenación del Territorio de la Sedesol, bajo la responsabilidad de Rodolfo Tuirán Gutiérrez, tuvo a bien apoyar financieramente la realización del seminario, cuyas ponencias se presentan en esta obra, por lo cual le quedamos muy reconocidos y en deuda. Sabedores del interés de la dependencia por promover la investigación de la organización espacial de las actividades económicas en México, esperamos que los resultados de este tipo de proyectos le apoye en su función de orientar y fundamentar uno de sus objetivos principales, esto es, el fomento de la productividad y complementariedad de las ciudades y regiones en función de las nuevas dinámicas globales.

En el Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales de El Colegio de México, al que me encuentro adscrito, tuve como siempre el respaldo necesario para la realización del seminario y del libro, por lo que ratifico en esta oportunidad mi gratitud a José Luis Lezama, su director. Anjanette Zebadúa se responsabilizó de actualizar al 2003 la metodología de comparabilidad de los censos de comercio y servicios y su ajuste con las cuentas nacionales, labor que realizó con entusiasmo y eficiencia, por lo que le manifiesto mi aprecio. Una vez que revisé y corregí la redacción de los 12 capítulos, Estela Esquivel tuvo la encomienda de uniformar su texto y cuadros, labor que realizó con su virtuosismo acostumbrado. Al final fue apoyada, por razones de salud, por Alma Barba; reconozco a ambas su importante colaboración. Finalmente, Julio Santiago Hernández me apoyó en la revisión y corrección de las referencias bibliográficas de los trabajos, así como en la actualización al 2003 de los cuadros del capítulo VIII y una primera adecuación del texto.

Creemos que los 12 capítulos que se presentan en este libro contribuyen al avance de la comprensión de la organización espacial de las actividades de comercio y servicios formales en México, pero será indispensable continuar agregando nuevas piezas al rompecabezas, hasta alcanzar una visión completa de la geografía terciaria en el país. Esto permitiría avanzar en el conocimiento del patrón de la localización de las actividades económicas en el espacio y, con eso, diseñar políticas territoriales capaces de promover una mayor productividad de las ciudades y, con ello, impulsar la inserción competitiva de México en una economía de escala planetaria.

Gustavo Garza Villarreal

México, D. F., 17 de abril de 2006

I LA DIMENSIÓN ESPACIAL DE LA REVOLUCIÓN TERCIARIA

*Gustavo Garza**

A mediados del siglo *XX* se inicia un cambio económico trascendental cuando en 1950, por primera vez en su historia, Estados Unidos alcanza más de 50% de su fuerza de trabajo en el sector servicios. El resto de los países del mundo desarrollado experimentan una transformación equivalente en las siguientes décadas, impulsados también por los nuevos paradigmas tecnológicos que elevan geoméricamente la producción de bienes industriales al combinar la revolución de la producción flexible, los grandes inventos en semiconductores, microelectrónica, computo y robótica industrial, las telecomunicaciones, la biotecnología, entre otras significativas innovaciones. La otra parte del proceso que impulsa la servicialización acelera de las economías se deriva del aumento en el consumo de los servicios por varias razones: 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 firmas, se multiplican las grandes empresas 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 está lejos de haber culminado, pero su impacto espacial en los países desarrollados ya se observa en la consolidación de sus principales ciudades; en la cúspide del sistema urbano internacional se hallan Nueva York, Londres, Tokio y París, megaurbes que conforman los centros de control y de gestión del sistema económico global. En las naciones del mundo subdesarrollado también se multiplican las grandes metrópolis, concentrando 38 de las 50 más grandes. La Ciudad de México se constituye en la segunda urbe más poblada del planeta, aunque dista mucho de tener una jerarquía mundial (Garza, 2000: 317).

El avance de la sociedad postindustrial en Estados Unidos parece irreversible. En 2005 se mantienen 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

* Profesor-investigador del Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales de El Colegio de México.

seguirá subordinando paulatinamente a las actividades manufactureras, las cuales serán, al avanzar el siglo XXI, un minúsculo apéndice de la economía, tal como ahora son las ramas agrícolas, que en 2005 representan únicamente 1.7% de los trabajadores norteamericanos.

En este capítulo se analizarán tres temas fundamentales de investigar para entender las peculiaridades centrales de la Revolución Terciaria o servicialización de las economías nacionales: *i)* servicios y desarrollo económico, *ii)* definiciones y tipologías de las actividades terciarias, y *iii)* patrón de localización espacial de los servicios. Estos elementos conceptuales son cruciales para contextualizar el análisis empírico de la evolución de los servicios en la Ciudad de México en la segunda mitad del siglo XX, objetivo general de la investigación del que este capítulo forma parte. Con esto se trata de superar los esfuerzos de las investigaciones empíricas sobre la organización de las actividades económicas e intentar comprender las leyes históricas que la determinan. El estudio de la dinámica y los niveles de concentración de las actividades de servicios en la principal urbe mexicana es importante para identificar las perspectivas de su creciente especialización terciaria y su función vanguardista de una futura Revolución Terciaria en el país.

Las actividades de servicios son 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 soldados, médicos, sacerdotes, comerciantes y estratos dirigentes, 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: *i)* 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); *ii)* mercantilismo y fisiocracia (hasta la primera parte del siglo XVIII); *iii)* servicios en el capitalismo competitivo y teoría del valor (segunda parte del XVIII y la primera del XIX); *iv)* productividad de los servicios en el capitalismo monopolista (segunda parte del XIX); *v)* los servicios en el capitalismo financiero (primera mitad del XX); y *vi)* la Revolución de los Servicios (a partir de la segunda mitad del siglo XX). El análisis riguroso de este proceso milenario rebasa ampliamente los objetivos de este trabajo. Únicamente se trata de esquematizar la evolución del concepto de las actividades económicas terciarias para estar en posibilidades de entender su naturaleza económica y sus diferentes definiciones. Esto proporcionaría la base conceptual para fundamentar el análisis empírico de los servicios en la Ciudad de México en la segunda mitad del siglo XX.

Latifundio y trabajo intelectual en la sociedad esclavista

Atenas y Roma constituyen las más grandiosas cristalizaciones de ciudades esclavistas. Sus más ilustres pensadores reflexionaron sobre las características de su sistema económico, 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.) se interesa por la Administración de las haciendas y de los ingresos del Estado ateniense, y analiza las condiciones del mercado de productos agrícolas, el comercio y mercaderes, la acumulación de riqueza y los precios. Relacionó el avance de la división del trabajo con la extensión del mercado, observando que en la ciudad se hallan más desarrollados 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 centra en las actividades agrícolas, pero se percibe una relación histórica entre el desarrollo de las actividades terciarias y la evolución de las ciudades. Para Jenofonte, los ciudadanos libres no deben realizar trabajos físicos asignados a los esclavos, sino dirigir y controlar la producción; se establece así la diferencia entre el trabajo físico y el intelectual. Este último es el elemento esencial de las actividades de servicios, mientras que el primero es más propio de la producción de bienes.

Platón (427-347 a.C.), en *La república*, diseña un Estado ideal con tres estamentos: dirigentes, militares y artesanos. Los dirigentes deben tener grandes conocimientos de filosofía, mientras que los militares deben ocuparse de la defensa del Estado y renunciar a bienes y familia. Los artesanos son ciudadanos libres que se dedican a la agricultura, el comercio y oficios de fabricación de bienes, mientras los esclavos hacen el trabajo físico arduo. En su libro de *Las leyes*, modifica los supuestos de su Estado ideal, y señala que los estratos que se dedican al comercio y los oficios son de categoría inferior, criticando las recientes actividades mercantiles (Karataev et al., 1964: 25-27). Atribuía al comercio la desigualdad de la riqueza, aunque aceptaba la división del trabajo.

En *La política*, Aristóteles (384-322 a.C.) estudia las relaciones comerciales y monetarias con mayor profundidad que sus antecesores, y acuña el término de 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 se orientaba hacia las necesidades de la casa y la hacienda, excluyendo aquello que buscaba aumentar la riqueza monetaria. Aristóteles diferencia, por tanto, el comercio el comercio mercantil mediante dinero (M-D-M) de la circulación de dinero como capital (D-M-D), así como el valor de uso y el valor de cambio de los bienes (Karataev et al., 1964: 31-32). Aristóteles, al hablar del gobierno en las ciudades, distingue ocho estratos de población: *i*) agricultores, *ii*) artesanos, *iii*) comerciantes, *iv*) trabajadores

manuales, v) militares, vi) clase deliberativa, o bien, encargada de la inteligencia política, vii) los ricos, viii) siervos públicos (Aristóteles, 1964:1482-1483). La mitad de estos estratos son ocupaciones terciarias y, aunque no son la mayoría de la población, incluyen los grupos gobernantes y militares, así como los comerciantes que acumulan riqueza, y que son incuestionablemente muy importantes en la antigüedad esclavista.

En el Imperio Romano la hacienda esclavista alcanzó su máximo desarrollo por la gran extensión de 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, a la que consideraban la ocupación más digna y preferente, pero no dejan de advertir que la mayor producción implica mayor comercialización y necesidades de administración. A Varrón le preocupa 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 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 la emergencia del 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 los sectores dominantes.

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

La evolución de las actividades terciarias prosiguió 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, 1971: 91 y 150-151). La revolución comercial, que antecedió e impulsó a la industrial con la emergencia de los burgueses, promovió una serie de actividades terciarias: médicos, abogados, artistas, maestros, hombres de ciencia y humanistas.

Estos acontecimientos atrajeron la atención de los escolásticos de fines de la Edad Media, quienes, dentro de la ética y la teología, analizaron la actividad comercial y financiera. Diomede Carafa (1406-1987) inicia el estudio de “cuasi-sistemas” 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 acelera por la expansión del comercio internacional. Aparece el mercantilismo como doctrina que identificaba al comercio como fuente principal de la riqueza, defendiendo la política de tener excedentes con el exterior en monedas de oro y plata. Thomas Mun publica en 1664 *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 una relación entre las exportaciones y el dinero, y afirma que las naciones no se enriquecen prohibiendo el envío de dinero al exterior, como lo establecía la política del balance monetario, sino por el superávit en el comercio internacional. El dinero estimula al comercio y el comercio multiplica el dinero, por lo que mayor masa monetaria, mejor para la economía (Karataev *et al.*, 1964: 81.82).

Las ideas mercantilistas se extendieron a los principales países europeos, y se aceptó al comercio como determinante de la riqueza de las naciones. Las actividades comerciales, 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 dinerario.

La concepción del dinero como creador de valor fue cuestionada por la escuela fisiocrática que, al igual que los griegos, lo atribuía a la tierra. Pierre Lepasant (1643-1714) imputa al mercantilismo la pobreza campesina, pues el dinero disfraza que el trabajo es la fuente de todo valor; se establecen así las bases de la teoría del valor-trabajo (Karataev *et al.*, 1964:129). Afirma que los servicios de médicos, abogados, el rey, los soldados, los servidores públicos, los cirqueros, etc., contribuyen a la riqueza de la nación, esto es. Son productivos (Delaunay y Gadrey, 1992: 9).

Richar Cantillon (1680-1734), siguiendo a Lepasant, presenta una teoría de las clases sociales centrada en la propiedad de la tierra, compuesta por terratenientes, arrendatarios y jornaleros. Añade a 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” (plusvalía), pero este excedente lo incorpora en la esfera de la producción, no en la circulación como lo hacen los mercantilistas. Sin embargo, retroceden al considerar que la industria y los servicios solamente agregan el valor de los productos agrícolas que los empresarios y sus trabajadores consumen, sin crear nada nuevo (Shumpeter, 1970: 228).

Los fisiócratas plantean la necesidad de transformar al sistema feudal agrario en arriendo de tipo capitalista, para aumentar la producción agrícola. Analizaron en detalle los gastos de producción en el campo diferenciando los avances anuales (capital circulante) de los avances primitivos (capital fijo), pero lo aceptan en las manufacturas y el comercio, los cuales también crean valor conforme a la teoría del valor-trabajo que ya había planteado Pierre Lepeasant.

El trabajo improductivo en Adam Smith

En 1776 Adam Smith mantiene la idea fisiocrática de la improductividad de las actividades de servicio, pero atribuye al trabajo manufacturero la creación de 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). Desde entonces persiste la idea de que los servicios no tienen existencia física ni se almacenan, por lo cual resulta inviable incorporarlos al proceso de producción de bienes. Son, según Smith, “improductivos” económicamente. 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, tanto a los servicios para las personas (barbero, sirviente, músico, actores) como para las empresas (servicios contables de transporte, etc.). Si los servicios no crean valor, tal como lo imaginó Adam Smith, únicamente consumen en forma de renta el valor, creado en la producción de bienes materiales.

Para el economista escocés, 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 se deriva porque el trabajo del artesano se concreta en las mercancías vendibles, en tanto que el del sirviente no. 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). Este autor 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 vendibles”, para su consumo, mientras que un hostelero puede hacerse rico ocupando sirvientes [Smith, 1981:299].

Esta aclaración no la desarrolla, pero permite suponer que los sirvientes (o cualquier trabajador en actividades de servicios, como los de los hoteles en la actualidad), que laboren en actividades que se puedan vender y dejar alguna ganancia a su empleador, dejarían de ser “improductivos” pues permiten “adquirir igual cantidad de trabajo” al empleador. Esta posibilidad es retomada por Marx, quien la explica con mayor detalle y no considera fundamental la intangibilidad de los servicios.

Smith confunde la función que desempeña quien contrata los servicios¹. 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 adquirente de servicios funge como consumidor y no como productor. Ocurre exactamente lo mismo si compra una alfombra para su residencia y quisiera trasladar 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 argumentación es válida si los servicios se contratan directamente con quien los presta, pues la persona vende tal actividad en calidad de trabajador por cuenta propia (“productor mercantil simple”), como el artesano que ofrece sus productos para asegurar el sustento, o el jardinero, carpintero y albañil. Sobreviven de esta manera, como oferentes de una actividad que requiere reparar un aparato doméstico, arreglar un jardín o limpiar el automóvil. En todos los países estos empleados por cuenta propia constituyen elevados porcentajes de la fuerza de trabajo, principalmente en los subdesarrollados.

En fin, aunque el grueso de los servicios en la época de Smith hayan sido personales, los cuales no poseen las características de circulación y acumulación de capital, por lo que los califica como improductivos (de capital), menciona explícitamente que al ser contratados en una empresa cuyas ganancias le permiten “adquirir igual cantidad de trabajo”, podrían considerarse productivos.

¹ Lo mismo se puede decir de su afirmación sobre la “improductividad” de los servicios, “...notable error de Smith” (Ochel y Wegner, 1987:27). 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 desarrollaría 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 improductivos 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, 1941: 439). 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, 1941: 440).

² Esta modalidad es cada vez más usada y la contratación de trabajadores como enfermeras, secretarias, meseros, se adquiere de empresas especializadas, tanto por negocios como por personas. En el caso de 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 Estados Unidos, con más de 800 000 trabajadores (Klein, 2001: 295). Los empleos temporales son de alrededor de 36 millones de personas en 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).

Los servicios productivos en 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 crear valor, sino simplemente para transferirlo en 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 un 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 óptica, los servicios que crean valor son aquellos que se prestan desde una perspectiva capitalista, esto es, cuando hay un empresario que los contrata y que obtiene una plusvalía, por lo que 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 al comercio como improductivo. Si en esta actividad se contratan trabajadores e invierte en edificios y equipos para obtener plusvalía, se utiliza dinero como Capital" y es productivo.³ Se puede

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 si genera valor y no sólo se apropia de la plusvalía de otras actividades.

concluir que, según Marx, todos los servicios son productivos al prestarse en forma capitalista, pero quedaría por aclarar el caso de los prestados por cuenta propia sin incorporar trabajadores asalariados.

Todo trabajo es servicio: la materia se transforma, no se crea

En el siglo XIX y principios del XX, autores contemporáneos y posteriores a Marx, como Bastiat, Colson, Marshall, Walras, abandona totalmente la concepción de Smith de la materialidad de la producción como uno de los requerimientos para la creación del 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 crean 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 necesarias para sembrar y cosechar alimentos y materias primas, sino simplemente proporcionan el servicio laboral para que ello ocurra.

Lo anterior tiene lógica desde una perspectiva de los objetos utilizados en el proceso de trabajo. Sin embargo, el capital es una relación social entre empresarios y trabajadores asalariados mediante la cual se acumula capital en forma creciente según el excedente o plusvalía de los ingresos y los costos. Tanto Smith como Marx aceptaron la creación de valor por una cantante o trabajo doméstico en una posada, pues se da la relación capitalista, independientemente de que conduzca a un producto material.

Aunque todo trabajo es productivo en tanto que satisface una necesidad humana, no necesariamente produce plusvalía y acumula capital.

El centro del análisis de ambos autores fueron los bienes materiales, pues eran los productos principales durante las primeras décadas de la Revolución Industrial.

En la Revolución Terciaria, sin embargo, las categorías que caracterizan a la producción de mercancías en forma capitalista se aplican totalmente a la producción de servicios cuando medie una relación entre capital y trabajo.⁴ ¿Qué

⁴ Se 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 capítulo se considera que su análisis de la

categoría tienen los servicios que no producen en forma capitalista, esto es, los servicios personales?

Servicios y contabilidad nacional

La polémica de los servicios como productores de valor se desarrolló de manera importante en los antiguos países socialistas europeos, no sólo desde una perspectiva teórica, sino para determinar que bienes y servicios se deben contabilizar en el producto nacional. En los países socialistas "...la producción de plusvalía está abolida" (la definición de Marx de trabajo productivo se invalida), por lo que se canalizó la discusión en el carácter físico de los productos en la creación de valores de uso: "...todo trabajo que produce valores de uso es productivo, ya que resulte en productos materiales o servicios" (Abolin, citado por Burguer, 1970: 68; traducción libre).

Esta conclusión fue cuestionada por una serie de economistas (Laptev, Notkin, Tsagolov, Kronrod, etc.) 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 Burguer, 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 la población consumía casi la mitad en servicios, además de que su participación estaba aumentando, aun en la Unión Soviética.⁵ En una serie de publicaciones rechazan que los servicios sean improductivos, concluyendo 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 constituían una porción en el consumo tan importante como las mercancías físicas, se concluyó que son 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). Marx había percibido el carácter cambiante de la producción material al afirmar que la ciencia se transformaba en un factor de

producción de mercancías en el capitalismo se aplica perfectamente a la producción mercantil de los servicios.

⁵ Entre 1920 y 1970 los servicios en 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% (Singelman, 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 evolucionaban hacia la Revolución Terciaria.

producción, al igual que los servicios que renuevan y mantienen las potencialidades del trabajo. De esta suerte, se 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).

Marx evidenció que el valor, como el capital, es una relación social en la cual 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). Quizás porque en la época de Marx los servicios eran de mucho menor significación que la producción agropecuaria y la industrial, su teoría del valor consideraba que únicamente aquellos que se producen en forma capitalista crean valor, por lo que los de tipo personal son improductivos.⁶ 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 si genera valor. Un sastre que trabaja directamente para una persona, produce ropa como valor de uso que le paga al cliente pero no es trabajo que genera plusvalía. Si dicha ropa la produce para un empresario que la vende a los consumidores, si generará una plusvalía y su trabajo será productivo.

Sobre esta cuestión, Burger concluye que en los antiguos países socialistas se debería incorporar 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 comprehensivo 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 presenten diferencias en la incorporación de los servicios informales y los ilegales, como el contrabando, el narcotráfico y otras actividades de la delincuencia. La inclusión 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 en forma mercantil, pero sin que medie una relación capitalista.

En México, entre 1991 y 2000 los trabajadores por cuenta propia y los sin pago aumentan de 11.2 a 12.8 millones, y en el último año representan 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 los sin ingreso), cifra que aumenta a

⁶ De cualquier modo, la importancia de los servicios no era nada despreciable. En 1856 en Francia, por ejemplo, representaban 21.4% de la población activa, siendo de alrededor de 3 millones de personas. Una tercera parte de éstos, alrededor de 1 millón, eran sirvientes domésticos (Delaunay, 1992: 66-67).

10.3 millones en el año 2000 (26.4% de la población ocupada; Encuesta Nacional de Empleo, STPS; www.stps.gob.mx). Es incuestionable que su producción de bienes o servicios deben considerarse 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, la 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 la Naciones Unidas aprobada en 1993, en México se incluyen los servicios proporcionados por empresas y los que realizan individuos en forma particular. Además se imputan las rentas de las viviendas propias 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).

Los Censos económicos de México, sin embargo, consideran únicamente los servicios realizados 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 incorporan todas las actividades terciarias individuales e informales como las cuentas nacionales.

LA SOCIEDAD TERCIARIA

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, en una segunda, la dinámica manufacturera resultante de la Revolución Industrial.

Etapas económicas

List afirmaba que el crecimiento se iniciaba con la etapa pastoril, seguida por la agrícola, agrícola-manufacturera, y culmina con la agrícola-manufacturera-comercial, en la cual una nación alcanzaba su equilibrio. Hacia 1845 señalaba que sólo Inglaterra, Francia y en alguna medida Bélgica, habían llegado a esa situación, aunque Estados Unidos se hallaba en camino de hacerlo (Herzog, 1963: 417). 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 del transporte (List, 1941: 431 y 432). A este planteamiento, había que agregar que la revolución comercial, que precedió a la industria, 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 industrialización⁷.

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 en las que 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 no son una teoría del desarrollo económico, pero sus sectores primario, secundario y terciario, han sido ampliamente utilizados, pues permiten el análisis macroeconómico diacrónico en forma comparable⁸. Posteriormente, se ha propuesto subdividir al terciario considerando al 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, 1982: 7; Prince y Blair, 1989: 3). Actualmente se le agregan a este último la informática y las modernas telecomunicaciones, pero algunos autores le 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 postindustrial. Ésta se caracteriza por tres componentes principales: *i*) un giro de la industria a los servicios; *ii*) actividades económicas motrices basadas en el conocimiento científico; *iii*) nueva estratificación con elites técnicas hegemónicas (Bell, 1976:

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

⁸ En realidad, los cambios sectoriales son una resultante del desarrollo económico mismo, por lo que 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 ya decrecer los comercializados. Los primeros incluyen básicamente a 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).

561). Los determinantes de la sociedad terciaria son básicamente el aumento en la productividad manufacturera merced a la automatización, robótica, máquinas de control numérico, así como a la revolución telemática (computación en conexión con las telecomunicaciones).

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 de 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, los medios globales de difusión y comunicación, etc. 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, siendo improbable que evolucionen hacia el estadio de los servicios globalmente competitivos⁹.

Emergencia de la Revolución Terciaria

Estados Unidos es la primera nación terciaria al alcanzar 51.7% de su fuerza de trabajo en ese sector en 1950, con lo que 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, además de que la generación de nuevos empleos es básicamente terciaria. Adicionalmente, la Revolución Terciaria implica un alto dinamismo en los servicios al productor, pues el conocimiento técnico-científico y la informática se convierten en un factor clave para el desarrollo de las firmas. 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 para tener la capacidad de aplicar los más eficientes sistemas de gestión corporativa (Bailly y Maillant, 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 junto con Estados Unidos constituyen las tres primeras naciones terciarias o postindustriales (Singlemman, 1978: 68). En

⁹ La anterior afirmación se deriva del aumento observado entre los niveles 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, 200: 14).

1974 la fuerza de trabajo en servicios en Francia alcanza 51.9%, con 25.1% de estos servicios al productor, cifra que fue de 19.2% en 1954 (Bailly Maillat, 1990: 47). Finalmente, Italia y la ex República 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 iniciaron una Revolución Terciaria que transformará en forma creciente sus estructuras económicas y sociales hasta consolidar una sociedad esencialmente terciaria.

En cuanto a la dinámica del mercado laboral, la hegemonía de las actividades de servicios en la estructura económica de Estados Unidos es casi absoluta: de 19 millones de nuevos empleos creados entre 1970 y 1980, más de 90% fueron terciarios, mientras los empleos manufactureros quedaron prácticamente estancados (Noyele y Stanback, 1983:1).

La Revolución Terciaria en Estados Unidos también se manifiesta en la transformación en la estructura 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, superando fácilmente el 25.1% y, de todas las actividades industriales. Junto con los servicios terciarios absorbían 69.6% del mercado laboral total de Estados Unidos (cuadro I.1). 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. Este total crece a 77, 80 y 81% en 1996, 2002 y 2005, alcanzando la asombrosa circunstancia de que 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.1). 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 (Roysen, 1987:100). Las actividades primarias y secundarias quedarán como meros apéndices de la *servicialización* experimentada en las economías avanzadas.

LOCALIZACIÓN TERCIARIA SOCIALMENTE DETERMINADA

Las actividades agrícolas se distribuyen muy uniformemente por depender de la tierra como factor productivo, conformando muchas localidades rurales con relativamente poca población. En el extremo opuesto, las manufacturas y servicios se concentran básicamente en ciudades, por requerir la infraestructura, equipamiento, 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, tamaño y dinámica de las ciudades, e implícitamente la localización de las actividades económicas, son las del *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 distribuirán según el tamaño del mercado que enfrenten, representando geoméricamente por círculos o hexágonos, y serán de primer orden, de segundo, tercero y enésimo, según se consideren diferentes tipos de servicios.

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 determinan¹¹.

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, etc.-¹². Éstos agregan elementos para entender la localización de los servicios, como la disponibilidad de información, las formas de obtenerla, interpretarla y usarla por los empresarios, los funcionarios de los 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).

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.

¹¹ Una demoledora crítica de los supuestos de estas teorías, que las invalidan 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 de 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).

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 sus planteamientos originales. Alfred Weber, precursor que la desarrolló más sistemáticamente, 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 planteamientos, dada la estrecha relación entre la producción con 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; traducción libre). Además afirmaba que las enormes aglomeraciones urbanas de principios del siglo XX “...no sean más que los inevitables resultados de cierta etapa del desarrollo económico y técnico; o quizás son *consecuencia de la organización social de nuestro sistema económico*” (Weber, 1929:73).

Weber centra su desarrollo deductivo-conceptual en la función que cumplen el 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 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 la economías de aglomeración, incluyendo los servicios: “Existen, entonces, interrelaciones de servicios, de mercado, y en algunos casos, aunque menos frecuente que 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).

Más adelante se retomará 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 con la de servicios, se podría pensar que la teoría es general, esto es, que se aplica tanto a la localización de las firmas productoras de bienes como a las de servicios. Sin

embargo, 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 cada vez hay más servicios exportables, su ubicación espacial tiende a divergir de la de las manufacturas. Ambas actividades tienen relaciones significativas, pero "... esto no significa que están 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.

En espera de profundizar en esta cuestión en otra oportunidad, por el momento se tratará de determinar si existe un patrón definido de localización según sean servicios orientados al productor y al consumidor. La reflexión se refiere a la localización interurbana, dejando de lado la organización de los servicios dentro de la trama urbana. Se verán los patrones de localización de los servicios en los países más desarrollados, donde la Revolución Terciaria se encuentra más avanzada, así como algunos de América Latina.

Hacia un enfoque histórico-estructural

En un estudio econométrico para el Reino Unido que abarca desde la mitad del siglo XIX, se demostró que la existencia de manufacturas no es un requisito para el desarrollo de los servicios: "El ingreso fue el principal determinante del crecimiento del empleo en transportes y servicios distributivos, y dado que el ingreso está desigualmente distribuido, algunas regiones tienen mayor participación de los servicios que otras"¹³. De esta suerte, 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 adquirían del exterior. Existía una especialización de las ciudades permitida por el desarrollo simultáneo de manufacturas, en Birmingham, y de transportes marítimos, en Liverpool.

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 que "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, cuando se considera la participación porcentual del PIB en los servicios para diferentes niveles de desarrollo la relación es difusa, y en 1973 tres de los cuatro grupos de 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).

Mucho antes que eso, había ocurrido una acumulación comercial original en Londres por convertirse en el más importante 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 y se acelera la acumulación de capital gracias al impulso de 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). Incuestionablemente, 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.

En un enfoque histórico-estructural, es necesario jerarquizar los factores de localización, puesto que el costo del transporte y de la mano de obra pueden 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 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 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, que el inmenso conjunto de condiciones generales de la producción constituye 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). Por el momento, sin embargo, interesa comprobar si existe un patrón de localización característico de los principales tipos de servicios, en espera de identificar los determinantes que lo explican en el desarrollo de la investigación del que este capítulo 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 cerca posible de sus consumidores; existe cierta proporcionalidad con la importancia económica y demográfica de la ciudad¹⁴. 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 su diferentes tipos, según la cual en los principales centros metropolitanos se ubicarán lo más sofisticados demandados a escala nacional, además de todos aquellos de rangos inferiores existentes en el resto de las ciudades; en el estrato de las 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 pocas metrópolis, las cuales disponen de las más sofisticadas y variadas infraestructuras urbanas gracias a gigantescas inversiones públicas (economías de urbanización), las cuales 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 estas urbes tienden a localizarse las modernas empresas de servicios al productor en informática, servicios profesionales complejos, finanzas y seguros, etc., 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).

¹⁴ 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 densidad de la población y del nivel de poder de compra de los residentes” (Ochel y Wegner, 1987: 38).

Este proceso ocurre en la sistema urbano de Estados Unidos; 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, retenido 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 de 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 de empleados y trabajadores diversificado, concentración de las universidades y los centro de investigación, entre las principales. Todo ello es posible gracias a las crecientes y monumentales inversiones públicas en obras de infraestructura, viabilidad 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 de 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 permiso, subsidios y ayudas a la 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. Sin embargo, se observan algunos resultados positivos en 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 postindustriales, 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 de sustitución 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 económica en su principal ciudad: Santiago, Buenos Aires, Caracas, Montevideo, Lima, São Paulo y la Ciudad de México. En los años setenta ocurre cierta desconcentración de las manufacturas hacia ciudades medias, en especial las aledañas a la gran metrópoli. A partir de los ochenta los países latinoamericanos más grandes observan una expansión terciaria al incorporarse a la corriente neoliberal, como se señaló. En lo que sigue se sintetiza el grado de concentración de los servicios al productor, los bancarios en particular, en las más importantes ciudades latinoamericanas, para conocer las diferencias que presentan respecto a los países desarrollados.¹⁵

Santiago, Chile. Dentro de la apertura internacional se reactiva la elevada concentración en el Área Metropolitana de Santiago (AMS). La Región Metropolitana de Santiago (RMS) concentra 47.6% del PIB nacional en 1970, cifra que se reduce a 42.1% en 1985, para volver a elevarse a 47.4% en 1995. En los últimos años ocurre una reestructuración de la producción que implica "...una nueva base económica, donde los servicios comenzaron a adquirir una creciente importancia" (De Mattos, 1999:10-11). Las actividades terciarias más dinámicas, tales como las funciones de dirección general, planificación y servicios al productor, tienden a localizarse en el AMS, pero la concentración es especialmente intensa en el sector financiero: de 1980 a 1992 absorbe entre 71 y 76% de los depósitos y captaciones, mientras que los préstamos en la urbe superan 80% (De Mattos, 1996: 51). Estas elevadas cifras han ido aumentando, y para enero de 2004 Santiago concentra 78.2% de los depósitos bancarios nacionales y 82.7% de los préstamos (www.sbif.cl).¹⁶

Buenos Aires, Argentina. La Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) absorbe en los años noventa 53% del PIB argentino y 35% de la población nacional. El sistema financiero tiene una concentración mucho más elevada y las tres principales regiones representan 83% de los depósitos bancarios (Amado, 2000: 13). El Gran Buenos Aires constituye la mayor concentración, pues absorbe 51.7% del total de sucursales bancarias del país (www.bcra.gob.ar).

São Paulo, Brasil. La ciudad observó una creciente concentración en la industria nacional hasta los setenta, pero luego resiente la baja de 43.5 en 1970 a 30.6% en 1987 (Cuce, 2000: 72). Durante este proceso desconcentrador Brasil experimenta la servicialización de su economía: su producción industrial representa 40% del

¹⁵ La información de las ciudades que sigue se tomó de Garza, 2005: 39-41.

¹⁶ Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile.

PIB nacional y los servicios 49% en 1980, cifras que se transforman en 31 y 57% en 1995 (Cuze, 2000: 82). La elevada concentración ocurre principalmente en dos ámbitos espaciales: el Área Metropolitana de São Paulo (AMSP) y el Estado de São Paulo (ESP), donde se localiza la primera. El estado absorbe alrededor de un tercio del PIB y más de 50% de la producción industrial de Brasil (Azzoni, 1999: 110). Se observa en los ochenta el inicio de una *desconcentración concentrada* de la ciudad al resto del estado. Las dinámicas actividades de servicios al productor, por su parte, se orientan hacia el AMSP, urbe que funge como nodo telemático y sede de 50% de las 500 mayores empresa brasileñas (Cuze, 2000: 84).

En 1996 el AMSP concentra 64% de los 50 bancos según activos, 50% de las empresas con más ventas al sector industrial, 48% de las 50 aseguradoras, 40% de las empresas comerciales mayoristas o minoristas, así como 84% de las firmas de servicios de consultoría (Cuze, 2000: 85).

Caracas, Venezuela. En la última década del siglo XX la ciudad concentra 19% del valor agregado industrial nacional, pero eleva de 73 a 79% la participación del empleo terciario en su estructura ocupacional. Esto supone necesariamente una elevada centralidad de los servicios al productor ligada a la economía internacional: Caracas absorbe 49% del empleo nacional y 59% del de los intermediarios financieros (Barrios, 2001:73-76).

Bogotá, Colombia. En 1960 la capital colombiana tenía 67.7% del PIB en el sector terciario, cifra que se eleva a 70.4% en 1995 (Cuervo, 2002: 6). La concentración del PIB financiero nacional en Bogotá pasa de 44.1% en 1990 a 45.7% en 2000 (Departamento Administrativo Nacional de Estadística: www.dane.gov.co/regionales/regionales.htm). Adicionalmente, la ciudad absorbe 71% de los movimientos bursátiles nacionales, 40% de los depósitos bancarios y 60% de las ventas de seguros (www.mpl.ird.fr/suds-en-ligne), reflejando una significativa concentración de los servicios modernos al productor.

Lima, Perú. La Zona Metropolitana de Lima (ZML) tiene 7.4 millones de habitantes en 2000, de modo que absorbe 28.9% de la población total de Perú. En Arequipa, la segunda ciudad del país, viven 750 000 personas, por lo que el índice de primacía de dos ciudades es de 9.9, uno de los más altos del mundo. No debe sorprender que exista una elevada concentración económica y, en efecto, alrededor de 50% del PIB Y 75% de la infraestructura en telecomunicaciones se localizan en la capital peruana (Chion, 2002: 6). No se consiguió información de la concentración financiera en la ciudad, pero seguramente supera con creces el 50% que representa del producto nacional.

La reversión de la alta primacía urbana de la principal ciudad de los países en América Latina debida a la desconcentración manufacturera ocurrida hasta la primera mitad de los ochenta parece detenerse, al menos desde la perspectiva económica. La servicialización de las metrópolis les imprime una nueva dinámica concentradora, aunque la Revolución Terciaria dependiente impacte muy poco al resto de las ciudades de cada país. Estas últimas tienen la posibilidad de crecer

económicamente si tienen la capacidad de atraer la inversión de las empresas transnacionales que descentralizan su proceso manufacturero a algunos países del Tercer Mundo, o de ser centros importantes de atracción de los grandes flujos del turismo internacional. En México se encuentran en el primer caso las ciudades situadas en la frontera de México con Estados Unidos, como Tijuana, Ciudad Juárez o Nuevo Laredo, y en el segundo, Cancún, Puerto Vallarta y Acapulco. La Ciudad de México, como principal metrópoli, se ve favorecida por la localización de los sectores modernos de los servicios al productor, como financieros, legales, de informática, consultorías especializadas, de publicidad entre los principales.

Independientemente de las diferencias entre los bienes y los servicios, se puede considerar que la teoría económica neoclásica y la economía política, cada una de sus andamiajes metodológicos y conceptuales, son útiles para entender el funcionamiento de la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios. Según 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.

Cuadro I.1
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
Total	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												
tradicional	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

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 Feketekuty, Geza (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*, november, 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.