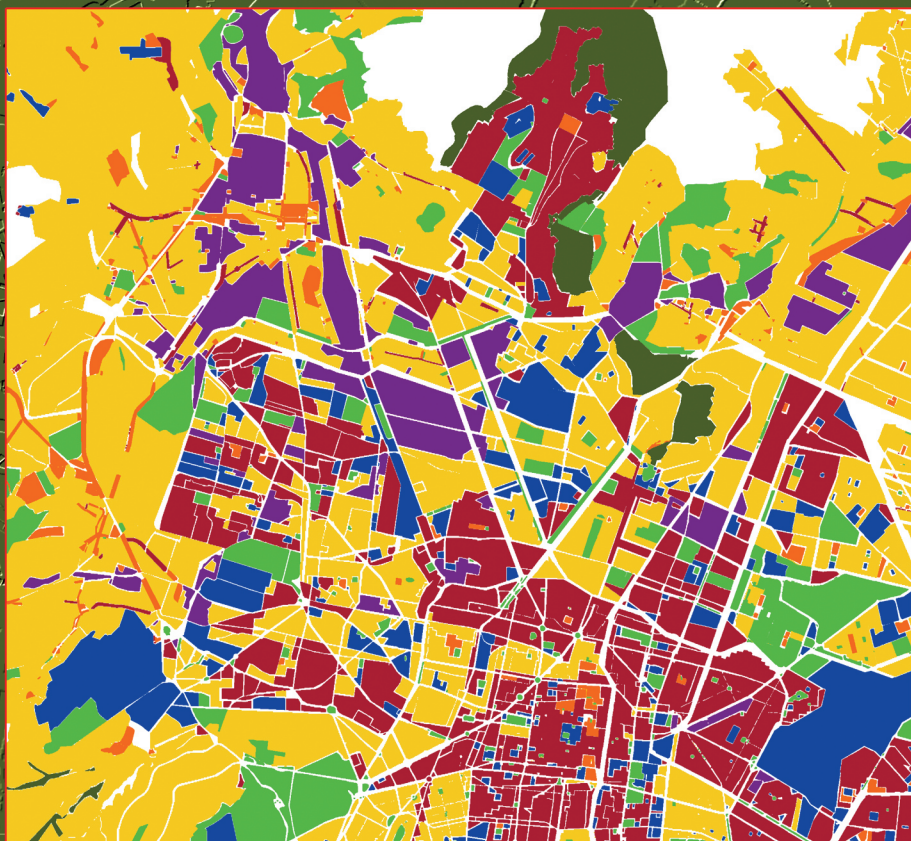


Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México 1960-2003

Gustavo Garza



EL COLEGIO DE MÉXICO

MACROECONOMÍA DEL SECTOR SERVICIOS
EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1960-2003

CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS,
URBANOS Y AMBIENTALES

MACROECONOMÍA
DEL SECTOR SERVICIOS
EN LA CIUDAD DE MÉXICO,
1960-2003

Gustavo Garza

338.4

G245m Garza Gustavo

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

ISBN 978-968-12-1380-0

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

Primera edición, 2008

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

ISBN 978-968-12-1380-0
Impreso en México

A

Brígida, con amor

ÍNDICE

Prólogo.....	15
Importancia: servicialización de la economía.....	16
Objetivos: la dimensión espacial del sector servicios.....	19
Metodología: concentración terciaria socialmente determinada.....	20
Microhistoria del proyecto.....	27
Reconocimientos.....	31

PRIMERA PARTE

Revolución Terciaria y desarrollo económico urbano

I. La Revolución Terciaria.....	37
Servicios y teoría del valor en las doctrinas económicas.....	39
Latifundio y trabajo intelectual en la sociedad esclavista.....	40
El mercantilismo y la fisiocracia: comercio o agricultura como generadores de valor.....	42
Servicios improductivos en el capitalismo competitivo: Adam Smith.....	45
Servicios productivos en el capitalismo monopolista: Karl Marx.....	47
El terciario en el capitalismo financiero: todo trabajo es servicio.....	49
Los servicios en la contabilidad nacional.....	50
La Revolución Terciaria y la sociedad posindustrial.....	53
Etapas económicas.....	54
Determinantes y características.....	55
Emergencia de la Revolución Terciaria.....	56
La localización de los servicios socialmente determinada.....	59
Las teorías convencionales.....	59

La teoría de localización industrial	62
Hacia un enfoque histórico-estructural	64
Concentración de los servicios al productor en América Latina	69
Conceptualización del análisis del sector servicios en México	70
Una definición general de los servicios	75
Tipología operativa de los servicios en los censos	84
II. Hacia una nueva teoría del desarrollo económico urbano	91
“Nueva economía urbana”, “nueva geografía económica” y “geografía económica relacional”	95
“Nueva economía urbana”: viejos modelos normativos	96
“Nueva geografía económica”: aglomeración por economías de aglomeración	100
“Geografía económica relacional”: interconexiones económicas y sociales	105
La ciudad como fuerza productiva	108
Desarrollo económico nacional y función de producción	109
Dotación de factores históricamente determinados ..	111
El capital social en la función de producción	120
III. Especialización económica y productividad urbana	127
Perspectiva microeconómica de las economías externas ..	128
Función económica de la ciudad	135
Dinámica de la estructura económica urbana	139
Productividad de las ciudades	157
SEGUNDA PARTE	
Estructura y dinámica del sector terciario en la Ciudad de México	
IV. El desarrollo económico de la Ciudad de México, 1960-2003	171
Estructura macroeconómica	172
Desarrollo económico, concentración espacial y especialización	173

El “milagro económico”, 1960-1980	174
Hegemonía terciaria en la “década perdida”	179
Consolidación terciaria en la recuperación relativa, 1988-1993	181
El periodo de recuperación-recesión, 1993-2003	183
Desarrollo económico y cambio estructural	185
Población y fuerza de trabajo	192
La segunda ciudad más grande del mundo	193
Servicialización del mercado laboral	197
Transformación estructural del mercado de trabajo, 1960-1980	198
Desindustrialización y servicialización, 1980-1993 ...	202
Reindustrialización neoliberal con servicialización, 1993-2003	203
V. Estructura y dinámica del sector servicios	
en la Ciudad de México, 1960-2003	207
Estructura terciaria	210
Organización espacial	221
Concentración terciaria en economías posindustriales ..	222
Concentración terciaria en la Ciudad de México	225
Dinámica cíclica, estructural o desconcentradora	230
Ciclos económicos de los servicios	230
Componentes del crecimiento de los servicios	234
Conclusión preliminar: dinámica de los servicios al productor	244

TERCERA PARTE

Concentración financiera, servicios públicos y productividad terciaria

VI. Concentración financiera en la Ciudad de México, 1960-2003	249
Expansión desequilibrada del sistema financiero	251
Expansión del sistema bancario, 1960-1981	252
Crisis estructural, nacionalización y fusión bancaria, 1982-1991	255
Privatización, quiebra y banca trasnacional hegemónica, 1991-2003	262

Concentración financiera: metrópolis globales, megaúrbes y Ciudad de México.....	269
Ciudades mundiales y megaúrbes como centros financieros	270
Concentración espacial del capital financiero en naciones desarrolladas	274
Concentración financiera en metrópolis latinoamericanas.....	279
Superconcentración financiera en la Ciudad de México.....	285
VII. Servicios generales de la producción en la Ciudad de México.....	293
Los servicios públicos en México	295
Definición y clasificación de servicios públicos.....	296
Los servicios públicos en la economía.....	298
Evolución de las empresas paraestatales.....	303
Concentración espacial de los servicios generales de la producción	311
Servicios generales de la producción.....	311
Concentración de los SGP en la Ciudad de México....	313
VIII. Productividad de los servicios	319
Servicialización del terciario informal.....	320
El concepto de productividad.....	325
Carácter tangible e intangible de las mercancías.....	325
Indicadores de productividad	329
La ganancia como indicador de productividad.....	330
Productividad parcial del trabajo.....	332
Expansión económica y de la productividad, 1960-1980	332
Crisis económica y derrumbe productivo, 1980-1988	337
Recuperación económica y declive productivo, 1988-1993	341
Crac económico y productividad menguante, 1993-1998	344
Recuperación-crisis y estancamiento productivo, 1998-2003	346

Especialización terciaria generalizada	347
Crecimiento económico con especialización creciente, 1960-1980	348
Recesión, recuperación y desplome productivo, 1980-2003	352
Productividad y especialización según masa de ganancia	355
IX. La Ciudad de México en el capitalismo terciario (conclusiones)	367
Revolución Terciaria y desarrollo económico urbano ...	368
La Revolución Terciaria: origen, peculiaridades e implicaciones	368
Hacia una nueva teoría del desarrollo económico urbano.	371
Especialización económica y productividad de las ciudades	374
Dinámica del sector terciario en la Ciudad de México ..	377
El desarrollo económico de la Ciudad de México, 1960-2003	377
Estructura productiva	378
Niveles de concentración territorial.	379
La fuerza de trabajo	380
Estructura del sector servicios en la Ciudad de México.	382
Concentración sectorial de los servicios al productor	382
Superconcentración espacial de los servicios al productor	383
Expansión cíclica, estructural y motriz	384
Concentración financiera, servicios públicos y productividad terciaria	386
Concentración financiera en la Ciudad de México ...	386
Organización territorial de los servicios gubernamentales.	389
Productividad de los servicios	391
Corolario: la metrópoli terciaria como fuerza productiva	393

CUARTA PARTE

Apéndices Metodológicos y Estadísticos

Apéndices Metodológicos.	401
Apéndice Metodológico 1	
Ejercicio comparativo de los censos de servicios y comercio por grupos de actividad, 1960, 1970, 1980, 1988, 1993, 1998 y 2003.	403
Características de las fuentes de datos	403
Comparación de las actividades económicas	405
Ajustes de la comparación censal en su conjunto	409
Apéndice Metodológico 2	
Homologación de los valores censales con el Sistema de Cuentas Nacionales, 1960-2003.	449
Diferencias entre Censos Económicos y Cuentas Nacionales	450
Metodología de la homologación	451
Apéndice Metodológico 3	
Ajustes realizados para calcular el PIB del sector financiero en la Ciudad de México, 1960-2003.	475
Censos Económicos	475
Sistema de Cuentas Nacionales	476
Banco de México y Comisión Nacional Bancaria y de Seguros	477
Apéndices Estadísticos	483
Apéndice Estadístico 1	
Cuadros del capítulo V	485
Apéndice Estadístico 2	
Cuadros del capítulo VII.	543
Apéndice Estadístico 3	
Cuadros del capítulo VIII	559
Bibliografía	573

PRÓLOGO

En la segunda mitad del siglo xx se gestó una sigilosa *Revolución Terciaria* que subsumió al aparato industrial e inició la era de la servicialización mundial.¹ A la vanguardia de esta transformación estructural se encuentran los países desarrollados, con un sector servicios que representa 70% del producto interno bruto (PIB) en 2000, siendo 75% en los Estados Unidos. Aunque no se han incorporado plenamente los países subdesarrollados a dicha revolución, por su elevada participación de actividades informales también observan un sector terciario hegemónico. En 2006 las naciones de bajo ingreso tenían 51% del PIB en servicios, mientras que las de ingreso medio superior llegaban a 63% (www.bancomundial.org/datos/clasificacion_paises). Se estima que en las dos primeras décadas del siglo xxi el sector terciario en los Estados Unidos alcance alrededor de 90% (Royssen, 1987: 100), quedando sus actividades primarias y secundarias con una participación muy reducida y subordinadas al proceso de servicialización.

La Revolución Terciaria se centra fundamentalmente en las economías avanzadas porque sus corporativos trasnacionales trasladan la producción manufacturera a las naciones del llamado Tercer Mundo, concentrando en sus países la investigación científica y tecnológica,² el capital financiero, la distribución y comercialización de las mercancías, la consultoría legal, financiera, de ingeniería, etc., los medios globales de comunicación y otros sectores del terciario

¹ Si al proceso de revolución industrial se le ha denominado industrialización (de industria > industrial > industrialización), con el mismo razonamiento lingüístico a la revolución de los servicios se le puede llamar *servicialización* (de servicio > servicial > servicialización). Se utilizará esta última expresión en este libro para referirse al proceso de desarrollo del sector comercio y servicios.

² Mientras en 1995 Japón tiene 6 309 científicos e ingenieros en investigación y desarrollo por cada millón de personas, los Estados Unidos 3 732, Suecia 3 714, Noruega 3 678 y la Federación Rusa 3 520, México cuenta con 213, Brasil 168, India 149, Guatemala 99 y Nigeria 15 (World Bank, 2000: 266-267).

moderno. La principal característica espacial de las economías más prósperas es la aglomeración de las actividades terciarias al productor en las grandes metrópolis, en cuya cúspide se ubican las ciudades mundiales de Nueva York, Londres, Tokio y París.

Los aumentos sistemáticos de la importancia del sector terciario en México ocurridos en las últimas décadas reflejan el proceso de servicialización de su estructura económica, aunque la transformación del mercado laboral no se explica únicamente por eso. Efectivamente, también influyen los crecientes volúmenes del empleo informal en los servicios, producto de la prolongada crisis de la década de los ochenta, del crac económico de 1995 y, últimamente, de la recesión de 2001-2002. A ello se agregan las reducciones de empleos formales en las empresas derivadas del ajuste neoliberal iniciado en los ochenta y que se extiende hasta los primeros años del siglo *xxi*. Importaría investigar, lo más sistemáticamente posible, la dimensión espacial del avance del sector terciario en México, para lo cual en este libro se tiene como objetivo general analizar su dinámica de crecimiento en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM).³

IMPORTANCIA: SERVICIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

La ZMCM, con 18.7 millones de habitantes en 2005, es la principal urbe del país y la segunda más poblada del planeta. El soporte material de la metrópoli es un tejido urbano de alrededor de 2 000 km² donde se amalgaman 4.5 millones de viviendas (2005), 455 mil negocios comerciales y de servicios (2003), 53 mil estable-

³ En forma paralela al desarrollo del proyecto, se ha promovido la realización de estudios puntuales para otras entidades y ciudades del país mediante la realización de dos seminarios sobre la temática. El primero se realizó en julio de 2005 y en el libro publicado aparecen capítulos sobre la servicialización del subsistema urbano de la Ciudad de México, Veracruz, Sinaloa y Puebla (Garza, 2006). En julio de 2007 se realizó un segundo seminario donde se presentaron Jalisco, Puebla, Querétaro, Nuevo León, Baja California, Guerrero, Morelos, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo. En agosto de 2008 se realizó otro encuentro para agregar nuevos estudios del sector terciario de otras entidades de la república, con el fin de completar el gigantesco rompecabezas de la organización territorial del sector servicios en México. La delimitación de la ZMCM se define más adelante en este prólogo y, por cuestiones estilísticas, se utiliza el término Ciudad de México o capital del país siempre para referirse a su zona metropolitana.

cimientos industriales (2003), además del sistema vial, infraestructura y equipamiento y áreas verdes. En términos espaciales la mancha urbana se subdivide en 64.4% en área de viviendas, 11.8 mixto (comercial, servicios y viviendas), 4.0 comercial y de servicios, 5.4 industrial, 7.3 equipamiento, 7.5 recreación y zonas verdes y 1.6 vialidad primaria.

La trama urbana, con todos sus componentes, constituye el más formidable artefacto que México ha construido en toda su historia, y no sólo se transforma en colosal instrumento para la expansión de la fuerza de trabajo, sino en un verdadero factor de producción que genera 28.9% del producto interno bruto nacional (PIB) en 2003. Es, por ende, el más valioso activo que posee la nación.

La planeación adecuada de esta megaciudad se constituye, por todo lo anterior, no solamente en un asunto de ordenamiento de uso del suelo desde una perspectiva urbanística, sino que exige introducir su dimensión macroeconómica, ausente en los planes existentes. Intentar una segunda generación de planes multidimensionales donde se incorpore rigurosamente la estructura demográfica, urbanística, sociopolítica y macroeconómica de la metrópoli es prioritario para intentar resolver sus grandes problemas urbanos: pobreza y marginalidad, desempleo y subempleo, delincuencia e inseguridad, congestionamiento vial, contaminación del ecosistema, déficit en equipamiento, infraestructura y servicios públicos, entre los principales.

Considerando que el análisis macroeconómico de la ZMCM es uno de los temas menos estudiados, y que la planeación de esta dimensión requiere incuestionablemente detallados diagnósticos de la naturaleza y evolución de las diferentes ramas de actividad, en la investigación donde se inscribe este libro se plantea investigar, con el mayor rigor técnico-científico que sea viable, la estructura y dinámica del sector formal de los servicios en la urbe.

La relevancia del tema es innegable con sólo bosquejar la evolución de la magnitud del PIB terciario entre 1960 y 2003. La república mexicana aumenta su participación en dicho sector de 65.5 a 67.0%, mientras el secundario lo hace de 21.2 a 25.8%.⁴ Según ramas

⁴ El sector terciario incluye servicios, comercio y transportes, mientras el secundario comprende manufacturas, construcción y electricidad. Información obtenida de los cuadros IV.5 y IV.6 del capítulo IV.

económicas, los servicios representan 37.5% del PIB total nacional en 2003, las manufacturas 19.8 y el comercio 17.3%. La Ciudad de México observa niveles más elevados, creciendo la participación del sector terciario de 73.3 a 74.7% del PIB total de la ciudad, mientras el secundario declina de 26.0 a 24.7%. En el ámbito territorial, la urbe decrece de 37.5% del PIB terciario nacional en 1960 a 32.2% en 2003, pero aún concentra un tercio del sector.

Siendo las actividades terciarias las más importantes del país y de la ZMCM, su estudio adquiere una doble relevancia al permitir profundizar en el conocimiento de la transformación de la estructura terciaria en los dos ámbitos de estudio, así como de las tendencias de la concentración de la ciudad respecto al total nacional. Ello permitiría vislumbrar algunas alternativas de política y planeación del desarrollo macroeconómico de México introduciendo la dimensión territorial.

Se establece hipotéticamente que la urbe, al continuar el proceso de servicialización en México, tiene buenas perspectivas de mantener su importancia en la economía nacional en las primeras décadas del siglo XXI, al fungir como el núcleo propulsor de un área megalopolitana en expansión. Se plantea que esto sería viable en la medida en que logre una mayor especialización en las actividades terciarias modernas, especialmente en los servicios al productor.

Es fundamental para el futuro de la megaciudad, por tanto, que se planee cuidadosamente el crecimiento y la especialización de los servicios, por una parte, y sus requerimientos en materia de suelo, infraestructura y servicios públicos, por la otra. Es igualmente crucial establecer un patrón espacial de distribución de las empresas terciarias para poder planear su óptima localización. Avanzar en ambas direcciones exige la investigación de la estructura y dinámica del comercio y los servicios con la mayor sofisticación metodológica y empírica posible, lo cual constituye el propósito general del presente estudio.

OBJETIVOS: LA DIMENSIÓN ESPACIAL
DEL SECTOR SERVICIOS

Este proyecto se plantea investigar la evolución del sector terciario en la Ciudad de México según los cambios en su estructura y en la magnitud de su concentración respecto al país. Su objetivo general es estudiar las conceptualizaciones existentes sobre el sector terciario, así como analizar empíricamente la evolución de las actividades comerciales y de servicios de la ZMCM de 1960 a 2003, según su estructura sectorial y los diferentes niveles de desagregación territorial (delegaciones y municipios). Los primeros resultados sistemáticos de la investigación se presentan en esta obra, y se tiene planeado publicar dos libros para culminar el proyecto.

El capítulo V de este trabajo, central del análisis estadístico y el de más compleja realización, requirió la información de siete censos comerciales y de servicios con datos correspondientes a 1960, 1970, 1980, 1988, 1993, 1998 y 2003. El proyecto plantea, además, incorporar los dos enfoques tradicionales del análisis espacial. En el ámbito interurbano se estimará el grado de concentración de los servicios en la Ciudad de México respecto a los valores nacionales, identificando la tendencia seguida y los subsectores en que se especializa. En el contexto intraurbano interesa determinar la forma y distribución de los servicios en la trama metropolitana utilizando las delegaciones y municipios que conforman la ZMCM. Este libro aborda el primero de los dos niveles analíticos, para dejar a otros dos la parte intrametropolitana y los determinantes de la organización territorial de los servicios.

Los objetivos específicos de la presente publicación son los siguientes:

- 1) Realizar una revisión conceptual de las peculiaridades de la Revolución Terciaria siguiendo la evolución del sector servicios en la historia de las doctrinas económicas.
- 2) Describir críticamente el estado del conocimiento sobre la organización territorial de las actividades de servicios y las teorías que tratan de explicar el crecimiento económico de las ciudades, a partir de lo cual se propone una nueva teoría al respecto.

- 3) Analizar sistemáticamente la estructura y dinámica de los servicios en la ZMCM entre 1960 y 2003. Las características que se considerarán para dicho análisis son: número de establecimientos, personal ocupado y producto interno bruto.
- 4) Estudiar la concentración de los servicios bancarios y los servicios públicos en la ZMCM, mismos que no fue posible hacer comparables con el conjunto del sector terciario en todo el periodo de estudio.
- 5) Investigar las peculiaridades de la fuerza de trabajo de comercio y servicios cuantificando la tendencia de su productividad y grupos de especialización según PIB y masa de ganancia por trabajador.

METODOLOGÍA: CONCENTRACIÓN TERCIARIA SOCIALMENTE DETERMINADA

La premisa metodológica inicial es que las teorías de corte neoclásico sobre la organización territorial de las actividades económicas, por su carácter parcial y estático, poseen una perspectiva ahistórica muy limitada para entender este fenómeno espacial en toda su complejidad. Son parciales, pues aunque incluyen algunos factores asociados a las grandes concentraciones urbanas, como un mercado de trabajo altamente diversificado, elevadas interacciones de empresas para insumos y servicios, infraestructura y servicios colectivos adecuados, etc., se limitan a constatar una situación a posteriori, en la que coinciden la concentración de empresas y los factores determinantes. Importa desentrañar *cómo y por qué* se construye ese vínculo y *cuáles son sus nexos y jerarquías*.

Se establece la hipótesis de que la construcción histórica de un colosal conjunto de condiciones generales de la producción (infraestructura y equipamiento) se constituye en la estructura fundamental de la localización de las actividades económicas y de la población. A ella se yuxtaponen los *determinantes secundarios* enunciados por las teorías de localización, que refuerzan su influencia y generan un crecimiento acumulativo. De esta suerte, la decisión individual de las empresas de localizarse en una ciudad está so-

cialmente determinada (Garza, 1985: 308).⁵ Se requiere, por lo tanto, dinamizar el análisis de la localización de las actividades económicas mediante la incorporación de los determinantes sociales, económicos, políticos y geográficos que producen históricamente el espacio regional y urbano.

Más que ubicarse en los enfoques de corte neoclásico, económico o sistémico, la presente investigación se orienta más bien por el método histórico-estructural, más cercano a la economía política de la urbanización. En cierta medida podría considerarse un abordaje ecléctico, pues se utiliza el instrumental desarrollado en la ciencia regional dentro de teorías como la del tamaño óptimo de ciudades y de la localización de actividades económicas, así como la parte técnica de esa disciplina (coeficientes de localización, análisis de cambio y participación, utilización de funciones económicas, herramientas matriciales, etc.). El eje articulador, sin embargo, se centra en las conceptualizaciones de la economía política (condiciones general de la producción, proporcionalidad entre sectores económicos, los servicios en la teoría del valor, entre otros). El planteamiento fundamental considera a la ciudad una colosal fuerza productiva construida por un conjunto de agentes sociales en el transcurso del tiempo, por lo que su estudio exige un abordaje de corte histórico-estructural.

Las ciudades, según este enfoque, son un capital social fundamental para el desarrollo de las economías nacionales. Para analizar cada ciudad —en especial la metrópoli principal— se requiere considerar los sectores económicos, recursos naturales, factores geográficos, características de la fuerza de trabajo, capital industrial y financiero, inversión pública, accesibilidad a mercados locales e internacionales, entre otros factores. Se trata, verdaderamente, de incorporar los principales determinantes del desarrollo económico del país. De esta suerte, cualquier modelo de crecimiento económico urbano no puede realizarse en un vacío histórico y fuera del contexto nacional (Watkins, 1980: 131).

⁵ En el contexto del anterior planteamiento se entiende que los factores de aglomeración son "... resultado de la naturaleza social de la producción, por lo que no pueden ser descubiertos analizando procesos productivos aislados" (Weber, 1929: 125).

La economía urbana, no obstante, tiene peculiaridades. Las actividades económicas interactúan con la población en espacios con altas densidades, conformando una estructura que amalgama usos de suelo residenciales, comerciales, de servicio, de esparcimiento, áreas verdes, vialidad, suelo industrial y de equipamiento colectivo. La organización del sector terciario en el interior de la ZMCM, sin embargo, será materia de un libro posterior.

En el contexto anterior, se consideró imprescindible incluir, en la Primera Parte del libro, tres capítulos sobre la conceptualización de la Revolución Terciaria, la crítica a las teorías convencionales de corte neoclásico y la propuesta de una teoría alternativa, así como el estado del conocimiento de los estudios empíricos sobre la distribución espacial de las actividades económicas.⁶ Adicionalmente, en otra parte del proyecto en proceso de realización se presentará la evolución histórica de las actividades comerciales y de servicios en la Ciudad de México para intentar detectar los factores que determinan su elevada concentración, principalmente la construcción de su tejido urbano y la red infraestructural regional.

En la Segunda Parte de esta obra, esencialmente de carácter estadístico, se analiza en el capítulo IV el desarrollo económico de la urbe centrado en los cambios de su estructura productiva y laboral, así como su participación sectorial en la economía nacional. En el capítulo V, el central en esta parte de la investigación, se efectúa de manera pormenorizada el estudio de la estructura y dinámica del sector terciario formal de la urbe entre 1960 y 2003, contrastando sus características con otras urbes del mundo.⁷

La Tercera Parte, constituida por los capítulos VI, VII, VIII y IX (conclusiones), investiga las características sectoriales y espaciales de los servicios financieros y los de carácter público, con lo cual se amplía la visión del sector terciario de la metrópoli. Además, en el capítulo VIII se cuantifica y analiza la productividad parcial del trabajo y según masa de ganancia de los 17 grupos terciarios con-

⁶ De los tres capítulos de la primera parte se han publicado partes del capítulo I, sin la integración con el proyecto que aquí se presenta (Garza, 2006; Garza, 2006a). Los otros dos son inéditos.

⁷ De los capítulos IV y V de esta Segunda Parte, se ha publicado el segundo (Garza, 2006b). Sin embargo, los datos del capítulo V tienen algunas diferencias con los ya publicados porque posteriormente se realizaron algunas correcciones de toda la base de datos. Las cifras aquí presentadas son, por lo tanto, las definitivas.

siderados.⁸ En la Cuarta Parte se presentan los Apéndices metodológicos que se diseñaron para hacer comparable la información de los siete censos utilizados.⁹ Finalmente, se incluyen el Apéndice Estadístico correspondiente a los capítulos V, VII y VIII, y las referencias bibliográficas.

En lo que sigue, más que ampliar las cuestiones de método que se consideran con detalle en la Primera Parte, conviene presentar los aspectos técnicos principales que debieron resolverse para hacer factible la investigación.

En primer lugar, existe el gran problema de la comparabilidad de la información de los siete censos para estudiar la estructura y dinámica del comercio y los servicios a partir de 1960. Antes que eso, conviene mencionar un obstáculo actualmente insuperable, pues los censos de 1960 y 1970, con desagregación municipal, no se tienen disponibles ni en forma impresa ni en versión electrónica. Al parecer, se perdieron en los sismos de la Ciudad de México de 1985 o se encuentran en el archivo muerto del INEGI. Por un afortunado golpe de suerte, cuando el que esto escribe realizó el acopio de la información de los censos industriales a principios de los años ochenta para la realización de un libro sobre ese sector (Garza, 1985), se recopilaron los datos de los censos comercial y de servicios para 1960 y 1970. Desde ese tiempo se tenía pensado continuar la investigación macroeconómica de la Ciudad de México introduciendo el sector terciario, el más importante desde entonces, hecho que hasta 22 años después se ha materializado. Sea como fuere, la incorporación de los censos de 1960 y 1970 permite tener una visión de largo plazo e incluir en el análisis el periodo de las dos décadas de desarrollo acelerado en el marco del “milagro económico” mexicano. Un resultado colateral es difundir una información desconocida y al parecer inexistente. Los censos de comercio y servicios de 1980, 1989, 1993, 1998 y 2003 se encuentran impresos, por lo que fue fácil obtener los datos nacionales, del Distrito Federal y sus 16 delegaciones,

⁸ De los capítulos VI, VII y VIII se publicaron algunas de sus partes (Garza, 2005, 2006c, 2006d). En esta oportunidad se presentan en una versión mucho más amplia y con los cuadros estadísticos actualizados.

⁹ Todos los apéndices de esta Cuarta Parte son inéditos.

así como de los municipios mexiquenses conurbados para los siete años estudiados.¹⁰

A partir de este gran volumen de estadísticas de los siete censos por delegaciones y municipios para un conjunto de variables censales (establecimientos, personal ocupado, sueldos y salarios, capital fijo, valor bruto de la producción, insumos totales y producto interno bruto), fue necesario realizar un minucioso ejercicio de ajuste para uniformar las clases de actividades que fueran comparables agrupadas en 17 tipos de comercio y servicios. Éstos se clasificaron en dos grandes divisiones, desagregadas en seis subdivisiones constituidas por los 17 grupos en cuestión, según se observa en el cuadro 1.

Los tres dígitos que presenta cada grupo no corresponden a ningún censo y fueron contruidos para propósitos de la presente investigación, aunque la primera cifra coincide con la de la gran división de los censos comerciales y de servicios.

La serie de ajustes realizados para dicha homologación se presenta en el Apéndice Metodológico 1, en la Cuarta Parte del libro. En éste se explican detalladamente todas las consideraciones técnicas que se debieron enfrentar y que exigieron más de un año de trabajo, así como la paciencia suficiente para no flaquear en una labor que por momentos parecía interminable ante cada nuevo problema que surgía. Todavía en abril de 2007 Carolina Santiago, una de las participantes en el seminario de julio de ese año, replicó todo el procedimiento de comparabilidad para los valores nacionales, y encontró un par de diferencias que eran errores de nuestra metodología. Aunque eran de magnitud reducida, se procedió a efectuar la corrección y a procesar nuevamente los 314 cuadros que forman la base de datos completa de la investigación. Se agradece ese ejercicio de réplica, pues permite tener la certeza de que la metodología desarrollada es correcta en todos sus aspectos. En este libro se incluyen únicamente los 28 cuadros principales para los valores nacionales, de la ZMCM, del Distrito Federal y de los municipios conurbados en los cuadros AE-V.1 a AE-V.24 incluidos en la Cuarta Parte.

¹⁰ Los censos de 1988 a 2003 se encuentran en forma electrónica, lo que simplifica mucho su recolección por delegaciones y municipios.

Cuadro 1

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR
1.	Servicios profesionales
721	Servicios profesionales a empresas
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios
731	Comercio al mayoreo
732	Comercio de equipo e insumos industriales
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco
812	Supermercados
813	Gasolineras y combustibles
4.	Servicios de consumo inmediato
821	Preparación de alimentos y bebidas
822	Aseo y limpieza
823	Recreación y esparcimiento
824	Difusión e información
825	Hoteles, moteles y posadas
5.	Comercio de bienes de consumo duradero
831	Bienes del hogar y personales
832	Tiendas de departamentos
833	Automotrices y autopartes
6.	Servicios de consumo duradero
841	Reparaciones
842	Educación y cultura privadas
843	Salud y asistencia social privada

Con esto se contó con una estructura de información de las actividades terciarias formales subdividida en 17 subgrupos comparables intercensalmente, lo cual, en principio, permitiría el análisis de la dinámica terciaria del país y de su ciudad capital. No obstante, al comparar el producto interno bruto (PIB) en comercio y servicios de los censos económicos (CE) con el de las cuentas nacionales (CN) para los grupos considerados, se observaron notables diferencias que hacen inviable el análisis cronológico del sector servicios utilizando únicamente los datos censales. Así, las cifras del PIB de CN de comercio y servicios son mayores a las correspondientes de los CE en porcentajes que van de 306% en 1960 a 199% en 2003. Partiendo de la premisa de que las CN contabilizan con mayor precisión las magnitudes macroeconómicas, además de poder disponer de valores absolutos más realistas para el análisis de su dinámica de crecimiento, se justificó plenamente realizar un ajuste para igualar los valores de CE con los de CN siguiendo el procedimiento que se explica en el Apéndice Metodológico 2. La base de datos final refleja los valores absolutos de las CN, con la estructura territorial y sectorial de los 17 grupos de los CE. A partir de ello se realizó la distribución por delegaciones y municipios según su participación porcentual censal en la Ciudad de México.

Finalmente, en el Apéndice Metodológico 3 se describe un procedimiento específico para estimar los valores del PIB financiero de la ZMCM, que no se incluyeron en las comparaciones realizadas en las 17 ramas terciarias, pues no están desagregadas por delegaciones y municipios, así como por grandes cambios que experimentaron en su clasificación a partir de 1988. Mediante este ejercicio fue posible incorporar este importante sector de la economía en el capítulo VI de este libro.

Existen diferentes definiciones de la ZMCM que varían según los propósitos que se persigan en la investigación de que se trate, pero la aquí considerada para 1998 y 2003 está constituida por las 16 delegaciones del Distrito Federal, 40 municipios del Estado de México y 1 de Hidalgo, por lo que comprende 57 unidades políticas y administrativas. Esta delimitación corresponde a la incluida en el libro *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio* (Garza, 2000: 240). Aunque ésta pueda presentar cierto grado de arbitrariedad inherente a este tipo de ejercicios de taxonomía espacial, cumple

satisfactoriamente los propósitos de incluir la gran mayoría de las actividades terciarias en cualquiera de las definiciones existentes de la metrópoli.¹¹ En 1960 la zona metropolitana estaba constituida por 14 delegaciones y 4 municipios mexiquenses; en 1970, por 15 delegaciones y 11 municipios; en 1980, por las 16 delegaciones y 21 municipios; en 1990, por las 16 delegaciones y 28 municipios; entre 1998 y 2003, por las 57 circunscripciones señaladas anteriormente (Garza, coord., 2000: 240).

Finalmente, se recurrió a la identificación y estudio detallado de la bibliografía internacional sobre el sector terciario y sus características territoriales, de tal suerte que fue posible comparar el caso de la Ciudad de México con el de otras metrópolis del mundo. Esto, además de enriquecer el análisis empírico, permite alcanzar conclusiones más universales del fenómeno de concentración de las actividades económicas en el espacio. Para avanzar en la cuestión metodológica, por su parte, es imprescindible dominar el estado actual del conocimiento sobre la Revolución Terciaria en el mundo para imprimirle una mayor certeza teórico-conceptual al análisis, evitando caer en un mero ejercicio descriptivo. En el siguiente apartado se describe el esfuerzo de recopilación bibliográfica realizado.

MICROHISTORIA DEL PROYECTO

Un primer intento de efectuar esta investigación fue durante los años de 1990 y 1991, cuando se elaboró una primera versión de la metodología de la comparabilidad de los censos comerciales y de servicios, que en ese tiempo eran únicamente los de 1960, 1970, 1980 y 1988. La investigación contó con el apoyo financiero del Conacyt y en el primer año se concedió al autor la beca Guggenheim de los Estados Unidos, con lo cual fue posible hacer una es-

¹¹ La Secretaría de Desarrollo Social, el Conapo y el INEGI realizaron en 2004 una delimitación de 55 zonas metropolitanas, entre las cuales la "Zona Metropolitana del Valle de México" [*sic*], ZMCM en este libro, está constituida por las 16 delegaciones del Distrito Federal, 58 municipios del Estado de México y 1 de Hidalgo, esto es, 75 unidades administrativas. Esta amplia delimitación es más bien de tipo programático y para fines analíticos es más adecuada la utilizada en esta investigación.

tancia de varios meses en las universidades de Texas, Austin, y Cambridge, Inglaterra. En estas instituciones se recolectó y estudió la información bibliográfica de la época sobre el sector terciario y su dimensión espacial, principalmente referida a los países desarrollados y, en especial, los Estados Unidos e Inglaterra.

Por una serie de circunstancias profesionales, a partir de 1992 el autor cambió sus preocupaciones de investigación al estudio de la ciudad de Monterrey, sobre la cual escribió cuatro libros desde ese año hasta 1998. El estudio del sector terciario quedó suspendido, pero existió siempre el desasosiego de ser el único proyecto de investigación que quien esto escribe no había llevado a feliz término. En descargo, fue posible escribir algunos libros sobre su ciudad natal por primera vez en su carrera de investigador, lo cual constituyó una liberación de un viejo adeudo emocional con la “patria chica”.

En 1999 se regresó a la investigación de la Ciudad de México al enfrentar la responsabilidad académica de coordinar a 81 especialistas para la realización de la obra *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, aparecida en 2000. Paralelamente a un par de años centrado en labores relacionadas con la normatividad institucional en El Colegio de México y la docencia, fue posible escribir *La urbanización de México en el siglo xx* (2003) y una serie de artículos y capítulos de libros. En 2004 el autor asumió la responsabilidad de diseñar y poner en marcha el Programa de Doctorado en Estudios Urbanos y Ambientales en el Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales (CEDUA) de dicha institución, del cual fue su coordinador fundador. Un año después renunció a la coordinación del doctorado para tener la oportunidad anhelada de retomar de tiempo completo la investigación pendiente del sector terciario en la Ciudad de México.

En 2004 se solicitó al Conacyt el financiamiento del proyecto titulado *Estructura y dinámica del sector terciario en la Ciudad de México, 1960-2003*, el cual fue aprobado en junio de ese año. El retraso del primer pago hasta inicios de 2005 no impidió seguir trabajando individualmente. Se procedió, en primer lugar, a extender la metodología de la comparabilidad para incluir los censos de 1993, 1998 y 2003; en segundo, hubo que corregir dos de los censos anteriores, porque la información captada quince años antes no era de los resultados definitivos.

El proyecto estaba nuevamente en marcha y en julio de 2005 se realizó un primer seminario titulado *La organización espacial del sector terciario en México*, cuyas ponencias en forma de capítulos fueron publicadas en un libro con ese título aparecido en 2006. Es relevante mencionar que en el formato de solicitud de financiamiento del Conacyt se requiere agregar un componente de “formación de recursos humanos”. Esto fue visto como una imposición administrativa dada la gran dificultad de incorporar estudiantes en los proyectos de investigación en las ciencias sociales, lo cual es muy común y hasta indispensable en las naturales. Se incluyeron tres alumnos de la Maestría de Estudios Urbanos, pero por razones del rigor analítico que debe imprimir a sus trabajos el investigador experimentado, no suele ser funcional incorporar a los estudiantes en partes de la investigación, ni deseable desde el punto de vista de los créditos del trabajo. Por ello, se decidió proporcionarles la metodología de la comparabilidad de los censos económicos y el ajuste con cuentas nacionales para que la aplicaran a otras entidades y ciudades del país. Aunque no participaran directamente en el proyecto del investigador, le imprimían una perspectiva más amplia al estudio de la organización espacial de las actividades terciarias en México. En vez de determinar únicamente la concentración terciaria en la principal ciudad del país, se podría disponer de información comparable para conocer la participación de otros estados y ciudades de la república.

Los resultados fueron muy halagüeños, pues se superaron, más que satisfactoriamente, las metas del proyecto en cuanto a la formación de especialistas, grupo de trabajo y resultados de investigación. Sobre lo primero, en la Maestría de Estudios Urbanos de El Colegio de México tres alumnos terminaron en 2005 su tesis dentro de este proyecto, aplicando la metodología anteriormente descrita a otros ámbitos espaciales del país: 1) El sector servicios en el subsistema urbano de la Ciudad de México (Anjanette Zebadúa); 2) Distribución del sector servicios en las ciudades de Sinaloa (José Peñuelas); 3) Distribución regional de la captación y el financiamiento del sistema bancario en México (Leopoldo Figueroa). En 2007 están realizando su tesis de maestría siguiendo la metodología en cuestión dos alumnos de El Colegio de México: 1) Adriana Ruiz, con el tema Concentración metropolitana del sector servicios

en Jalisco, 1980-2003, y 2) Miguel Ángel Cancino sobre Los servicios orientados a actividades agroextractivas en Tabasco, 1980-2003. Asimismo, Carolina Santiago, alumna de la Maestría de Estudios de Población y Desarrollo Regional del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, elaboró la tesis titulada *Los servicios al productor como actividades motrices en Querétaro, 1980-2003*.

El propósito general de un segundo seminario realizado en julio de 2007 fue presentar 17 nuevos estudios sobre la evolución del comercio y los servicios en México, así como su organización territorial. Tratándose de un proceso histórico secular, se introducen cuatro escritos sobre el sector terciario en la Ciudad de México en las postrimerías del siglo XVIII, y se tiene previsto continuar con los siglos XIX y primera parte del XX. Se prosigue con el análisis del comercio y los servicios en la segunda parte del siglo XX, tanto en la ZMCM como en otros 10 estados y sus principales ciudades, para lo cual se aplica la metodología de comparabilidad de esa investigación. Esto hace perfectamente comparables a las cuantificaciones realizadas de la distribución de las 17 ramas de comercio y servicios consideradas. En fin, se ha logrado impulsar y difundir más allá de toda expectativa la investigación espacial del sector terciario en México que, no obstante ser el más importante de la economía, está insuficientemente estudiado.

Es importante agregar que en la primera etapa del proyecto, de 1991 a 1992, además de la recolección y comparabilidad de la información estadística, se procedió a rastrear minuciosamente los libros y artículos existentes sobre el sector terciario y su organización territorial. En esos años se logró fotocopiar una serie de publicaciones recopiladas en las bibliotecas de la Universidad de Cambridge y Londres, y de Texas, en Austin, donde se estuvo en calidad de investigador visitante por algunos meses.

En la etapa actual del proyecto, durante tres meses de 2006, se tuvo una estancia en la London School of Economics and Political Sciences, en Londres, Inglaterra, como investigador visitante. En esa oportunidad se actualizó la revisión bibliográfica; ahora en forma electrónica, se registraron y recolectaron casi 500 artículos sobre la temática, además de alrededor de un centenar de libros que no estaban en bibliotecas de México. La mayoría de ellos fueron ad-

quiridos por la biblioteca de El Colegio de México, que ya cuenta con un acervo importante sobre la materia. El considerable número de referencias bibliográficas que se presentan al final del libro atestiguan este esfuerzo, aunque no se incluyen todas las recopiladas pues, en honor a la verdad, aún no ha sido posible revisarlas en forma integral. En ambos periodos del proyecto, por supuesto, se ha revisado la biblioteca de El Colegio de México Daniel Cosío Villegas, así como los bancos bibliográficos electrónicos internacionales y de otras bibliotecas del país.

Cabe comentar, finalmente, que la investigación económica en la disciplina urbana y regional es una de las temáticas menos estudiadas y con más escasas publicaciones, a pesar de que la dinámica económica de las ciudades determina su expansión demográfica y urbanística, así como el desarrollo económico de los países. Esta perspectiva orientó la búsqueda bibliográfica, pues se considera insoslayable estudiar las ciudades como las más importantes fuerzas productivas, donde se localizan las actividades secundarias y terciarias, esto es, más de 90% de la economía.

RECONOCIMIENTOS

La realización de un libro de ciencias sociales escrito en su totalidad por un investigador es un trabajo artesanal individual que, no obstante, tiene un importante componente social. Éste está constituido por instituciones y personas sin las cuales su elaboración sería improbable, o de alcances menores, por lo que para culminar este prólogo se quiere dejar constancia de nuestro sincero reconocimiento a cada una de ellas.

Nuestra deuda inicial es para la John Simon Guggenheim Memorial Foundation, de los Estados Unidos, que en 1989 nos nombro *fellow* de la fundación y nos proporcionó el financiamiento que hizo posible la exploración inicial del tema de los servicios y las estancias en 1990 en la Universidad de Texas y en la Universidad de Cambridge. En esa oportunidad se logró fotocopiar un conjunto significativo de libros y artículos sobre el tema de los servicios, además de iniciar el estudio de una problemática científica que al principio nos era desconocida. Nos complace poder saldar este

antiguo compromiso, haciendo patente nuestra sincera gratitud a una fundación reconocida por su espíritu de gran aliento al impulso de las ciencias y las humanidades en nuestro planeta.

Se extiende nuestro agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) de México, por haber tenido a bien financiar durante tres años, de junio de 2005 a junio de 2008, el proyecto 45 912, *Estructura y dinámica del sector servicios en la Ciudad de México*, en la Convocatoria de Investigación Científica Básica 2004. Se hace hincapié en que gracias a los requisitos solicitados incorporé a cinco alumnos de la Maestría en Estudios Urbanos para que realizaran su tesis de maestría en otros ámbitos territoriales, experiencia que resultó muy exitosa. Siguiendo esta práctica, en el segundo año se incorporaron algunos colegas de otras instituciones de investigación, extendiendo el análisis del proceso de servicialización a buena parte de los estados y ciudades del país. El resultado colectivo de este esfuerzo es mucho más valioso de lo que hubiera podido imaginarse dentro de los alcances iniciales del proyecto.

En El Colegio de México y su Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales tuve, como es práctica institucional, el respaldo necesario para la presentación de la propuesta al Conacyt y para la realización del libro. Se deja constancia de nuestra gratitud a su presidente, Javier Garciadiego Dantán, y al director del centro, José Luis Lezama de la Torre. La labor contable del proyecto ha sido responsabilidad de la Dirección de Proyectos Especiales, por lo que se agradece el apoyo prestado a Rubén Sánchez Vences, su titular, así como a María de Jesús García y Socorro Chávez.

En el ámbito individual se está en deuda con Jaime Sobrino, que participó en la recolección de la información censal durante la primera etapa del proyecto y ha acompañado su desarrollo parcialmente en la medida en que su tiempo se lo permite. Se tiene planeado redactar en coautoría el libro sobre la distribución intrametropolitana de los servicios en la Ciudad de México, así como editar los trabajos del seminario de julio de 2007.

El proyecto ha sido una experiencia valiosa para la formación de recursos humanos en la investigación. Han participado los jóvenes siguientes por periodos relativamente cortos, pues la mayoría lo hicieron durante el tiempo disponible en su tránsito de la

licenciatura a la maestría, o de la maestría al doctorado: Anjanette Zebadúa, Rafael Huacuz, Estela López, Araceli Martínez, Julio Santiago, Abraham Granados, y actualmente Carolina Santiago. Les manifiesto mi sincera gratitud y hago votos por que la praxis en la investigación adquirida en el proyecto les sea de utilidad para el éxito de sus estudios de maestría o doctorado.

La ardua labor de uniformar todo el texto y los cuadros estadísticos la realizó Ma. Estela Esquivel, con el entusiasmo y eficiencia con que me ha acompañado en estas labores durante muchos años. Le manifiesto, como siempre, mi aprecio y reconocimiento.

Gracias a todo el apoyo recibido fue posible culminar este libro que se cree constituye un trabajo precursor en el análisis macroeconómico del comercio y los servicios en la Ciudad de México, así como un avance significativo en el conocimiento de la organización geográfica del sector en el país. Se espera que sus resultados estimulen la investigación futura sobre las perspectivas de las ciudades de México para insertarse en forma competitiva dentro de la Revolución Terciaria que caracteriza a las sociedades avanzadas contemporáneas.

GUSTAVO GARZA VILLARREAL
México, D.F., 29 de febrero de 2008

PRIMERA PARTE

REVOLUCIÓN TERCIARIA Y DESARROLLO ECONÓMICO URBANO

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

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

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

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

I. LA REVOLUCIÓN TERCIARIA

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

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

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

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

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

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

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

SERVICIOS Y TEORÍA DEL VALOR EN LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS

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

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

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

Latifundio y trabajo intelectual en la sociedad esclavista

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Servicios improductivos en el capitalismo competitivo: Adam Smith

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Servicios productivos en el capitalismo monopolista: Karl Marx

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

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

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

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

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

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

trabajadores independientes, sin incorporar necesariamente personal asalariado para producirlos.

El terciario en el capitalismo financiero: todo trabajo es servicio

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

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

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

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

Los servicios en la contabilidad nacional

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

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

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

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 trabajo se considera que su análisis de la producción de mercancías físicas en el capitalismo se aplica perfectamente a la prestación mercantil de los servicios.

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

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

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

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

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

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

Sobre esta cuestión, Burger llega a la conclusión de que, después de toda la descripción de la teoría del valor marxista y del trabajo productivo e improductivo, en el caso de los antiguos países socialistas debería incorporarse en cuentas nacionales tanto la producción de bienes físicos como los servicios de todo tipo: "Por tanto, en forma complementaria debería realizarse un balance más 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 pueden tener diferencias en la incorporación de los servicios informales y los ilegales, como el contrabando, el narcotráfico y otras actividades de la delincuencia. La incorporación de los servicios por cuenta propia es imprescindible para tener un cálculo más exacto de toda la actividad económica que sirve para satisfacer las necesidades de la población. Esto es aún más importante para los países subdesarrollados, donde existen amplios contingentes de trabajadores por cuenta propia (aquellos que trabajan solos o con algún familiar) que venden directamente su servicio a los consumidores, sin que medie una relación capitalista, aunque su producción sea mercantil.

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

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

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

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

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

LA REVOLUCIÓN TERCIARIA Y LA SOCIEDAD POSINDUSTRIAL

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

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

Etapas económicas

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

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

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

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

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

Determinantes y características

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

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

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

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

Emergencia de la Revolución Terciaria

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LA LOCALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS
SOCIALMENTE DETERMINADA

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

Las teorías convencionales

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

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

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

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

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

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

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

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

La teoría de localización industrial

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Hacia un enfoque histórico-estructural

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Concentración de los servicios al productor en América Latina

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

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

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

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

CONCEPTUALIZACIÓN DEL ANÁLISIS DEL SECTOR SERVICIOS EN MÉXICO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

^a Incluye comunicaciones y transportes.

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

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

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

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

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

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

Una definición general de los servicios

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tipología operativa de los servicios en los censos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

I. COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR

1. Servicios profesionales

721. Servicios profesionales a empresas

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

II. COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR

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

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

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

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

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

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

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

II. HACIA UNA NUEVA TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO URBANO

Es consustancial al sistema capitalista expandir la fuerza de trabajo, el capital y la tierra utilizable para elevar incesantemente la producción de mercancías. Inmerso en un febril darwinismo social llamado mercado, al empresario le es imperativo invertir en cada ciclo productivo un porcentaje de la ganancia con el fin de incrementar los factores de la producción, los cuales debe utilizar eficientemente para maximizar la acumulación ampliada del capital y, con ello, su riqueza.

La actividad económica es dirigida por los propietarios del capital y, en el caso de los grandes corporativos financiados con ahorro social (vía bolsa de valores, sociedades de capital privado o por el sistema bancario), por un estrato gerencial ejecutivo según los lineamientos de un consejo de administración. La propiedad, de esta manera, está cada vez más atomizada en una infinidad de accionistas. La fuerza de trabajo, por su parte, la forman millones de personas que sostienen a la población inactiva. La tierra, tercer gran factor de producción, puede ser poseída por individuos que la rentan o por los mismos capitalistas, siendo relevante únicamente para la producción agropecuaria, que en las naciones avanzadas contemporáneas absorbe menos de 2% del ingreso nacional. En las teorías del desarrollo económico, este factor constituye la dimensión espacial del proceso productivo, pero para las actividades secundarias y terciarias el suelo urbano cumple esta función, como se verá en este capítulo. El proceso de producción de mercancías está socialmente determinado por la multiplicidad de agentes privados que intervienen en él, todos ellos bajo la hegemonía del Estado, que en países atrasados suele representar primordialmente los intereses del capital. Esto implica que la oferta y la demanda de mercancías no está fijada únicamente por variables económicas en el mercado,

sino que en éste interactúan las estructuras sociales, políticas, culturales y militares (Rostow, 1990: 147; Adelman, 1999: 95; Alam, 1999: 58; Muller, 1999: 15).¹

Existen dos tipos de teorías principales que tratan de explicar las características y determinantes del desarrollo económico de los países: 1) modelos clásicos y neoclásicos; 2) enfoques histórico-estructurales de economía política.

La visión clásica puede ejemplificarse con el modelo de crecimiento conocido como de Adam Smith, cuya formulación más sencilla es de un solo sector donde el nivel de la producción es función del capital disponible (K), la fuerza de trabajo (L) y la tierra utilizada (N). Se considera que la cantidad de tierra es fija, lo que supone que K y L observarán rendimientos decrecientes y es difícil que alcancen un equilibrio estable en el largo plazo. Así, la producción crece o disminuye dependiendo del aumento del capital o la fuerza de trabajo, o ambas cosas, dada la cantidad invariable de la tierra. De esta suerte, de los cambios en la relación K/L que surjan del avance tecnológico dependerá el crecimiento económico (Rostow, 1990: 508-514).

No hay un modelo neoclásico único, sino una serie de ejercicios que varían en los supuestos dentro de su esquema conceptual. Se pueden desarrollar modelos con aumento del factor tierra, pero con rendimientos decrecientes de K y L , o con rendimientos crecientes de estos últimos factores. Este tipo de modelos altamente agregados tratan a la población y a la tecnología como variables exógenas, aunque en la formulación de Rostow son endógenas (Rostow, 1990: 527).²

Los enfoques de economía política centran el análisis del crecimiento económico en la acumulación de capital, la cual depende de la magnitud del plustrabajo obtenido en el proceso productivo. De este modo, para continuar con el incesante crecimiento de la producción de mercancías inherente al régimen capitalista, debe dedicarse una parte del excedente de cada ciclo con el fin de elevar

¹ Alam analiza la variable de la soberanía en el desarrollo económico de los países atrasados y, mediante un análisis de regresión para un conjunto de países, concluye que "... la soberanía tuvo un gran impacto positivo en la tasa de crecimiento económico de los países atrasados..." (Alam, 1999: 58).

² Un análisis detallado de los modelos de crecimiento económico en forma comparativa puede verse en Rostow, 1990.

el capital variable para contratar más trabajadores e invertir en nueva maquinaria. Con esto último se intenta contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia mediante la expansión del capital fijo para elevar constantemente la composición orgánica del capital, esto es, la relación entre el capital variable (salarios) y el capital fijo (maquinaria, equipo y edificios). Cuanto más se innove en la tecnología de los instrumentos de trabajo, mayor plusvalía relativa puede obtenerse y mayor será la acumulación ampliada del capital. Ello, sin embargo, se ve interrumpido periódicamente por ciclos derivados de la sobreacumulación de capital y el subconsumo de la población asalariada.

Las teorías que tratan de explicar el desarrollo económico de las ciudades generalmente parten de los dos anteriores enfoques, pero tienen la peculiaridad de introducir en forma explícita la función del espacio urbano dentro del proceso productivo, partiendo de la premisa obvia de que todas las empresas requieren un *dónde* localizarse. El enfoque de corte neoclásico de la economía urbana y el de la economía política difieren sustancialmente sobre la función de la ciudad en el proceso de producción de bienes y servicios, como se mostrará en este trabajo.

En el contexto de los anteriores planteamientos, el objetivo general del capítulo es esquematizar los enfoques conceptuales que analizan el desarrollo económico de las ciudades e identifican algunas de sus características y determinantes. Idealmente se intenta avanzar en el conocimiento de las categorías históricas que determinan la expansión urbana, así como en el vínculo entre el desarrollo económico y la urbanización. Para ello se propone una función de producción urbana que incluye al capital social representado por las condiciones generales de la producción (CGP), como un factor de producción que subsume al trabajo y al capital privado en el ámbito urbano.

Se tendría una visión más real de los factores de producción que explican el crecimiento económico urbano al articular el capital privado y el social materializado en las CGP. El primero no se incluye en las Cuentas Nacionales, pero sí en los Censos Económicos, en el rubro de capital fijo. Sin embargo, la recolección del capital social invertido implicaría una investigación independiente propiamente dicha, lo cual rebasa con mucho las posibilidades de

tiempo del presente proyecto. Lograr obtener información del capital social permitiría calcular empíricamente una función de producción urbana para la Ciudad de México. Esta posibilidad quedará pendiente para un trabajo futuro, pero en esta ocasión se presenta su formulación conceptual.

El crecimiento económico de las naciones en el mundo actual depende en gran medida de su capacidad para tener acceso al mercado internacional, esto es, para producir mercancías a precios competitivos en condiciones de libre comercio, lo cual posibilitaría elevar los niveles de ingreso de sus habitantes. La casi totalidad de la producción en el mundo contemporáneo es manufacturera y terciaria, la cual se realiza básicamente en las ciudades, y la competitividad de las empresas depende en buena medida de la eficiencia de las urbes donde se ubican.³

Las teorías y enfoques que explican el crecimiento económico de las ciudades podrían clasificarse en los siguientes tres grandes grupos: 1) investigaciones empíricas que intentan desentrañar las peculiaridades del crecimiento económico de las ciudades y sus determinantes; 2) modelos de crecimiento de corte neoclásico en los que la expansión económica se explica por el lado de la oferta de los factores, así como otros enfoques poskeynesianos donde la demanda es el elemento impulsor central (Fingleton, 2003: 15); 3) teorías de corte histórico-estructural dentro de la economía política, que tratan de identificar los factores que históricamente se concatenan para determinar el desarrollo económico de las ciudades.⁴

Las tres perspectivas consideran que la localización de las actividades productivas es crucial para entender el desarrollo económico y que las ciudades tienen peculiaridades que influyen en sus diferentes desempeños económicos. En este capítulo se presentan los dos últimos enfoques mencionados y dentro del tercero se propone una conceptualización que abre una nueva

³ En este sentido se afirma que “las ciudades que son capaces de facilitar que los productores logren altos y crecientes niveles de productividad son activos nacionales...” (Begg, 2002: 1).

⁴ Estos tres grupos están constituidos por los dos señalados anteriormente para las naciones, más el primero de ellos constituido por un cuerpo empírico quizás más sugerente que los dos restantes.

perspectiva teórica para la explicación del crecimiento económico de las ciudades y, con ello, de las naciones.

En la primera parte del capítulo III se analiza el primer enfoque señalado, esto es, las investigaciones empíricas sobre las transformaciones de la estructura económica de varias ciudades del mundo. Esto tiene la finalidad de contrastar el estudio del desarrollo económico de la Ciudad de México con la situación de otras metrópolis para detectar sus similitudes y diferencias, cuestión que se abordará en la segunda parte del mismo capítulo. Con esto se espera llegar a caracterizaciones generales de la expansión económica de las ciudades, y no solamente a identificar las peculiaridades de la capital mexicana.

Antes de iniciar el primer tema de este capítulo, cabría mencionar que dentro de cualquiera de los tres enfoques, el grueso de las investigaciones sobre el crecimiento de las ciudades abordan tres tópicos principales: 1) la comprensión de las razones que explican el auge y declive de ciudades y regiones; 2) el examen de las interrelaciones de las ciudades y sus suburbios, así como la descentralización de las áreas metropolitanas; 3) la investigación sobre los factores que mejor explican la convergencia o divergencia del ingreso per cápita entre ciudades y regiones (Leichenko, 2001: 327).

Los resultados de este capítulo y el siguiente constituirán el marco de referencia conceptual para el análisis del desarrollo económico de la Ciudad de México que se realiza en el capítulo IV, así como para los restantes cuatro capítulos, donde se efectúa el análisis pormenorizado de las características de su proceso de servicialización de 1960 a 2003.

“NUEVA ECONOMÍA URBANA”, “NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA”
Y “GEOGRAFÍA ECONÓMICA RELACIONAL”

La teoría económica espacial ha logrado adecuaciones conceptuales que mejoran el enfoque macroeconómico ortodoxo neoclásico y la acercan a los mecanismos que determinan el desarrollo de las actividades económicas en el territorio. Estos avances comprenden fundamentalmente la “nueva economía urbana” (NEU) y la “nueva

geografía económica" (NGE), que a continuación se sintetizan.⁵ Como una alternativa crítica a estos enfoques se agrega la "geografía económica relacional".

"Nueva economía urbana": viejos modelos normativos

La NEU comprende dos ámbitos espaciales de análisis: 1) estructura de la ciudad, y 2) crecimiento económico urbano. Por los objetivos de esta investigación interesa más la segunda perspectiva, pero se sintetizará la primera por los vínculos que presenta, pues obviamente el crecimiento de la estructura urbana sólo ocurre con la expansión de su base económica.

El enfoque intraurbano de la NEU se inicia a mediados de los setenta y su evolución se puede dividir en cuatro fases: 1) precursora, 2) del desarrollo, 3) extensiva, y 4) de desafío (Button, 2000: 32).

La fase precursora comprende la teoría de Von Thünen de gradientes de renta de la tierra en función del coste de transporte, que Lösch extiende a contextos no agrarios; la de Hotelling sobre la localización de dos vendedores de helados en una playa; y la teoría de la jerarquía nodal de ciudades de Christaller, según la cual el tamaño relativo de las ciudades es función de la clase de bienes de consumo que venden (Button, 2000: 32). La irrealidad de los supuestos de estos enfoques precursores los convierte únicamente en herramientas analíticas formales para orientar el análisis de localización comercial. Se puede agregar el carácter tautológico del planteamiento de Christaller, pues es una obviedad que las ciudades grandes producen y venden más, por lo que el problema a

⁵ Ambas conceptualizaciones están comprendidas en los dos primeros de los siguientes enfoques alternativos al neoclásico ortodoxo: 1) modelo de crecimiento neoclásico; 2) teoría de desarrollo endógeno; 3) modelo de causación acumulada; 4) esquemas de equilibrio estocástico; 5) análisis de sistemas complejos (véase Fingleton, 2003: 13). Para los propósitos de este capítulo interesa contrastar la "nueva economía neoclásica" con la "nueva geografía económica", que son las más desarrolladas desde una perspectiva teórica. Se ponen entre comillas, pues se considera que algunos grupos de economistas "... abusan de expresiones tales como 'la nueva teoría de...', o 'la nueva economía de...' como para autoconvencerse de que están realmente haciendo algo nuevo (lo cual puede ser una mera apariencia) y para hacer un punto de inflexión con el pasado (lo cual puede ser considerado ilusorio)" (Baumont y Huriot, 2000: 77).

resolver es explicar cuáles son los determinantes que le permitieron desarrollarse para alcanzar tal tamaño.

La fase de desarrollo de la NEU comprende autores como William Alonso, Richard Ruth y Beckmann. La teoría de este último se apoya en el modelo de Von Thünen, donde los gradientes de la renta del suelo están en función de la distancia al centro de la ciudad, pero presenta una formulación matemática con trabajadores como variable para explicar su localización. Estos enfoques se consolidaron como escuela de pensamiento de la NEU con temas sobre transporte, tamaño óptimo de ciudades y asignación eficiente de recursos en la ciudad (Button, 2000: 34-35).

En la fase de expansión de la NEU intraurbana se siguió girando en el desarrollo de modelos sencillos, muy lejanos a la estructuración real de la trama urbana, que suponen tres sectores de actividad: vivienda, transporte y producción con rendimientos constantes en una sola rama. El empleo suele estar determinado exógenamente, por lo que sólo tratan de explicar la morfología urbana, más que el desarrollo económico de la ciudad. Un área de interés son las externalidades urbanas para las cuales se modelaron estrategias de subsidios a los efectos positivos, como las economías interindustriales, y de impuestos para los negativos, como la congestión vial (Button, 2000: 36).

Finalmente, la fase actual sobre los desafíos se centra en el reto analítico que representan las ciudades policéntricas y el fenómeno de la suburbanización. Se destaca el trabajo de Garreau sobre áreas periféricas o centros suburbanos (*edge cities*), donde el análisis intrametropolitano se enfoca en los factores que explican la mayor dinámica de los suburbios (Button, 2000: 36).

Button menciona, citando a Richardson, que “el propósito de un modelo es simplificar la realidad destacando sus características clave. Sin embargo, surge el interrogante de hasta dónde el modelo puede distorsionar la realidad antes de dejar de ser relevante... Ésta es una importante cuestión para los modelos estándar de uso de suelo que han dominado la ciencia regional por más de una generación” (Button, 2000: 42). Con base en esta proposición concluye que, *prima facie*, los enfoques de la NEU intraurbana son irrealistas, pues ninguna ciudad grande es monocéntrica o de un solo subcentro; que se ignoran las cuestiones políticas e institucionales;

y que ningún autor dentro de la NEU ha encontrado una forma de incorporar varios subcentros periféricos (*edge cities*) dentro de un mismo modelo matemático, el cual parecería ser virtualmente irrealizable (Button, 2000: 42).

La no incorporación de los aspectos políticos hace ilusorios los modelos urbanos de la NEU, pues de la acción gubernamental depende la inversión en infraestructura, siendo que la renta de la tierra está más en función de ella y los servicios públicos disponibles que de la distancia al centro. Se puede mencionar a este respecto que las ciudades son producto de una evolución histórica muy prolongada, durante la cual se va erigiendo el espacio urbano, y sus características dependen del desarrollo económico alcanzado, así como de factores geográficos e históricos específicos. Posiblemente en el futuro se desarrollen modelos más útiles para la planeación, pero sólo será viable entender la naturaleza de las ciudades dilucidando las categorías históricas que explican su dinámica de crecimiento y morfología.

Los enfoques de desarrollo económico urbano proponen un nuevo modelo de crecimiento endógeno. En su forma general, el enfoque neoclásico de crecimiento supone que las regiones o ciudades tienden a equilibrar los niveles de capital y producto por trabajador, para lo que se supone en forma poco realista que las regiones observan tasas de crecimiento constantes del capital, cambio técnico, ahorro, depreciación y población. Esta suposición de rendimientos constantes a escala, entre otras razones, mantiene un fundado escepticismo sobre la visión neoclásica del crecimiento regional (Fingleton, 2003: 15-16).

La teoría del crecimiento endógeno intenta resolver dos de los principales supuestos que limitan el enfoque neoclásico desde la perspectiva del desarrollo urbano: 1) el aumento de la productividad depende del progreso técnico exógeno; 2) existen rendimientos constantes o decrecientes. El primer supuesto se eliminó según aportaciones de Arrow, Romer y Lucas, que consideraron un progreso técnico endógeno, producto del aprendizaje en la producción y de la inversión en conocimiento. Ocurre un proceso de difusión de este último que compensa los rendimientos decrecientes de la investigación, de tal suerte que el capital orientado al desarrollo tecnológico se eleva. Lucas demostró que las regiones o ciudades

mejor dotadas de capital humano y físico mantienen las desigualdades que las separan con las menos desarrolladas (Proulx, 1995: 179). Cheshire y Carbonaro invierten el segundo supuesto, al proponer rendimientos crecientes del capital humano resultado de la difusión tecnológica debida a la generación del conocimiento que implica la no rivalidad entre las empresas y, parcialmente, su no exclusión (Fingleton, 2003: 21).

Las características esenciales de la teoría del crecimiento endógeno se pueden resumir de la siguiente manera: 1) el progreso tecnológico es endógeno; 2) existen rendimientos crecientes y acumulativos; 3) el capital humano es de gran significación para el desarrollo económico; 4) a diferencia de la teoría neoclásica, no ocurre la convergencia en el crecimiento de regiones y países, y 5) sólo puede existir un equilibrio múltiple (Proulx, 1995: 179). Este autor concluye que aunque estas especificidades son más complejas y multifacéticas que los enfoques neoclásicos, "... no explican de manera satisfactoria el crecimiento de las ciudades" (Proulx, 1995: 182).

Se ha criticado que la teoría del crecimiento endógeno sigue centrada en el lado de la oferta al igual que la neoclásica, además de que ambas mantienen su pulcritud matemática suponiendo agentes racionales que maximizan las ganancias desarrollando nuevas tecnologías. Se agrega que el comportamiento real de los agentes es mucho más complejo y que no es propiamente asimilado por la teoría macroeconómica. Sea como fuere, desde una perspectiva europea se ha evidenciado que las regiones que realizan más inversión en investigación y desarrollo parecen ser las más prósperas y ricas, de tal modo que la actividad económica es más dinámica en donde está concentrada (Fingleton, 2003: 22-23). En síntesis, puede concluirse que aunque la teoría del crecimiento endógeno es más realista que la neoclásica, ninguna de las dos incorpora las economías externas o de aglomeración que caracterizan a las ciudades, ni mucho menos los determinantes de éstas, como se verá más adelante. Se concuerda, por ende, con la siguiente afirmación:

En esencia, la teoría es fundamentalmente un ejercicio formal de modelística deductiva, en la cual los trucos matemáticos son emplea-

dos para permitir una pulcra solución de equilibrio, más que por ser necesariamente realistas [Fingleton, 2003: 25].

“Nueva geografía económica”: aglomeración por economías de aglomeración

La nueva geografía económica (NGE) es más realista que los anteriores modelos neoclásicos al incorporar las economías de escala de las empresas y una estructura de mercado imperfecta, aunque no parece salvarse de la anterior conclusión. En aras de su “elegancia” algebraica, adolece de la limitación metodológica de excluir los determinantes fundamentales de la localización de las actividades económicas en las ciudades. De esta suerte, la explicación central de la NGE es que el crecimiento urbano y, por ende, la tendencia hacia la concentración territorial, es producto de la acción de las tradicionales economías de aglomeración.⁶

Como punto de partida, en la NGE se establece que los modelos de crecimiento neoclásicos no hacen explícita la naturaleza del tipo o estructura de mercado, afirmando que en el mundo real existe la competencia imperfecta o monopolio limitado, muy lejano a la competencia perfecta. En esta dirección, se asevera que no se cuenta con modelos generales de competencia imperfecta y que al incorporar la existencia de rendimientos crecientes debe abandonarse toda preten-

⁶ Existe una muy variada clasificación de este tipo de economías, las cuales se pueden dividir en internas o externas a la firma, además de diferenciarse de las economías a escala, que son aquellas disminuciones en los costos unitarios derivados del aumento de la producción. Las economías de aglomeración se han bautizado como internas, externas, de localización, interindustriales, de urbanización, tecnológicas, pecuniarias, etc. (una explicación de cada una de ellas puede verse en Blair, 1991: 105-114, y en Ottaviano y Thisse, 2001: 159). Para los propósitos de este capítulo interesa sólo considerar los dos tipos fundamentales: 1) *economías externas*, que surgen de las reducciones de costos porque las industrias se concentran en ciudades y logran una serie de economías derivadas de su proximidad; 2) *economías de urbanización*, que surgen de la utilización de la infraestructura, el equipamiento y los servicios urbanos. Todas las otras clasificaciones subrayan ciertas peculiaridades de estas dos clases principales. Por ejemplo, las denominadas “economías de conglomerados” (“activity-complex economies”; Wood y Parr, 2005: 3). Éstas surgen cuando las empresas están localizadas en un complejo urbano que reduce los costos más de lo que resultarían de sus interrelaciones industriales, pero son esencialmente economías externas y de urbanización.

sión de generalizaciones (Krugman, 1995: 7 y 16). Así pues, este autor afirma que Isard nunca presentó un ejemplo de equilibrio general de localización de las empresas, porque no se sabe cómo hacerlo. Igualmente, la NEU también fracasó en diseñar un esquema equilibrado de estructuración del espacio urbano ante la imposibilidad de reconciliar las economías a escala dentro de un mercado competitivo: aún no hay modelos generales de economías con rendimientos crecientes y competencia imperfecta (Krugman, 1995: 55-58).

Lo anterior probablemente sea la razón de que los economistas neoclásicos hayan estado históricamente renuentes a incorporar la dimensión espacial en el análisis macroeconómico, pues están conscientes de que técnicamente resulta inviable hacerlo (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 6). Estos tres autores confiesan que el análisis que presentan en su libro y en otras de sus publicaciones "... depende de manera crucial de lo que muy bien pueden ser llamados trucos modelísticos: suposiciones que no reflejan en forma realista el funcionamiento del mundo" (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 6). El primer y mayor truco de su análisis, que es común a la nueva literatura del desarrollo, es la fuerte dependencia del modelo Dixit-Stiglitz de competencia monopolística, a pesar de constituir un caso especial.⁷

Fujita, Krugman y Venables argumentan que la cuestión central por explicar en la NGE es la concentración de la población y de la actividad económica en las ciudades y la función de los conglomerados industriales. Como postulado central señalan que "... todas estas concentraciones se forman y persisten por algún tipo de economías de aglomeración, en las cuales la concentración espacial crea el medio económico favorable que promueve su continuación" (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 4). En esta dirección, la principal acometida de la literatura dentro de la corriente de la NGE ha sido desentrañar qué hay dentro de esa caja negra (*black box*) que representan las economías de aglomeración, para

⁷ El modelo Dixit-Stiglitz supone que muchos bienes, aunque constituyen distintos productos desde el punto de vista del consumidor, son perfectamente iguales en la demanda, además de proponer formas muy improbables de las funciones de utilidad individual. Fujita, Krugman y Venables, con fino humor autocrítico, reconocen que están conscientes de la irrealidad de sus planteamientos y afirman que su libro podría ser titulado "juegos que puedes jugar con funciones CES" (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 6).

... derivar el carácter de autorreforzamiento de la concentración espacial de consideraciones más fundamentales. El caso es no proponer las economías de aglomeración pareciendo suponer lo que se quiere concluir; como un físico sarcástico expresó después de escuchar una exposición sobre rendimientos crecientes: 'Así que nos estás diciendo que la aglomeración se forma por las economías de aglomeración'. La cuestión central es que modelando las fuentes de los rendimientos decrecientes para las economías de aglomeración, podemos aprender algo acerca de cómo y cuándo estos rendimientos pueden cambiar, y entonces explorar cómo el comportamiento económico cambia con ellos [Fujita, Krugman y Venables, 1999: 4].

Al preguntarse cuándo es sostenible la concentración espacial de la actividad económica y cuándo es inestable un equilibrio simétrico sin concentración espacial, contestan que la respuesta depende del balance entre las fuerzas centrípetas que tienden a favorecer la concentración espacial de la actividad económica y las fuerzas centrifugas que se oponen a tal concentración (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 9).

A partir de estas consideraciones Fujita, Krugman y Venables desarrollan un modelo con las implicaciones espaciales del de Dixit-Stiglitz. Consideran una economía con dos sectores: agricultura y manufacturas. El primero produce un solo bien homogéneo en un mercado competitivo, en tanto que el segundo proporciona una gran variedad de bienes diferenciados. Se imagina la posibilidad de una elevada cantidad de bienes industriales potenciales, tantos que el espacio productivo puede representarse como continuo, permitiendo eludir las restricciones de los números enteros en los esquemas de cálculo diferencial. En un primer momento desarrollan matemáticamente este modelo sin hacer referencia a la localización de la producción y el consumo (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 45-46).

Con estos supuestos establecen un conjunto de ecuaciones donde se suponen rendimientos crecientes en las firmas individuales, para posteriormente introducir la dimensión geográfica mediante la consideración de costos de transporte entre regiones, los cuales suponen que tienen formas muy especiales. Los bienes manufacturados enfrentan costos de transporte tipo "iceberg", donde una unidad enviada de r a s , solamente llega $1/T_{rs}$ (T_{rs} re-

presenta la cantidad del bien enviado y es mayor a 1). En forma aún más irreal y juguetona, se supone que los bienes agrícolas no tienen ningún costo de transporte (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 49 y 62).

El modelo espacial tiene los dos sectores del caso anterior, esto es, manufacturas monopolistas (M) y agricultura de competencia perfecta (A) con una oferta fija de trabajadores como único factor de producción. Además, la distribución geográfica de los factores es en parte exógena y en parte endógena en un conjunto de R regiones. La participación de la fuerza de trabajo agrícola en cada región es exógena, mientras que la manufacturera es móvil en el tiempo (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 61).

El equilibrio en un momento determinado se logra formalmente con la solución simultánea del conjunto de ecuaciones que presenta el ingreso, el índice de precios de las manufacturas y los salarios reales de cada región. “Obviamente, no podemos decir mucho sobre la solución de estas ecuaciones en el caso general”, señalan estos autores y plantean nuevamente la situación de dos regiones en un modelo de una región central y otra periférica (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 64). Al suponer que las manufacturas se concentran en una sola región y cuando sus salarios reales son mayores que los de la región agrícola, entonces sus trabajadores no migrarán y el patrón de concentración será sostenible (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 69).

No es posible explicar en detalle el desarrollo de la argumentación, pero los autores señalan que “... no quisiéramos defender los supuestos” del modelo simplificado, y en los dos siguientes capítulos introducen el caso de múltiples regiones y una estructura de costos de transporte más realista (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 76).

Nuevamente, después de un desarrollo matemático formal y gráfico concluyen “dos ideas muy simples”:

La primera es que, en un mundo donde los rendimientos crecientes y el costo de transporte son importantes, interrelaciones hacia adelante y hacia atrás [*forward and backward linkages*] pueden crear una lógica circular hacia la aglomeración. Que, si las otras cosas permanecen constantes, los productores quieren localizarse cerca de sus proveedores y sus clientes —lo que significa que tienden a estable-

cerse juntos—. La segunda idea es que la inmovilidad de algunos recursos —tierra ciertamente, pero en muchos casos el trabajo— actúa como fuerza centrífuga opuesta a las fuerza centrípeta de aglomeración. La tensión entre estas fuerzas centrípetas y centrífugas configura la evolución de la estructura espacial de la economía [Fujita, Krugman y Venables, 1999: 345].⁸

El anterior modelo de Fujita, Krugman y Venables puede generalizarse como el correspondiente a la NGE en su versión más simple de dos regiones (centro industrial y periferia agrícola) con dos sectores: agricultura competitiva y manufactura monopolista. Suponiendo que inicialmente el costo de transporte es elevado, existiría un patrón equilibrado de actividad económica dispersa, puesto que no resulta viable al centro cubrir la demanda de la periferia, y algunas empresas manufactureras tendrían que localizarse en ella. Si la región agrícola tiene un mercado menor que la industrial, la reducción paulatina de los costos de transporte conduce al dominio de esta última. Los trabajadores de la periferia migrarán a la región industrial por el diferencial de salarios reales, y cuando los costos de transporte se hacen muy bajos se llega a un nuevo equilibrio. En éste, la región industrial con costos decrecientes sirve a todo el mercado de bienes manufactureros y la región periférica pierde sus empresas en esa actividad. Si esta última región tuviera inicialmente un mayor mercado, la situación se invertiría y sería la que concentraría las manufacturas, por lo que el resultado depende de las diferencias iniciales (Fingleton, 2003: 24).

Se puede concluir que los modelos de la NGE son aún muy simples y están muy lejos de tener la posibilidad de incorporar todos los elementos que históricamente se han ido yuxtaponiendo para constituir a la ciudad como una fuerza productiva, esto es, la base material donde se localizan las actividades económicas y la población. Pueden considerarse herramientas ventajosas que modelan algunas peculiaridades de la concentración, pero no la explican ni introducen sus determinantes principales.

⁸ Es lógico que la inmovilidad de los recursos actúe como fuerza centrífuga, puesto que las empresas tendrían que desplazarse a donde éstos se encuentren. En la medida en que sean móviles, tanto como el capital, podrían ser fuerzas centrípetas al igual que este último. Considerando que el tejido urbano es construido, tiene cierta movilidad, a diferencia de la tierra agrícola, por lo que puede ser una fuerza centrípeta.

Únicamente las economías externas y de urbanización son centrales en la explicación de la concentración territorial de las actividades económicas en los diversos modelos que se han desarrollado en la NGE, proceso que se acentúa por la tendencia histórica hacia la considerable reducción de los costos de transporte. Los planteamientos de estos modelos no desarrollan satisfactoriamente la forma real de la distribución de las ciudades en el territorio, pues sus supuestos implican la existencia de unas cuantas superconcentraciones megalopolitanas con las mayores economías de aglomeración y escala.

La NGE no autentifica la naturaleza y función de las economías externas como determinante esencial de la concentración, pues sólo las supone como característica del fenómeno urbano. Ya se ha mencionado lo falaz de esta lógica, que es equivalente a explicar la productividad de una empresa por las economías que surgen de la organización interna (*lay out*), esto es, demostrar la ocurrencia de un proceso por una de sus peculiaridades intrínsecas.

“Geografía económica relacional”: interconexiones económicas y sociales

La geografía económica relacional (*relational economic geography*) critica la estrechez conceptual de la NGE y analiza cómo los agentes económicos interactúan en el espacio, en vez de centrarse en la descripción de los procesos y regularidades espaciales (Bathelt y Glückler, 2003: 128). Estos autores afirman que es necesario un cambio paradigmático en la geografía económica que establezca una clara agenda de investigación, los enfoques principales y la metodología a seguir, pues “... la nueva geografía económica ignora casi tanto de la realidad que estudia como la vieja teoría del comercio lo hizo” (Krugman, 2000: 50; citado en Bathelt y Glückler, 2003: 117). Para avanzar hacia nuevos conceptos y metodologías, se debate hasta dónde la geografía económica debe distanciarse de la economía neoclásica y apoyarse más en la sociología y la ciencia política. Es necesario, para ello, no mezclar aspectos normativos con epistemológicos, pero hay que aceptar la estrecha interconexión en el mundo real de la economía con la sociología, lo cual consti-

tuye el enfoque central de la geografía económica relacional (Bathelt y Glückler, 2003: 118).

El principal problema de los enfoques neoclásicos de la “ciencia regional” es que las regiones y ciudades son tratadas como si fueran unidades autónomas del proceso de crecimiento, más que entidades socialmente construidas por la interacción de actores económicos, políticos y sociales. Es decir, no hay espacios existentes por sí mismos, sino agentes particulares que operan en el territorio.

La geografía económica relacional (GER), en primer lugar, no concibe al espacio como contenedor neutral de la actividad económica y la población, sino que los agentes económicos y sociales transforman las condiciones materiales e institucionales del territorio y producen su propio paisaje urbano-regional. En segundo lugar, el enfoque no considera objeto de estudio al espacio, sino a las acciones e interacciones económicas. Los agentes, en tercer lugar, no son unidades atomizadas y aisladas que se comportan siguiendo la racionalidad del *homo economicus*, como los imagina la teoría neoclásica, sino que se encuentran enraizados en un conjunto de estructuras y relaciones sociales espacio-temporales. En cuarto lugar, desde una perspectiva epistemológica, puesto que las acciones de los agentes son básicamente contextuales, la GER considera que no son completamente predecibles, como lo conciben las teorías determinísticas. De esta suerte, las relaciones de causalidad no deben desprenderse de la mera coexistencia de los fenómenos, sino de la existencia de relaciones necesarias o contingentes (Bathelt y Glückler, 2003: 123-127).

Finalmente, la GER establece cuatro conceptos en que se centra el análisis del marco contextual en que actúan los agentes e instituciones económicas: organización, evolución, innovación e interacción. En forma heurística se analizan estos conceptos dentro de los procesos económicos y sociales que los determinan, siguiendo perspectivas geográficas diferentes para cada caso. No se trata de encontrar leyes espaciales, sino de explicar las acciones de los agentes en procesos económicos territoriales (Bathelt y Glückler, 2003: 138).

En fin, aunque la GER no intenta desarrollar una teoría comprensiva de la organización territorial de las actividades económicas, contiene importantes planteamientos que superan la irrealidad

de los modelos formales de la NGE. La función central de las instituciones, y dentro de ellas en forma preponderante el Estado, es un elemento fundamental para entender los fenómenos territoriales. En el marco de una metodología de corte histórico-estructural, se puede argumentar que la producción social del espacio construido bajo la égida del Estado constituye un factor de producción socializado sin el cual la producción de las empresas no es posible. En este enfoque, a diferencia del de la GER, sí es viable descubrir ciertas categorías históricas que determinan la organización de las actividades económicas y la población en el espacio.

Para ello habría que vincular y jerarquizar dentro del concepto de ciudad como fuerza productiva el conjunto de los factores de localización de las actividades económicas (disponibilidad de recursos naturales y materias primas, mano de obra calificada, calidad de la gestión pública, investigación tecnológica, etc.).⁹ Se trataría de superar la notable falacia según la cual la concentración de un monumental conjunto de factores y medios de producción en la ciudad —economías de aglomeración en la NGE— explica la dinámica de la acumulación del capital y el trabajo, es decir, la expansión de la concentración misma.

Se requiere detectar y analizar los fundamentos de la dinámica de crecimiento de los factores de producción y de la magnitud de la tasa de ganancia, esto es, del desarrollo económico, así como la lógica que explica su distribución en el territorio. En esta investigación se considera que la dimensión espacial de la acumulación ampliada de capital la constituye el inmenso conjunto de condiciones generales de la producción (CGP) que forman un capital social

⁹ La disponibilidad de recursos naturales fue históricamente un factor fundamental para la localización de las actividades económicas, y el origen mismo de las primeras ciudades siempre ocurrió en los valles o riberas de los grandes ríos, así como en las costas. Aún en la actualidad los factores geográficos son importantes, aunque se ha reducido su determinismo fundamental primigenio. Por ejemplo, con datos para 2002, de 439 regiones alemanas se ha concluido que "... hasta 36% de las variaciones en su producto interno bruto se debe a factores geográficos" (Roos, 2005: 605). Este autor señala que Gallup, Sachs y Mellinger (1999) encuentran que en un conjunto de países las variables geográficas tales como calidad del suelo, distancia a la costa y a ríos navegables, disponibilidad de agua y clima explican 73% de la variabilidad de la densidad de población. Agrega que Ellison y Glaeser (1999), así como Kim (1999), concluyen que los factores geográficos explican entre 50 y 86% de la variabilidad de las economías de aglomeración.

creciente e imprescindible para el funcionamiento adecuado de las empresas.¹⁰ Se trata de un verdadero factor de producción socializado sin el cual la realización de mercancías no es posible, pero como no forma parte de los activos de las empresas, se considera de manera equívoca que su participación en el proceso productivo es una “economía de aglomeración” que surge por generación espontánea.

LA CIUDAD COMO FUERZA PRODUCTIVA

En su formulación más general, el crecimiento económico de un país, región o ciudad inmersos en la Revolución Terciaria depende de la expansión del tejido urbano, el trabajo y el capital. De estos tres factores de producción fundamentales, la directriz del proceso recae en la acumulación de capital, que permite absorber más fuerza de trabajo en las actividades productivas, así como elevar la calidad de la tierra agrícola y ampliar el espacio urbano que requiere la expansión del número de empresas en las ciudades. De la tasa de acumulación del capital, del ritmo de las innovaciones que eleven la productividad y del grado de su utilización en nuevas actividades productivas dependerá el desarrollo económico.

En las ciudades, en particular, se puede simplemente relacionar su tamaño con el potencial de crecimiento económico: a mayor número de habitantes, *ceteris paribus*, se tiene un mercado de creciente magnitud, así como más avanzada especialización productiva —división del trabajo— (Atzema, 1999: 237). La mayor especialización significa que la ciudad tiene capacidad de exportar parte de sus mercancías producidas al resto del país y al extranjero, lo cual le permite seguir acumulando capital y continuar su expansión económica. Este planteamiento elemental se conceptualiza en la *teoría de la base económica*, según la cual el crecimiento de

¹⁰ Las CGP son “... todas aquellas *condiciones materiales* que han de concurrir para que el proceso de trabajo se efectúe”, pero que no forman parte de los medios de producción internos de las empresas (Marx, 1968: 133). Son una especie de capital constante fijo socializado que, junto con el privado, constituyen los medios de trabajo. Éstos requieren, dentro del proceso de producción, el capital constante circulante o materias primas y constituyen, en conjunto, los medios de producción social (Garza, 1985: 205).

una ciudad depende del número y la magnitud de sus actividades “básicas”, esto es, las que exportan parte de su producción. Esta verdad de perogrullo oculta obviamente los verdaderos factores del crecimiento, esto es, los que determinan la existencia de las actividades “básicas”.¹¹

Desarrollo económico nacional y función de producción

Cualquier intento de establecer los factores que determinan la dinámica económica de las ciudades tiene que partir de las teorías del desarrollo nacional centradas en la oferta, esto es, en el concepto de función de producción (FP). Ésta relaciona la elaboración de mercancías con los factores de producción que se requieren para ello y sólo conceptualmente se representa como función continua, pues en la realidad su dominio es discreto.

La forma general algebraica de FP se representa como

$$Y_t = p(K_t)F(K_t, L_t, N_t)$$

Donde Y_t es la producción o producto interno bruto (PIB), K_t es el capital disponible, L_t es la fuerza de trabajo y N_t es la tierra utilizada. La p representa la productividad total de los factores que depende del tamaño de la economía, la cual se puede medir con el *stock* de K , puesto que el aumento de K implica la división de oportunidades laborales (Rostow, 1990: 519).

Este modelo general puede tener múltiples variaciones, dependiendo de los supuestos sobre el comportamiento de los factores de producción y, fundamentalmente, de sus determinantes. Algu-

¹¹ Además de este significativo problema metodológico, la teoría de la base económica adolece de serias limitaciones derivadas de los supuestos que establece (su crítica puede verse en Richardson, 1975: cap. IV; Murphy, 1966: cap. VII; Lipietz, 1979: 137-157). Lo irreal de sus supuestos invalida por sí mismo a la teoría, aunque recientemente se le ha criticado que no presenta consideración alguna a la naturaleza del mercado, que el crecimiento se puede derivar de las interrelaciones de las empresas, que el crecimiento no es únicamente exógeno, pues depende de muchos factores endógenos —como el Valle del Silicio en los Estados Unidos—, que sus resultados son inconsistentes al aumentar el tamaño del ámbito a analizar, pues el mundo como una región no exporta pero sí crece (Fujita, Kruman y Venable, 1999: 31).

nas de sus versiones consideran, por ejemplo, que la tierra es fija, por lo que el trabajo y el capital presentan rendimientos decrecientes, pero si ella puede aumentar, se tendrían rendimientos constantes o crecientes, según los aumentos de productividad. Suelen ser modelos altamente agregados, en los cuales la población y el flujo de tecnología se tratan como variables exógenas.

Aunque existen varias versiones del modelo neoclásico, éste considera que el ahorro es una proporción constante del PIB, siendo que la diferencia entre ambos se gasta en consumo. Éste se maximiza siguiendo una función de utilidad que se comporta según los precios y el ingreso de la población (Rostow, 1990: 533).

El modelo de Rostow comparte los supuestos del neoclásico sobre la disponibilidad de recursos naturales, el flujo de tecnología y el comportamiento de la población cuando los salarios reales aumentan, pero el desarrollo económico visualizado es muy diferente: 1) la inversión o formación de K depende del nivel de la tasa de ganancia, más que del PIB; 2) incorpora la transición demográfica y las actividades de investigación y desarrollo (I&D) como endógenas; 3) requiere un grado considerable de desagregación sectorial para incluir el papel de las innovaciones, pues ocurren en ciertos sectores; 4) se reconoce la tendencia de las grandes innovaciones para concentrarse en el tiempo; 5) introduce precios relativos en el corto y mediano plazo (Rostow, 1990: 527). En general, las etapas de crecimiento económico son definidas por la capacidad de la sociedad para generar y absorber las nuevas tecnologías, más que por el nivel del producto per cápita.

Rostow reconoce que en su modelo, como en todos los modelos formales, se omite "... el complejo conjunto de interrelaciones de las dimensiones económicas y no económicas de la sociedad" (Rostow, 1990: 528). Al criticar el enfoque marxista del comportamiento individual determinado por las relaciones sociales, Rostow considera que las acciones de los seres humanos están influidas por una gama de motivaciones no económicas, tales como la ambición de poder, el placer, la aventura y la seguridad. Igualmente están interesados en sus seres queridos, los valores familiares de la cultura regional y nacional, pues son motivados por un sentido de vinculación con seres de otros lugares. A este respecto concluye:

Los sectores de la sociedad —culturales, sociales y fuerzas políticas— interactúan reflejando diferentes facetas de los seres humanos, teniendo su propio impacto independiente en la evolución de las sociedades, incluyendo el desempeño económico. Así, la política de las naciones y el desarrollo social integral de las sociedades —como el comportamiento de los individuos— representa actos de balance, más que un simple proceso de maximización [Rostow, 1990: 148].

Aceptando estas consideraciones, sin embargo, puede decirse que aun desde la limitada perspectiva de esquematizar el proceso de desarrollo económico en una FP, las formulaciones de corte neoclásico son de naturaleza aespacial, esto es, ignoran que la producción se realiza en ciudades que constituyen un factor de producción en sí mismo que subsume capital y trabajo. Éstas, más especialmente dentro de la Revolución Terciaria que en la Revolución Industrial que le precedió, son particularmente las grandes metrópolis.

Los economistas no han sido muy buenos para explicar, ni *ex-ante* ni *ex-post*, por qué existe un desarrollo diferencial entre regiones y ciudades (Button, 2000a: 493). Esta situación, en cierta medida, ocurre porque la corriente central de la teoría económica neoclásica ignora cómo introducir en los modelos formales de equilibrio general la dimensión geográfica del proceso productivo, y opta por ignorarla. Por otro lado, el enfoque de la NEU y la NGE que sí consideran a la aglomeración basada en externalidades “está en su infancia” (Ottaviano y Thisse, 2001: 156 y 175). En estas circunstancias, antes de presentar una función de producción alternativa que incorpore al capital social urbano, cabe identificar ciertos hallazgos de varias investigaciones empíricas sobre algunas peculiaridades de la concentración urbana que serán útiles para justificar la propuesta.

Dotación de factores históricamente determinados

Un análisis econométrico de la localización de la industria británica entre 1871 y 1931 considera entre sus determinantes el potencial del mercado incorporado en la NGE, la participación de la población

ocupada agrícola, el grado de educación de los trabajadores y la abundancia de carbón, todo ello dentro del modelo de Heckscher-Ohlin (HO) de dotación de factores. En el artículo se concluye que estos últimos dos factores explican básicamente las decisiones de localización manufacturera en el periodo considerado. No obstante, los autores afirman que la alta significación de los coeficientes de regresión del grado de educación de los trabajadores aconseja que los enfoques de historia económica le den más importancia, además de que la influencia derivada de la dotación de factores puede elevarse por la obtención de economías externas a escala (Crafts y Mulatu, 2005: 514).

Estos resultados son totalmente compatibles con el enfoque de FP, pero al igual que con la NGE, sólo se menciona la importancia de las economías externas, sin profundizar en su naturaleza. Del trabajo se deriva, no obstante, el cambio de influencia de los factores productivos a lo largo del tiempo, produciendo equilibrios múltiples derivados de la naturaleza acumulativa del proceso de aglomeración, por lo cual es necesario "... dar un papel fundamental a la historia (condiciones iniciales) en la formación del paisaje económico", pues existe "... una fuerte rigidez de las estructuras espaciales una vez que el proceso de aglomeración ha empezado" (Ottaviano y Thiesse, 2001: 176).

El enfoque analítico de los anteriores autores se apoya en ejercicios algebraicos formales. Reconocen que los esfuerzos por modelar la organización espacial de las actividades económicas y la población son aún muy rudimentarios, pues no tienen la capacidad de introducir los cambiantes determinantes históricos del proceso. Desde esta perspectiva, cobra mayor valor la utilización del método histórico-estructural para el análisis de la distribución y dinámica de las ciudades, aunque son pertinentes todos los enfoques conceptuales para constituir una visión heterodoxa de la organización territorial de las actividades económicas y la fuerza de trabajo.

En los intentos contemporáneos por identificar los determinantes principales que promueven el desarrollo económico urbano, prevalece un conjunto de visiones eclécticas, entre las cuales se pueden señalar las tres siguientes: 1) la "nueva" teoría del crecimiento, 2) análisis empíricos de convergencia regional, y 3) función

de la infraestructura en el fomento del desarrollo económico (Button, 2000a: 480).

Para los fines de este trabajo interesa resumir el tercero de estos enfoques, dejando de lado los dos primeros que ya fueron considerados anteriormente, pero pueden consultarse en el importante artículo de Button que resume la evolución de los modelos de desarrollo económico.

Los estudios empíricos que analizan la relación entre productividad e infraestructura encuentran muy diferentes cuantificaciones de la importancia de esta última. La alta elasticidad de 0.39 entre las dos variables encontrada por Aschauer en un análisis de correlación por países fue en su momento muy halagüeña para propósitos de las políticas públicas (Button, 2000a: 491).¹² Si esto es así, el gobierno podría invertir en infraestructura en las regiones o ciudades atrasadas y elevar su productividad muy significativamente. Este optimismo se ha ido reduciendo, pues nuevas investigaciones empíricas demuestran gran variabilidad en el coeficiente entre la infraestructura y la productividad y en la efectividad del capital público para el desempeño de cada empresa individual. Considerando países como unidades de estudio, los coeficientes coinciden con los de Aschauer (Holtz y Eakin, 0.39; Munnell, 0.34), pero utilizando estados dentro de un país los valores se reducen a entre 0.15 y 0.20 (Eisner, 0.15; Costa *et al.* y Mera, 0.20). Finalmente, para el caso de las ciudades los coeficientes bajan drásticamente: Duffy-Deno y Ebans, 0.08; Ebert y Fogarty, 0.03 (Button, 2000a: 491). Más allá de estas diferencias y las limitaciones de la información disponible, es indudable que debe avanzarse en la conceptualización de la relación entre infraestructura y crecimiento económico. Más adelante se caracterizará la infraestructura, el equipamiento y los servicios públicos de las ciudades como un capital socializado que debe incluirse explícitamente dentro de la función de producción urbana, lo cual queda justificado por las relaciones señaladas.

La necesidad de estudiar pormenorizadamente la función de la infraestructura para el proceso productivo de las ciudades cobra

¹² Esta cifra implica que la producción se eleva en 39 centavos de cada peso de capital público gastado en infraestructura.

mayor relevancia en el contexto de la mundialización de la economía, pues las metrópolis tienen que competir con sus contrapartes de otros países. Para ello es necesario modernizar el aparato infraestructural, así como también elevar la eficiencia en la gestión y gobernabilidad de las urbes, el diseño de acciones de fomento económico, además de la estabilidad sociopolítica:

... las ciudades pueden modificar significativamente los factores de la producción. Pueden reducir los costos de producción construyendo puentes, puertos y aeropuertos. Pueden apretar o suavizar los controles ambientales. Las ciudades pueden afectar aun los costos laborales facilitando o dificultando el acceso a los beneficios de bienestar. Algunos líderes políticos pueden promover la inversión reduciendo sus riesgos. Pueden emitir bonos que garanticen la construcción de un estadio o sala de convenciones, o avalar préstamos de los inversores potenciales o participar en inversiones públicas y privadas [Savitch y Cantor, 2002: 20].

Dentro de la geografía económica relacional que centra su análisis en los agentes, Savitch y Cantor analizan la estrategia de desarrollo de 10 ciudades: Nueva York, Detroit y Houston (EUA); Toronto (Canadá); Glasgow y Liverpool (GB); París y Marsella (Francia); Milán y Nápoles (Italia). Cinco tienen condiciones favorables y cinco las tienen desfavorables (Savitch y Cantor, 2002: 24).

Estos dos autores estudian un conjunto de acciones directrices de los agentes públicos de las urbes para enfrentar las situaciones estructurales que les son externas, y las locales, que pueden ser más controlables. Analizando el interjuego de tales acciones, se trata de determinar su influencia en modificar sus trayectorias de desarrollo en forma de modelo heurístico (Savitch y Cantor, 2002: 50).

Una de sus conclusiones al comparar las 10 ciudades es que las circunstancias de negociación política se van transformando, y resaltan la importancia de promover la inversión en capital político: hacer un esfuerzo concentrado en modificar las instituciones, las estructuras y las prácticas que permitan a las ciudades negociar más efectivamente y expandir sus opciones (Savitch y Cantor, 2002: 357).

Este tipo de análisis de ciencia política está ausente en los modelos considerados de corte neoclásico y en las vertientes de

“nueva” geografía, economía o teoría del desarrollo. No obstante, en un enfoque histórico-estructural entraría en la superestructura política e indudablemente la eficiencia en la gobernabilidad urbana es un elemento importante dentro de los determinantes del desarrollo económico de las ciudades. La dotación de la infraestructura equiparable a la de las ciudades del mundo más eficientes es una de las acciones cruciales para impulsar la competitividad urbana.

A la crítica de la ausencia de los factores geográficos en los modelos de crecimiento neoclásicos ortodoxos, se le agrega que dejan el desarrollo inexplicado, pues éste depende de las innovaciones tecnológicas que consideran exógenas (Brakman, Garretsen y Van Marrewijk, 2001: 50). La NGE trata de superar ambos problemas, al menos en los modelos, pues no lo hace en los análisis empíricos. No obstante, estos enfoques son totalmente ahistóricos: “Las ‘metrópolis instantáneas’ de la nueva economía urbana presentan un equilibrio estático construido sin considerar la historia. El tiempo real, el tiempo histórico, está ausente (Baumont y Huriot, 2000: 93). Específicamente, la mayor limitante de los nuevos enfoques es que siguen sin entender *cómo* ni *dónde* ni *por qué* se forman las ciudades (Baumont y Huriot, 2000: 95). Se circunscriben a querer explicar en forma muy imperfecta la dinámica de crecimiento de las ciudades, quedando el objetivo quintaesencial del análisis urbano, esto es, la organización espacial de las actividades económicas y la población en el territorio, muy falazmente interpretado.

La debilidad central de la NGE estriba en suponer que las viejas economías de aglomeración, propuestas por Marshall en los inicios del siglo pasado, explican la concentración de las actividades económicas. Esto, junto con presumir la existencia de rendimientos crecientes de la producción, determina al parecer la dinámica y la concentración urbana. Dentro de los propios términos del argumento, surge el problema de que las economías de aglomeración son múltiples y cada autor se centra en uno de sus aspectos, mostrando sólo una pequeña faceta de la realidad urbana: “Pero la ciudad puede ser considerada el resultado de una compleja combinación de varios procesos de aglomeración, cuya naturaleza es aún muy misteriosa”. El concepto clave de las economías de aglomeración y las externalidades para explicar la concentración no

sólo es falaz, sino en esencia algo absolutamente desconocido (*black boxes*) (Baumont y Huriot, 2000: 100-101).

El problema metodológico central de la economía espacial consiste en desentrañar, por ende, el origen de las economías de aglomeración y, con ello, de la distribución del capital en el espacio territorial.

Una pista para ello la proporcionan algunas investigaciones sobre la productividad de las ciudades que, sintomáticamente, no incluyen las economías de aglomeración tan fundamentales para la NGE y la NEU. Adicionalmente, como se analizará en el capítulo III, las conclusiones sobre la importancia de las economías de aglomeración son contradictorias y muy rebatibles.

El punto de partida es la conceptualización de las ciudades como “activos nacionales” que facilitan altos y crecientes niveles de productividad para las empresas. De esta manera, la localización importa, pues algunas ciudades ofrecen mejor soporte para las actividades productivas que otras, por lo que sería necesario incorporar el *stock* de activos tangibles (físicos y cuantificables) e intangibles, como las características socioculturales y la imagen gubernamental (Begg, 2002: 1-4).

Las investigaciones comprendidas en el libro editado por Begg (2002) concluyen que los elementos que conforman las ventajas competitivas de las ciudades son:

- a) El impacto de los cambios estructurales generales en la economía y en los requerimientos de localización de las diferentes etapas de la producción.
- b) Los desarrollos tecnológicos y la creciente importancia del “conocimiento” como factor de producción.
- c) Cómo la tierra, la propiedad y las decisiones regulatorias principales de la planeación afectan la atracción de la ciudad y su posibilidad para el desarrollo económico balanceado.
- d) Las interrelaciones de la cohesión social y la competitividad, así como las relaciones entre el desempeño de la ciudad y la exclusión social (Begg, 2002: 313).

Estos elementos combinan los factores de producción locales de la ciudad (endógenos) con los estructurales de la nación (exó-

genos), como la geografía del país, principalmente en recursos naturales (petróleo, agua, minerales, tierra agrícola, etc.); la magnitud de la población nacional; el nivel de desarrollo económico; la cohesión de la estructura social (educación, armonía de clases, etc.); el aparato de ciencia y tecnología y producción de innovaciones, entre los principales. Se pueden agregar a los exógenos las variables internacionales, como la inversión externa del capital transnacional y los tipos de cambio internacionales, entre otros. Considerando que los factores externos a la ciudad son más o menos semejantes para todas las urbes de un mismo país, su competitividad queda subordinada a sus elementos endógenos, por lo que en lo que sigue se planeará la función de producción de la ciudad constituida sólo por estos últimos. Un elemento sustantivo local para el desarrollo económico de las ciudades se relaciona con el suelo urbano y, principalmente, la calidad y suficiencia de su infraestructura.

Lo fundamental es que las ciudades son el motor central de las economías desarrolladas y subdesarrolladas, por lo que sus niveles de productividad son cuestiones vitales para todas las naciones.¹³

Se ha sintetizado el conjunto de factores que determinan la productividad de las ciudades mediante la siguiente formulación:

$$\text{Competitividad urbana} = f(\text{determinantes económicos} \\ + \text{determinantes estratégicos})$$

Donde:

Determinantes económicos = factores de producción, infraestructura, localización, estructura económica y amenidades urbanas).

Determinantes estratégicos = efectividad gubernamental, estrategia urbana, cooperación entre el sector público y el privado, flexibilidad institucional (Kresl, 1995: 51).

¹³ Aun en países como México, de desarrollo económico intermedio, las actividades secundarias y terciarias, esencialmente localizadas en ciudades, constituyen más de 95% del producto nacional.

Cuanto más eficientemente se utilicen las variables de los dos grandes tipos de determinantes, más competitiva será la economía de la ciudad, pero deben cuidarse con atención la cantidad y la calidad de la fuerza de trabajo, del capital y de la producción de lugares para oficinas (Kresl, 1995: 52). En el planteamiento que sigue, se diferenciará el capital fijo social constituido por la infraestructura, del equipamiento urbano del capital fijo privado, que serían los sitios de oficina y edificios industriales y terciarios (comerciales y de servicios). Ambos conjuntos son categorías analíticas distintas para el entendimiento de la economía urbana y tienen una jerarquía diferente.

Los determinantes económicos pueden presentarse con información estadística, mientras que los estratégicos son cualitativos. Kresl hace una descripción de cada uno de los factores antedichos avalando su inclusión con una serie de estudios empíricos que apoya su importancia para el buen desempeño económico de las ciudades. Específicamente, señala que Moomaw y Williams hacen evidente que los más importantes determinantes de la productividad total de los factores son la inversión gubernamental en educación e infraestructura de transporte (Kresl, 1995: 56). Generalizando, por una serie de trabajos empíricos al respecto, puede afirmarse que la capacidad de la fuerza de trabajo, junto con la calidad y suficiencia de la infraestructura de las ciudades, son incuestionablemente variables que deben incorporarse en cualquier explicación de la productividad, eficiencia o competitividad de las ciudades.

Kresl no realiza ninguna verificación empírica de su planteamiento sobre la competitividad de las ciudades, pero cabe señalar que las variables que propone coinciden con los planteamientos de las funciones de producción que se aplican a las ciudades, de cuya pendiente dependerá si presentan rendimientos crecientes que les permitan ser altamente competitivas. Importa, sin embargo, jerarquizar las variables que entran en la función de producción según vínculos entre ellas y su evolución histórica. Más adelante se argumentará sobre la función de las ciudades como fuerzas productivas socializadas indispensables para la realización del proceso productivo en su conjunto. Antes de ello, quedarían dos precisiones por aclarar.

En primer lugar, en la teoría económica urbana neoclásica, a diferencia de la geografía económica, la tierra fuera de la ciudad no tiene significación en el análisis de la distribución de las actividades económicas y la población, pues, principalmente en los países desarrollados, prácticamente la totalidad de la producción es secundaria o terciaria. Como las manufacturas, el comercio y los servicios se localizan en las ciudades, únicamente el espacio urbano es relevante (Brakman, Garretsen y Van Marrewijk, 2001: 28-29). La concentración urbana se explica básicamente por el interjuego de las “fuerzas de aglomeración” como economías externas positivas, y las “fuerzas de dispersión”, que son economías externas negativas. Entre las primeras algunos autores destacan que la difusión del conocimiento está circunscrita espacialmente, haciendo de la localización de las firmas una cuestión muy relevante, lo cual explica no sólo los diferentes ritmos de crecimiento económico, sino que persistan las diferencias “haciendo posible el equilibrio centro-periferia” (Brakman, Garretsen y Van Marrewijk, 2001: 52).

Se argumenta en este capítulo que el empleo de las economías de aglomeración en todas sus denominaciones para explicar la dinámica y competitividad de las ciudades constituye una explicación falaz. Dichas economías son un mero reflejo de un proceso histórico durante el cual se va construyendo paulatinamente el tejido urbano que se constituye en un capital social monumental, pero que no forma parte del capital de las empresas. Este capital social está muy desigualmente distribuido y es indispensable para la realización del proceso productivo privado y, por ende, para la obtención de las ganancias, explicando endógenamente tanto las diferencias de crecimiento de las ciudades como la permanencia de las desigualdades y la emergencia de las megalurbs globales.

En segundo lugar, suele subrayarse la función de la ciudad como centro de consumo de bienes y servicios y de usufructo de sus amenidades públicas y privadas. Incluso se concluye una asociación estadísticamente significativa entre el número de amenidades urbanas y la tasa de crecimiento de las ciudades (Glaeser *et al.*, 2001: 35). Aunque este autor no lo conceptualiza así, se puede considerar que la infraestructura y el equipamiento urbanos que se han calificado como capital social no sólo hace posible la reali-

zación del proceso productivo, sino que puede elevar la calidad de vida de los trabajadores, esto es, contribuir a su reproducción simple y ampliada.

El capital social en la función de producción

La tesis central de este capítulo plantea que la infraestructura y el equipamiento urbano, conceptualizados como las condiciones generales de la producción (CGP), constituyen el elemento rector de una función de producción urbana que incorpora los factores fundamentales que determinan la producción y productividad de la ciudad. Como ya se mencionó, debe excluirse la tierra agrícola e incorporar las CGP urbanas integradas por el colosal conjunto de infraestructura energética, hidráulica, telemática, de transportes y vialidades, junto con el equipamiento de edificios públicos, museos, parques, escuelas y hospitales. Este andamiaje infraestructural se amalgama con las viviendas, establecimientos industriales y de servicios de la ciudad, constituyendo su tejido urbano. Esta trama física no es fija como la tierra agrícola en etapas superiores de desarrollo, sino que se puede producir casi ilimitadamente, de la misma manera que el capital fijo privado, y representa una verdadera forma de capital social, sin el cual es prácticamente imposible realizar el proceso de producción mercantil. El capital social, al alcanzar el proceso de desarrollo económico fases avanzadas, tiende históricamente a superar al capital privado, y la relación entre ambos conforma una categoría denominada *composición interna del capital constante fijo*, la cual se eleva a lo largo del tiempo (Garza, 1985: 204).

La función de producción para las ciudades, en su forma más simple, sería:

$$Y_{tij} = P(KS_{ij}, KP_{ij})F(KS_{tij}, KP_{tij}, L_{tij})$$

Donde:

$$Y_{tij} = \text{Producto interno bruto en el año } t \text{ en el sector } i \\ \text{en la ciudad } j$$

$P(KS_{ij}, KP_{ij})$ = Productividad de los factores, representada por el *stock* KS y KP ¹⁴

KS_{ij} = Capital social en el año t en el sector i en la ciudad j

KP_{ij} = Capital privado en el año t en el sector i en la ciudad j

L_{ij} = Fuerza de trabajo en el año t en el sector i en la ciudad j

$i = 1$ y 2 (sector 1 industrial y 2 servicios)

La retribución de los factores dependería del nivel de igualdad o desigualdad del desarrollo social alcanzado —productividad marginal en la teoría convencional—, por lo que:

$$W_{ij} = F_L(KS_{ij}, KP_{ij}, L_{ij})$$

$$R_{ij} = F_K(KS_{ij}, KP_{ij}, L_{ij})$$

Donde W_{ij} es la tasa de los salarios y R_{ij} es la tasa bruta de ganancia del capital privado en los sectores 1 y 2, respectivamente. Además, F_L y F_K son las derivadas parciales de cada función que representan el grado de equidad de las relaciones sociales —productividad marginal, en términos neoclásicos— de los dos factores privados. El KS se financia con las ganancias de las empresas paraestatales, los impuestos y los préstamos públicos, y tiende a desvalorizarse, trasladándose en forma sutil a las empresas y a los asalariados. De esta suerte, tanto W_t como R_t tienen un componente del KS según la política de desvalorización que el Estado establezca.

El desarrollo económico —medido por la tasa de crecimiento del PIB— dependerá tanto de la acumulación del KS como del KP :

$$KP_{ij} = (1 - \delta)KP_{t-1ij} + IP_{t-1ij}$$

$$KS_{ij} = (1 - \delta)KS_{t-1ij} + IS_{t-1ij}$$

¹⁴ Estos elementos subsumen la variable de innovaciones tecnológicas centrales para el desarrollo económico, pues en la inversión pública infraestructural deben reflejarse los renglones de alta tecnología, como comunicaciones de fibra óptica de banda ancha. Igualmente, si se acelera la inversión privada en un periodo dado, reflejaría inversiones en tecnología nueva.

En las cuales δ es la depreciación del capital en el año $t-1$ en el sector i en la ciudad j , mientras que IP_{t-1ij} es la inversión en capital privada en el sector i en el año $t-1$ en la ciudad j , siendo IS_{t-1ij} la inversión social correspondiente a cada sector en el mismo tiempo y ámbito espacial.

Teóricamente, una vez que se calcularan las funciones de producción para las ciudades de un país, su agregación representaría a todas las actividades no agrícolas de la nación, lo que correspondería prácticamente al total de la economía. Los coeficientes de regresión obtenidos en la función de las diferentes ciudades permitirían identificar las urbes más productivas. A partir de ellas, sería posible ir agregando a los tres factores centrales (KS , KP y L) otros determinantes de su expansión para ir construyendo un marco conceptual general que explique los diferenciales del desarrollo económico de las ciudades. Dicha teoría, más que enlistar los factores convencionales del crecimiento urbano (recursos naturales, infraestructura, diversificación del mercado de trabajo, capital humano, comunicaciones, interrelaciones industriales, instituciones de investigación y tecnológicas, factor empresarial, economías externas, gestión pública eficiente, entre los principales), debe tener la capacidad de desentrañar la génesis histórica del proceso, así como los nexos y articulaciones jerárquicas entre dichos factores. La teoría general del desarrollo económico de las ciudades deberá tener al KS como su determinante primigenio, el cual constituye la estructura material fundamental que subsume históricamente al resto de los factores del crecimiento.

Para intentar en el futuro cuantificar empíricamente el modelo anterior para la Ciudad de México en el año restante de esta investigación, se requeriría recolectar la información del capital social fijo existente de 1980 en adelante, pues ya se cuenta con los datos de 1960 a 1970 (Garza, 1985: cap. XI). El capital fijo privado de 1960 a 2003 ya se tiene recolectado de los censos comerciales y de servicios correspondientes.

En espera de lograr dicha cuantificación, para terminar este capítulo se presenta una serie de consideraciones generales sobre las características histórico-estructurales del vínculo entre el desarrollo económico y la urbanización, las cuales servirán para apoyar conceptualmente tal ejercicio estadístico.

La relación histórica entre las innovaciones tecnológicas, la urbanización, los recursos naturales y el desarrollo económico, en primer lugar, no debe conceptuarse como un conjunto de relaciones de causalidad. Estos cuatro procesos milenarios evolucionan de manera orgánica, esto es, como elementos de una totalidad indivisible y ninguna de sus partes puede calificarse como “causa” de las otras. La génesis del proceso se remonta a los albores de la civilización contemporánea, hace alrededor de 10 mil años, cuando se inicia la Revolución Agrícola Neolítica mediante la domesticación de plantas y animales, lo que hace posible la aparición de las primeras ciudades. Esto constituye la génesis de la primera gran división del trabajo entre el campo y la ciudad, así como la aparición en esta última de las actividades secundarias y terciarias. En una prolongada etapa inicial, pocos individuos se dedicaron a las ocupaciones correspondientes, varias de ellas cruciales para la evolución social: gobernantes, militares, sacerdotes y, con el transcurso del tiempo, pensadores y científicos. Desde sus orígenes, por ende, la ciudad es el espacio donde se desarrollan las innovaciones tecnológicas y el epicentro del poder que concentra los excedentes productivos y la riqueza.¹⁵ Al irse utilizando parte de los recursos acumulados en la construcción del espacio urbano, se va cristalizando un creciente capital fijo que confiere a la ciudad su carácter de factor fundamental de la producción.

El desarrollo económico y la urbanización capitalista del siglo XVIII ocurren simultáneamente a partir de la Revolución Industrial iniciada en Inglaterra: “El proceso de crecimiento, acompañado regularmente por un incremento en la urbanización, la educación y otros cambios sociales, es la base de la transición demográfica” (Rostow, 1990: 431). Aunque se ha estudiado la relación entre la industrialización y la urbanización a partir de la ciudad precapitalista, con la Revolución Industrial se producirán los propios centros urbanos manufactureros, por lo que la industrialización y la urbanización se convierten en un proceso orgánico doble e inse-

¹⁵ Esta situación inicial persiste hasta la actualidad: “Dentro de un área urbana, las ventajas de generar innovaciones parecen explicarse básicamente por factores de aglomeración ortodoxos, aunque la evidencia destaca principalmente la influencia de la urbanización, más que los efectos de localización” (Gordon y McCann, 2005: 534).

parable que "... dista de ser esclarecido y, paralelamente, dista de estar terminado" (Lefebvre, 1968: 18-24).

El vínculo necesario y recíproco entre el desarrollo económico y la urbanización contemporánea puede entenderse claramente dentro del esquema de función de producción sintetizado, mediante la cuantificación de los coeficientes entre los factores de la producción según los dos grandes sectores de actividad.

Es un hecho incuestionable que el proceso de desarrollo se acompaña por un cambio en la estructura de los sectores económicos. En las primeras etapas del crecimiento las actividades primarias constituyen gran parte de la economía al concentrar más de 80% de la población trabajadora y del producto generado. Las actividades comerciales y de servicios le siguen, pero en las primeras etapas de industrialización las manufacturas son la rama más dinámica. En esta etapa, era lógico visualizar que debería ser el sector secundario que las engloba —junto con construcción y electricidad— el hegemónico dentro de la estructura productiva. No obstante, el sector secundario nunca logra ser mayor que el terciario, y con el advenimiento de la Revolución de los Servicios a partir de mediados del siglo xx, este último empieza a superar de manera abrumadora al primario y al secundario. De esta suerte, se puede plantear hipotéticamente que los siguientes coeficientes se elevan inexorablemente en el transcurso del desarrollo económico y la urbanización:

KP_{i3}/KP_{i12} = Capital privado del sector terciario en relación con el primario y el secundario.

L_{i3}/L_{i12} = Número de trabajadores del sector terciario en relación con el primario y el secundario.

KS_{i3}/KS_{i12} = Capital social del sector terciario en relación con el primario y el secundario.

KS_i/KP_i = Capital social de los tres sectores en relación con el capital privado en dichos sectores.

Considerando que las actividades secundarias y terciarias se localizan esencialmente en las ciudades, por lo que tanto el capital privado como la fuerza de trabajo se ubican en éstas, el aumento sistemático de los tres primeros coeficientes implica necesariamen-

te el traslado de la población del campo a la ciudad, esto es, un proceso de urbanización.

El aumento del capital social en relación con el privado, según se expresa en tres de los anteriores coeficientes, implica, en síntesis, la expansión de la infraestructura y el equipamiento de las ciudades, y al yuxtaponerse esto con la vivienda y las edificaciones económicas, se construye socialmente a la ciudad. Las condiciones generales de la producción constituyen un monumental capital social indispensable para la producción de mercancías por los agentes económicos que hacen de la ciudad una verdadera fuerza productiva. Ésta debe ser incorporada dentro de las funciones globales de la producción, pues representa un elemento indispensable para el proceso de producción de mercancías y, con ello, para el desarrollo económico de las naciones.

III. ESPECIALIZACIÓN ECONÓMICA Y PRODUCTIVIDAD URBANA

El desarrollo económico detonado por la Revolución Industrial del siglo XVIII ha implicado una profunda transformación de la estructura productiva de las naciones.¹ Ocurre, por una parte, una creciente participación de las actividades secundarias y terciarias, mientras que, por la otra, las primarias declinan hasta llegar a ser una pequeña fracción de la producción total. Los sectores no agrícolas se localizan sobre todo en las ciudades, y producen un vínculo dialéctico de tipo orgánico, más que de causalidad, entre el desarrollo económico y la urbanización.

En la ciencia urbana y regional y en la “nueva geografía económica”, los enfoques teóricos y empíricos que tratan de explicar el crecimiento económico nacional consideran a la ciudad uno de sus determinantes centrales. De esta suerte, se reconoce que constituye una dimensión espacial analítica para entender el proceso de acumulación de capital y creación de valor (Norton, 1979: 4; Jacobs, 1969, 1984; Drakakis-Smith, 1990: 2; Krugman, 1992: 20; Krugman, 1995: 36; Fujita y Thisse, 1996: 1; Fujita, Krugman y Venables, 1999: 4; Ottaviano y Thisse, 2001: 176; Begg, 2002: 314; Fingleton, 2003: 24).

¹ En esta investigación se diferencian las expresiones *estructura productiva* y *estructura económica*, referidas tanto a países como a ciudades. La estructura productiva indica la división de la producción o de la fuerza de trabajo en los sectores o ramas en que se clasifican los diferentes bienes y servicios, esto es, convencionalmente, en las ramas agrícola, manufacturera, electricidad, construcción, transporte, comercio y servicios (en forma más agregada en sectores primario, secundario y terciario). En cambio, la estructura económica de naciones o ciudades está constituida por los factores que intervienen y ejecutan el proceso productivo, esto es, el tejido urbano, el factor trabajo y el capital. Las ciudades están constituidas por su estructura económica, política y sociodemográfica, las cuales tienen como base físico-espacial a la trama urbana. De esta suerte, hablar de la *dinámica de la estructura económica urbana*, dada su articulación con el resto de las estructuras, equivale a referirse al desarrollo económico y urbanístico de la ciudad.

Se planteó en el capítulo anterior un enfoque conceptual centrado en la función de las condiciones generales de la producción (CGP) como determinante estructural del desarrollo económico de las ciudades. Para continuar en esa línea teórica, el objetivo de este capítulo es hacer un bosquejo del conjunto de investigaciones empíricas sobre la especialización, dinámica y productividad económica de las ciudades, dada su función central en el proceso de desarrollo económico. Como se expuso en dicho capítulo, se descartan los modelos de la “nueva geografía económica”, que suponen la existencia de la aglomeración económico-demográfica en las ciudades como una resultante de sus economías de aglomeración, argumentación que constituye una nítida falacia.

El capítulo está conformado por una primera parte que aborda precisamente las investigaciones empíricas sobre las economías externas, para luego analizar su evolución en el estudio de la función económica, dinámica estructural y productividad de las ciudades. Este capítulo y los dos anteriores integran la parte teórico-metodológica en la cual se apoyará la investigación empírica sobre la evolución macroeconómica del sector servicios en la Ciudad de México, propósito central de esta investigación.

PERSPECTIVA MICROECONÓMICA DE LAS ECONOMÍAS EXTERNAS

La relación entre el desarrollo económico y la urbanización se atribuye convencionalmente a la existencia de “economías externas” en las ciudades, las cuales hacen posible un aumento de productividad y rentabilidad de las empresas. Estas economías se derivan de la concentración de los mercados metropolitanos y se refuerzan por “economías de aglomeración” o “economías de localización”, que surgen de la articulación territorial de las firmas. A éstas se agregan las “economías de urbanización”, derivadas de la amplia utilización de la infraestructura y los servicios urbanos, cuya dotación alcanza sus máximos niveles en las grandes metrópolis. En esencia, las ciudades crecen aceleradamente por atraer al capital y al trabajo gracias a que sus “economías externas” permiten mayores rendimientos a la inversión privada (Vickerman, 1984: 10). A pesar de ser un concepto central del análisis urbano ortodoxo,

no existe realmente un planteamiento teórico comprensivo sobre ellas, además de que su medición por variables “proxis” es muy imprecisa (Bergsman *et al.*, 1973: 165; Richardson, 1973; Blair, 1991: 105-112; Fujita, Krugman y Venables, 1999: 4; Ottaviano y Thisse, 2001: 175; Begg, Moore y Altunbas, 2002: 312; Rigby y Essletzbichler, 2002: 409).

Se han realizado una serie de trabajos empíricos sobre las economías de aglomeración que no han sido nada concluyentes. En este inciso se analizan algunas investigaciones estadísticas sobre la influencia de las economías de aglomeración y se reflexiona sobre la verdadera naturaleza de este crucial concepto de la teoría económica urbana convencional.

Un primer estudio estima para las ciudades españolas de más de 15 mil habitantes en 1994, tres coeficientes de concentración (coeficiente de Gini; índice de concentración relativa; índice de asociación espacial Moran's I) en seis ramas manufactureras: maquinaria de oficina y cómputo, productos químicos, automotriz, alimentaria, textil, y prendas de vestir. Se concluye que las manufacturas tienden a estar espacialmente concentradas, pero en forma diferenciada según ramas. La maquinaria de oficina y cómputo, la automotriz y la de prendas de vestir son las más concentradas (Viladecans-Marsal, 2004: 569).

A partir de la conclusión anterior se señala que los factores que determinan la concentración urbana de las manufacturas no son únicamente las economías de aglomeración, sino también el costo de mano de obra, tierra y capital; la disponibilidad de materias primas; la existencia de redes de infraestructura; los niveles de impuestos locales; las políticas de incentivos industriales y otras acciones regionales, e incluso el clima para algunas actividades. El trabajo realiza un ejercicio econométrico para determinar la importancia de las economías de aglomeración en la localización de las manufacturas (Viladecans-Marsal, 2004: 570).

Ante la imposibilidad de cuantificar una función producción por carecer de información del *stock* de capital, utiliza una función de demanda de trabajo que depende únicamente de la cantidad producida y de las economías externas en la producción manufacturera de las ciudades españolas. Estas últimas se miden en una función $G(\bullet)$ constituida por cuatro variables independientes:

población (N); producción industrial per cápita (I);² índice de diversificación (D), y empleo en el sector analizado (L). Según la autora, las tres primeras variables identifican las economías de urbanización y la cuarta las de localización.

Se procesó una regresión de mínimos cuadrados ordinarios con 331 ciudades utilizando las variables anteriores, realizando una segunda corrida con las variables “efectivas”, esto es, sumando las variables de las ciudades vecinas de hasta 20 kilómetros de distancia. Los coeficientes de regresión muestran, en primer lugar, que las “economías de urbanización” representadas por la población son significativas en tres de los seis sectores (maquinaria de oficina y cómputo, productos químicos y alimentaria). Se destaca que este tipo de economías alcanza un máximo en ciertos umbrales de población, siendo las ciudades de 2.1, 1.7 y 1.8 millones de habitantes, para cada uno de los tres sectores anteriores. Una seria limitación de este ejercicio es, en primer lugar, que el volumen de población es una resultante de las economías de aglomeración y no puede ser caracterizada como medición de ellas mismas. En segundo, la autora sólo consideró la municipalidad central de cada ciudad, y no su área metropolitana, con lo cual todo el ejercicio debe tomarse con grandes reservas por lo inadecuado de la unidad de análisis utilizada. En tercer lugar, la diversificación productiva sólo es significativa para los tres sectores anteriores (Viladecans-Marsal, 2004: 577 y 578).

En cuarto lugar se menciona que las economías de localización influyen en la aglomeración urbana de los sectores de prendas de vestir y los textiles, esto es, que la concentración de una rama en una ciudad tiende a favorecer su crecimiento. Finalmente, las economías de aglomeración no parecen influir en la localización de las empresas automotrices (Viladecans-Marsal, 2004: 579). Como conclusión general se señala lo siguiente:

Los resultados muestran que las economías de aglomeración son un factor importante en la localización del empleo manufacturero. La

² La autora menciona en la página 571 que la variable I es “empleo industrial per cápita” (*industrial employment per capita*), lo cual no tiene ningún sentido, pero en la página 573 se refiere a esa variable como “actividad industrial per cápita” (*industrial activity per capita*), que referida al valor de la producción industrial cobra significación (Viladecans-Marsal, 2004).

distribución geográfica de la mayoría de los sectores está influida en algún grado por el medio ambiente productivo [Viladecans-Marsal, 2004: 5].

Esta conclusión es verdaderamente tautológica, pues la localización de los sectores productivos se explica por ellos mismos, esto es, “por el medio ambiente productivo”. Esta limitación metodológica tiende a generalizarse en los trabajos centrados en las técnicas econométricas, pues suelen no tener la oportunidad de desarrollar conceptualmente la categoría analítica central, en este caso, las economías de aglomeración subdivididas en economías de urbanización y de localización. Las primeras, como su nombre lo indica, son ventajas externas a las empresas que se derivan de la construcción de un complejo conjunto de obras de infraestructura y equipamiento de las ciudades, las cuales están lejos de corresponder al número de habitantes, aun dentro de un mismo país. Si así fuera, metrópolis como la Ciudad de México, São Paulo, Bombay, Calcuta, Yakarta o Buenos Aires, que se encuentran entre las 10 ciudades más pobladas del mundo en 2005, tendrían muy elevadas economías de urbanización. Este tema se tratará con mayor detalle en el último inciso de esta primera parte del capítulo, pero por el momento baste señalar la limitada perspectiva de este tipo de ejercicios que intentan cuantificar la influencia de las economías de aglomeración sin una razonable conceptualización de su naturaleza.

Con el propósito de determinar la existencia de rendimientos a escala en 58 áreas metropolitanas en los Estados Unidos en 1967, en un artículo precursor se calculó un conjunto de cuatro funciones de producción utilizando como variables independientes el *stock* de capital, el empleo, la calidad de la mano de obra (educación, sexo, raza y edad), características geográficas de la ciudad, como clima y recursos naturales, y, finalmente, una variable que refleja la importancia de la ciudad como centro regional (Segal, 1976: 341).

Se concluye la existencia de economías constantes de escala entre los diferentes tamaños de ciudades para el factor trabajo, pero se observa un “efecto de aglomeración”, según el término constante de la función de producción, en las ciudades de más de dos millones de personas donde el trabajo y el capital son 8% más

productivos. Se considera que la razón de esta mayor eficiencia son las economías en transportes y comunicaciones de esas ciudades, que más que compensan los costos de la aglomeración urbana (Segal, 1976: 347).

Nuevamente surgen las contradicciones de este tipo de ejercicios, pues presenta resultados opuestos a los de Viladecans-Marsal para las ciudades españolas, donde las mayores ventajas eran para las ciudades menores de dos millones de habitantes.

Este relativismo empírico se confirma en un artículo que propone un modelo muy simple de ecuaciones simultáneas de oferta y demanda de trabajo, sin utilizar datos del *stock* de capital, para estimar las economías de aglomeración ante la presencia del cambio tecnológico. El modelo se procesa para un conjunto de 80 ciudades agrupadas en tres tamaños: hasta un millón, de uno a dos, y más de dos. Las variables que utiliza son los salarios por hora-trabajador; valor agregado manufacturero; empleados totales, y número de habitantes de las ciudades (Calem y Carlino, 1991: 86-88). Sin explicar la naturaleza ni la pertinencia de las variables, estos autores muestran los coeficientes para los tres tamaños de ciudades y concluyen que las economías de aglomeración son los determinantes clave de la productividad de las empresas manufactureras urbanas, pero que sólo están presentes en las ciudades menores de dos millones de habitantes, pues las mayores observan rendimientos constantes a escala (Calem y Carlino, 1991: 92).

Estos investigadores, al igual que Viladecans-Marsal, concluyen que son las ciudades menores a dos millones de habitantes las de mayor productividad, mientras que Segal encuentra lo opuesto. En las partes siguientes de este capítulo se verá otro tipo de resultados que comprueban lo relativo de sus conclusiones. Sea como fuere, los ejercicios econométricos deben ser acompañados por desarrollos metodológicos y conceptuales que, entre ambos esfuerzos, permitan avanzar en el conocimiento de las características macroeconómicas de las ciudades como unidades de producción de naturaleza orgánica propia, esto es, cualitativamente superiores a la suma de las empresas que se localizan en ellas.

Siguiendo esta orientación, en una investigación sobre el proceso de industrialización de la Ciudad de México se concluía que las “economías externas” lo son únicamente desde un estrecho

punto de vista microeconómico, pues desde la perspectiva macroeconómica surgen de las elevadas inversiones que el Estado ha realizado mediante cuantiosos recursos financieros públicos (Garza, 1985: 312). La fuente de estas economías es, por lo tanto, la compleja infraestructura metropolitana que históricamente se construye y que sirve de soporte material y funcional de la creciente concentración de actividades económicas y población. En otros términos, la influencia fundamental de la urbanización sobre el desarrollo económico es la creación de la infraestructura material indispensable para la realización del moderno proceso productivo (Harvey, 1985: 13).

En casi todos los países la concentración de actividades económicas e infraestructura tiende a ocurrir en una o en unas cuantas ciudades o regiones, dando lugar a un desarrollo territorial desequilibrado donde predominan grandes metrópolis, regiones urbanas polinucleares o megalópolis.

En los países subdesarrollados, el nivel de urbanización y la preeminencia de la ciudad principal se encuentran asociados con el desarrollo económico, de tal suerte que constituye una de sus características (Lefebvre, 1968: 24; Jansen y Paelinck, 1981: 44; Davis y Henderson, 2003: 101). En estos países la mayor ciudad representa el espacio donde se concentra el principal mercado de factores: capital financiero, clase empresarial, fuerza de trabajo diversificada, instituciones de investigación y, generalmente, el aparato del Estado. Paralelamente a la concentración de los factores de producción más importantes, ocurre la aglomeración de la inversión pública que produce la más sofisticada infraestructura, constituyendo la ciudad preeminente el principal nodo propulsor del desarrollo.

Ésta es la lógica de la concentración económico-espacial que impulsa la acumulación de capital que se atribuye a las mencionadas "economías de aglomeración". Sin embargo, existen límites a la expansión de las megaurbes cuando éstas sobrepasan ciertos umbrales de tamaño demográfico, de tal manera que surgen rendimientos decrecientes e ineficiencias en la organización de la producción y circulación de mercancías, así como deseconomías externas como la congestión vial y la contaminación del ecosistema urbano (Vickerman, 1984: 10; Fujita y Thisse, 1996: 36). De esta

manera, se tiende a revertir el patrón de urbanización preeminente, favoreciendo el surgimiento de otras áreas metropolitanas o produciendo un nuevo patrón de concentración de corte megalopolitano. Mientras los costos sociales no se cubran como gastos de las firmas y una parte de sus consecuencias las pague la población y la otra el gobierno mediante la inversión pública, las grandes concentraciones urbanas pueden no tener límite en su tamaño.

En forma paralela con su carácter de fuerza productiva, las metrópolis de los países subdesarrollados se constituyen también en grandes escenarios de las patologías socioeconómicas que los caracterizan: subempleo estructural y las múltiples formas de mendicidad que conlleva, carencias en servicios públicos e infraestructura urbana, altos índices de delincuencia y narcotráfico, contaminación de sus ecosistemas, e insuficiente progreso cultural y tecnológico. Estas peculiaridades negativas de las grandes urbes del Tercer Mundo han llevado a pensar que obstaculizan el desarrollo (Neutze, 1965; Browning, 1975; Bairoch, 1988: 512).

La ciudad no produce por sí misma la problemática social que presenta sino cuando se localiza en países con carencias materiales significativas y estructuras políticas arcaicas; atrae elevados flujos de inmigrantes que trasladan su penuria a la urbe, pues en ella encuentran alguna estrategia de sobrevivencia. Es falaz atribuirle a la gran ciudad, por el solo hecho de serlo, las características negativas que le imputan algunos autores, pues sólo reflejan el atraso socioeconómico y político de la sociedad a la que pertenecen.

El freno al desarrollo económico que puede implicar la gran urbe se deriva de los elevados requerimientos de inversión pública que reclama, que de canalizarse a otras regiones promovería una mayor utilización de la fuerza de trabajo y los recursos naturales. Desde una perspectiva estrictamente económica, sin embargo, las grandes ciudades del Tercer Mundo son los principales teatros de la acumulación de capital, pero su magnitud es insuficiente para desplegarse significativamente al resto del país y promover un crecimiento económico sostenido, como lo han efectuado las urbes europeas, las estadounidenses o algunas asiáticas. Profundizar en el análisis de la dinámica económica de las grandes ciudades es crucial para entender su carácter de fuerza productiva fundamental para el progreso socioeconómico.

FUNCIÓN ECONÓMICA DE LA CIUDAD

El vínculo entre el desarrollo económico y la urbanización es orgánico y ambos procesos constituyen una unidad indisoluble. Esta relación es de carácter dialéctico, pues la urbanización, que durante la Revolución Industrial es acelerada por la transformación de la estructura productiva, influye en el crecimiento económico en dos niveles. En primer lugar, la distribución territorial de las actividades económicas y la población afectan la dinámica económica según ocurra en forma concentrada o distribuida de manera más uniforme. La investigación a este respecto es amplia y se supone que el proceso de concentración en una ciudad o región corresponde a las primeras etapas del desarrollo (Berry, 1961; El-Shaks, 1972; Soja, 1976, 1978; Mera, 1963; Friedman, 1975; Alonso, 1980; Wheaton y Shishido, 1981; Junius, 1999; Davis y Henderson, 2003: 101).³ En segundo lugar, la condición urbanística de la ciudad y su nivel de productividad imponen ciertas peculiaridades a las actividades económicas que influyen en la expansión del proceso productivo.

Entre los elementos urbanos impulsores del desarrollo económico destacan la dotación de infraestructura, las economías generales de aglomeración, el carácter y nivel de concentración del mercado de trabajo, así como los soportes de la circulación y el consumo de mercancías. Estas características urbanas intervienen en el comportamiento de las empresas privadas, esto es, en su productividad, capacidad de acumulación y montos de su inversión, imprimiendo un carácter circular y acumulativo al desarrollo económico y la urbanización.⁴ En síntesis, los mecanismos especí-

³ Desde los años sesenta, sin embargo, se evidenció que no existe necesariamente una relación entre nivel de desarrollo y grado de concentración urbana (Berry, 1961; Mehta, 1964; Singer, 1973: 104; Lasuen, 1976: 171; Richardson, 1984; Garza, 1985: 53; Mutlu, 1989; Moomaw y Shatter, 1996). Utilizando información de 112 ciudades en 1900 y de 334 para 1990 en los Estados Unidos, se concluye que "... hemos encontrado una creciente concentración en la parte superior de la distribución para los Estados Unidos en el tiempo, no obstante la considerable entrada de nuevas ciudades" (Harris y Loannides, 2000: 248).

⁴ Incluso se ha demostrado que la inversión en infraestructura de comunicaciones modifica la distribución de la población reduciendo la concentración, lo mismo que ocurre con otras variables políticas, como el nivel de democratización de los países (Davis y Henderson, 2003: 120).

ficos que vinculan la economía con la urbanización se derivan del número, el tamaño y la distribución de las ciudades en su calidad de factores sociales de producción.

La mayoría de las investigaciones y desarrollos teóricos de la denominada ciencia regional explican la organización espacial de las actividades económicas según requerimientos de la *demanda* de mercancías —teoría del lugar central, teoría de la base económica, etc.—. Una vez descritos la distribución y el tamaño de las ciudades, pasan inmediatamente al análisis de la estructura urbana según modelos de uso de la tierra (Hoover y Vernon, 1959; Von Boventer, 1970; Murphy, 1966; Goodall, 1972; Carter, 1972; Brown, 1974; Mieszkowski y Straszheim, 1979; Bastie y Dézert, 1980; Palm, 1981; Linn, 1983; Blair, 1991; O'Sullivan, 1996; Baumont y Huriot, 2000; Button, 2000; Begg, Moore y Altunbas 2002).

La *esfera de la producción* (oferta) se aborda básicamente en las teorías de localización industrial que intentan explicar los determinantes de la localización de las empresas (Weber, 1929; Hoover, 1951; Isard, 1956; Lösch, 1957; Karaska y Bramhall, 1969; Greenhut, 1970; Latham, 1976; Hamilton y Linge, 1983; Markusen, 1987; Blair, 1991; Brakman, Garretsen y Van Marrewijk, 2001; Leichenko, 2001). Dentro de este enfoque, son escasos los estudios empíricos y conceptuales que tratan de analizar el carácter, las peculiaridades y los determinantes de la estructura de la producción de las urbes, pero existen interesantes análisis estadísticos de sus denominadas economías externas, algunos de los cuales ya se vieron en el inciso anterior y otros se presentarán más adelante.

Dentro de cualquiera de los enfoques, las ciudades se pueden clasificar por sus funciones económicas predominantes, esto es, aquellas en las que se especializan, lo cual suele hacerse analizando la estructura del mercado de trabajo. Así, por ejemplo, en las primeras décadas del siglo xx se clasificaban como centros productivos, localidades comerciales, capitales políticas, centros de esparcimiento o de salud, ciudades culturales o universitarias, emplazamientos militares o localidades diversificadas (Queen y Thomas, 1939: 13). Con base en la estructura del empleo, las clasificaciones se han incrementado sustancialmente a partir de los años cincuenta (Halden y E. Bogatta, 1965; Murphy, 1966; Wilkinson, 1965; Mayer y Kohn,

1960; Carter, Stafford y Gilbert, 1970; Simmons, 1978; King, 1984; Hoch, 1987; Ó Huallacháin, 1992; Taylor, 2004).

El análisis de la especialización económica de las ciudades suele efectuarse en relación con ciertas peculiaridades urbanas. En México, por ejemplo, una clasificación funcional de 37 ciudades encontró que más de la mitad se especializaban en servicios; les seguían las industriales, comerciales, de construcción y actividades extractivas. Al vincular la especialización con el tamaño de las localidades, se halló que las comerciales y de servicios tendían a ser de menor tamaño que las industriales (Unikel, Ruiz y Garza, 1976: 325).

Determinar la especialización económica de las ciudades es el punto de partida para los enfoques que investigan la relación de su estructura productiva y su tamaño. En primer lugar, esto permite evaluar si las viejas teorías del análisis urbano, tales como los modelos de base económica y la teoría del lugar central, tienen alguna relevancia para comprender la distribución y dinámica de las actividades económicas en el espacio. En segundo lugar, sería posible aclarar las ventajas económicas de las ciudades según su tamaño, avanzando en el conocimiento de las economías de aglomeración, tan utilizadas para explicar la existencia de grandes ciudades, pero teórica y empíricamente tan poco comprendidas. En tercer lugar, sirve para profundizar en la comprensión de los determinantes de la localización de las empresas en las metrópolis, junto con la existencia de firmas en medianas y pequeñas localidades. Esto posibilitaría interrelacionar las acciones de planeación industrial y urbana o, más aún, integrar las políticas urbano-regionales con la planeación del desarrollo nacional (Richardson, 1973: 71).

En cuarto lugar, finalmente, para avanzar en el debate actual sobre el impacto espacial de las profundas transformaciones tecnológicas, ocupacionales, políticas y demográficas que están experimentando los países desarrollados, así como su repercusión en los del Tercer Mundo. Están ocurriendo cambios de gran trascendencia en los perfiles de la división internacional del trabajo, el declive de las industrias manufactureras tradicionales, la creciente tecnología intensiva en capital, la disminución de la demanda de trabajo poco calificado y la agudización de la competencia empresarial (Hausner, 1987: 1). A estas transformaciones en la estructura

productiva se agrega en forma paralela la gran metamorfosis que están experimentando los países desarrollados en el contexto de la Revolución Terciaria o de los servicios, que implica una drástica disminución en la importancia relativa de las actividades manufactureras. El nuevo carácter de las sociedades posindustriales, donde los grandes corporativos dominan el proceso de producción de bienes y servicios, se reflejará indudablemente en un nuevo patrón de urbanización y distribución espacial de la población.

En síntesis, el estudio de la dinámica y las características de la estructura productiva de las grandes ciudades y sus vínculos con la economía nacional cobran gran relevancia para entender la actual etapa de acumulación de capital en el marco de la mundialización y, con ello, poder instrumentar políticas metropolitanas y de fomento económico sustentable.

La ciencia regional trata de avanzar en dicho análisis desentrañando la función de la dimensión espacial que representan las ciudades y regiones para el desarrollo económico y social. El centro de la disciplina lo constituyen el entendimiento de los factores que determinan la organización territorial e intraurbana de la población y las actividades económicas. En la década de los ochenta el interés se ha extendido a investigar el patrón locacional de las actividades del sector servicios. En el ámbito intraurbano existe la teoría de usos y renta del suelo, así como cuestiones relacionadas con la economía del bienestar, tales como la congestión del tránsito, la contaminación de los ecosistemas, la dotación de vivienda, el transporte público. A ello se agrega el interés en los problemas económicos, como el desempleo, la economía informal y el déficit de las finanzas públicas locales. Cabe mencionar los enfoques conceptuales dentro de la llamada "nueva geografía económica", que realizan esfuerzos significativos para diseñar modelos urbanos que permitan comprender la función de las ciudades dentro de la metamorfosis del capitalismo contemporáneo (Fujita, Krugman y Venables, 1999).

Dentro de estas formulaciones teóricas, resulta de interés investigar la relación entre la economía de cada ciudad y la economía nacional, puesto que el proceso de producción de los sectores secundario y terciario, que constituyen prácticamente el total de la economía de los países desarrollados y alrededor de dos terceras

partes en los subdesarrollados, se localizan sobre todo en ciudades. Más aún, muchas de sus actividades específicas observan elevadas concentraciones en las megaurbes. Desafortunadamente, los estudios de esta cuestión fundamental son verdaderamente insuficientes, como se verá en el siguiente apartado.

DINÁMICA DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA URBANA

La ciudad yuxtapone la base económica con su estructura social, política, cultural y urbanística, siendo que de la capacidad para elevar la producción de mercancías depende su viabilidad económica y coherencia social futura. No obstante que es esencial conocer las relaciones funcionales y jerárquicas de los determinantes del desarrollo económico de la ciudad, la investigación sobre el tema es insuficiente, tanto en los enfoques empíricos como en los conceptuales. En este inciso se intenta extraer de algunas publicaciones sobre el tema los conceptos y hallazgos estadísticos requeridos para orientar el análisis del desarrollo económico de la Ciudad de México, pero se requeriría una investigación de gran aliento del estado de conocimiento de los factores determinantes del desarrollo económico urbano, cuestión que rebasa las posibilidades de este proyecto.

Una de las primeras publicaciones contemporáneas sobre economía urbana se plantea analizar la distribución de las actividades manufactureras y comerciales en relación con ciertas características demográficas de las ciudades norteamericanas (Queen y Thomas, 1939: 123). Sus autores afirman la práctica inexistencia de investigaciones sobre la influencia de la base económica en los hábitos y actitudes de la población que les sirvieran de punto de partida.

A partir de la distribución de la industria entre 1909 y 1929 para las ciudades de los Estados Unidos mayores de 10 mil habitantes, observan que se concentra en las ciudades más grandes. Es relevante su constatación de que desde inicios del siglo xx el porcentaje de la población urbana ocupada en manufacturas empieza a declinar: "En 1889, 19% de los habitantes de las ciudades fueron obreros fabriles, mientras que en 1930 ese porcentaje fue de sólo

12.8%” (Queen y Thomas, 1939: 125). Concluyen que la manufactura y el comercio mayorista tienden a concentrarse en las grandes ciudades, aunque obviamente no se localizan exclusivamente en ellas. El comercio al mayoreo, en su carácter de actividad de servicios al productor, se concentra más que la industria.

Considerando algunas características socioeconómicas de cuatro ciudades (Akron, Denver, Nueva Orleans, Seattle), señalan que la población ocupada en diversos tipos de empleo desarrolla hábitos de compra y niveles de vida diferentes (Queen y Thomas, 1939: 135). Finalmente, mencionan la conveniencia de profundizar en futuras investigaciones el análisis de la relación entre la economía de la ciudad y las características sociales de su población.

Uno de los escasos escritos que, hasta la actualidad, utiliza información del valor de la producción urbana, incluye un conjunto de áreas metropolitanas norteamericanas agrupadas en cuatro estratos según número de habitantes en 1940 (Bogue, 1950). El comercio al menudeo, los servicios, el comercio mayorista y las manufacturas fueron las actividades económicas analizadas según sus establecimientos, trabajadores remunerados y valor de la producción.

Existe una relación general entre la participación de estas actividades económicas y la importancia demográfica de los cuatro grupos de áreas metropolitanas. Sin embargo, mientras que los dos estratos de metrópolis menores absorben un porcentaje de comercio al menudeo y servicios semejante a su población, las metrópolis grandes presentan mayores proporciones en manufacturas y comercio al mayoreo. Al igual que Queen y Thomas, Bogue constata que la industria se concentra en las principales metrópolis y que de ella dependen en buena medida los niveles de vida de la población (Bogue, 1950: 146). Indiscutiblemente, ocurren intercambios mercantiles entre los diferentes tamaños de urbes según la producción de bienes y servicios en que se especialicen (Bogue, 1950: 148).

El importante trabajo de Bogue escrito a mediados del siglo pasado demuestra que no sólo la industria manufacturera tiende a concentrarse en unas cuantas metrópolis, sino también el comercio mayorista. La investigación tiene la gran limitación, sin embargo, de ser un análisis transversal en un año y únicamente considerar algunas actividades que no representan toda la estructura

productiva urbana. Constituye, no obstante, una investigación precursora sobre las peculiaridades de la organización espacial de las actividades económicas.

Entre los pocos trabajos significativos de macroeconomía urbana en los años setenta, destaca un análisis sobre "... las fuerzas que determinan cambios en el tamaño y la estructura económica de las áreas metropolitanas de los Estados Unidos de América" (Bergsman, Greenston y Healy, 1973).

El punto de partida conceptual del trabajo es que los factores de aglomeración, fundamentales para el proceso de crecimiento urbano, no están cabalmente entendidos, pues no existen planteamientos teóricos comprensivos ni desarrollos empíricos satisfactorios (Bergsman, Greenston y Healy, 1973: 165). Utilizando información más desagregada que en publicaciones previas, consideran una estructura productiva de 144 actividades en 203 áreas metropolitanas, que analizan empleando la técnica estadística de regresión múltiple, novedosa en los años sesenta del siglo pasado.

La información considerada es de la fuerza de trabajo en 1963, con la cual construyen un conjunto complejo de "conglomerados" de actividades económicas para las 203 urbes, siendo que aunque ciertas actividades económicas se asocian claramente con algún conglomerado, muchas otras no (Bergsman, Greenston y Healy, 1973: 189). Se observa, sin embargo, que cinco de las mayores áreas metropolitanas de los Estados Unidos y dos de tamaño medio poseen estructuras productivas altamente diversificadas: Nueva York, Los Ángeles, Boston, Washington, Filadelfia, Milwaukee y Akron. La existencia de un "conglomerado" es un factor importante para el crecimiento económico de las ciudades, pero no es suficiente.

Nueva York destaca como centro nacional de actividades terciarias (finanzas, mercadotecnia y publicidad, transporte, servicios legales, negocios inmobiliarios, comercio al mayoreo, seguros, etc.), pero también de manufactura de bienes no estandarizados (cierto tipo de prendas de vestir, juguetes, equipo deportivo, plumas, cosméticos, joyería, etc.), confirmando su claro dominio en estas actividades (Bergsman, Greenston, Healy, 1973: 169).

A principios de los ochenta continúan siendo reducidos los estudios sobre la expansión económica de las ciudades, aun en los

países donde se realiza mayor investigación urbana, principalmente en los Estados Unidos, Inglaterra y Francia. Se encuentran también muy limitados avances en su conceptualización e investigación empírica.

Cabe mencionar en este periodo una publicación sobre el desarrollo del proceso de producción en Australia y su impacto en la economía de Sydney (Cardew, Langdale y Rich, 1982). La información utilizada, en forma muy agregada, es de la estructura ocupacional para el lustro de 1971 a 1976. El estudio está orientado hacia problemas macroeconómicos nacionales y su vínculo con la estructura económica de Sydney.

La ciudad crece de 1.7 a 3.2 millones de personas entre 1947 y 1980 como resultante de su crecimiento económico. Las manufacturas alcanzaron, sin embargo, su mayor importancia hacia mediados de los años cincuenta y después declinaron. En contrapartida, la administración pública, el comercio y los servicios aumentaron su participación absoluta y relativa (Cardew, Langdale y Rich, 1982: 21). Este cambio evidencia, en analogía con las grandes capitales de otros países desarrollados, la emergencia de un Sydney "pos-industrial" que concentra los principales servicios de cobertura nacional.

En los años ochenta se prosigue explicando la expansión y concentración económica urbana en términos de su especialización y economías de aglomeración, tal como se hizo décadas atrás. En un libro al respecto, se concluye que la diversificación de la estructura productiva en una región o ciudad explica insuficientemente su dinámica de crecimiento (Vickerman, 1984: 14). Esta conclusión es incuestionable, al ser lógicamente evidente que la diversificación no puede ser un factor suficiente para explicar el crecimiento económico urbano, aunque sea necesario. Sin embargo, el estudio de Vickerman tiene la limitación de utilizar información del empleo y no del producto, además de que sólo analiza el breve periodo de 1978 a 1981 en Londres, donde encuentra que reduce su participación en la fuerza de trabajo industrial. Este declive es real y ocurre junto con la disminución nacional de los trabajadores manufactureros, aunque el área metropolitana londinense reporta cierto incremento en el sector financiero y de servicios misceláneos. Además, cuando el autor considera como ámbito espacial el sureste inglés,

en esta región de influencia inmediata de la capital inglesa crecen las actividades de servicios y manufacturas de alta tecnología (Vickerman, 1984: 34).

Cabría hacer referencia a dos publicaciones más sobre el crecimiento económico urbano escritas en los ochenta. En primer lugar, se tiene un estudio en profundidad de cinco ciudades del Reino Unido: Bristol, Londres, Newcastle, Clydeside y la conurbación West Midlands. Se analizan los vínculos de la economía nacional con la estructura económica de cada localidad, el empleo, el mercado de trabajo, el área urbana y algunas deseconomías de aglomeración que sufre la población residente. Suplementariamente, se intenta identificar las fuerzas y políticas públicas que influyen en los cambios que experimentan dichas ciudades (Hausner, 1987).

El principal objetivo del trabajo fue estudiar los ajustes laborales derivados del elevado desempleo producto del declive económico de algunas ciudades. Señala que un conjunto de publicaciones demuestran que las ciudades medias del sur de Inglaterra son las de mayor crecimiento económico, particularmente las localizadas en el área del Gran Londres, sin incluir la metrópoli (Hausner, 1987: 8). Las que menos crecieron fueron las viejas conurbaciones industriales del norte inglés, Escocia y Gales. Este estudio confirma que en el Reino Unido se consolida la concentración de la actividad económica alrededor de la principal megaurbe, formando un conglomerado megalopolitano o una gran región urbana policéntrica. Este fenómeno, que tiende a ser una peculiaridad de la organización espacial en sociedades posindustriales, también se presenta en países subdesarrollados, aunque con las peculiaridades que les son inherentes.

Las ciudades más dinámicas fueron aquellas cuyas funciones económicas principales corresponden a los sectores motrices de la economía nacional. Así, la especialización en finanzas, banca, seguros, mercadotecnia y otros servicios relacionados con las nuevas ramas manufactureras caracterizan el desarrollo económico de algunas urbes. El análisis de las cinco ciudades se efectúa con información de la fuerza laboral y no con valores de la producción. En forma general concluye que el cambio estructural en la economía británica ha tenido profundos efectos en su sistema urbano.

En segundo lugar, se encuentra un capítulo de libro sobre la evolución de las economías urbanas en un conjunto de países entre 1970 y 1980, que intenta explicar por qué algunas ciudades crecen más aceleradamente. El análisis se realiza incorporando variables regionales, tamaño del área urbana, funciones económicas de las ciudades, estructura industrial, desarrollo sectorial, calidad de la mano de obra, tasas salariales y amenidades (Wolman, 1987).

El estudio considera las ciudades de más de 200 mil habitantes en Gran Bretaña, los Estados Unidos, Alemania y Holanda. A diferencia de Vickerman, atribuye a la economía regional una función importante en el crecimiento económico urbano. También, lo que es más significativo, concluye que es prematuro generalizar sobre la hegemonía de las actividades terciarias en economías posindustriales, pues existen localidades dinámicas con elevada proporción de empleo manufacturero, principalmente aquellas que producen artículos de ramas de alta tecnología. El mayor crecimiento económico de algunas de las ciudades analizadas se asoció con los más elevados niveles de educación y capacitación de la fuerza de trabajo. La intervención gubernamental en la construcción de infraestructura y otro tipo de servicios públicos influye también en el desarrollo de la economía local.

Otro capítulo del mismo libro analiza 104 ciudades de la Gran Bretaña, de las cuales identifica 20 como de alto crecimiento. La información estadística utilizada fue el número de trabajadores según nueve grupos de actividad económica para 1971 y 1981. Es relevante constatar que 18 de las 20 localidades dinámicas están en el *hinterland* inmediato de Londres y que muy pocas elaboran productos de industrias tradicionales, como la alimentaria, de textiles, pesca, etc. (Begg y Moore, 1987: 54).

Por el contrario, la producción de alta tecnología en la industria farmacéutica, de instrumentos científicos, de computadoras y aeroespacial, se realiza en 11 de las 20 ciudades. Aunque la especialización de cada urbe tiende a ser variable, destaca que en la mayoría predominan, además de las anteriores actividades, servicios tales como transportes, comercio mayorista, servicios legales, salud, educación, servicios gubernamentales, esto es, actividades terciarias (Begg y Moore, 1987: 57).

Este estudio confirma la relación entre las industrias dinámicas en el ámbito nacional y el crecimiento acelerado de las ciudades especializadas en ellas. Nuevamente se observa la conformación de una megalópolis especializada en actividades motrices terciarias e industrias de alta tecnología, con Londres como nodo principal.

En los noventa se realiza una clasificación funcional de 150 ciudades norteamericanas en 1977 y 1986, utilizando datos de empleo de 68 ramas de actividad. El propósito general de la publicación es identificar regularidades en los patrones de localización sectorial entre las zonas metropolitanas y averiguar el tipo de relaciones entre la estructura económica de las urbes, el empleo y el crecimiento del ingreso (Ó Huallacháin, 1992: 51).

Mediante la técnica del análisis factorial procesa las 68 ramas, las cuales quedan agrupadas en 18 factores que explican 43% de la varianza total de todas ellas. El objetivo específico fue determinar el grado en el cual los 18 factores, como variables independientes, explican las variables dependientes de empleo total y crecimiento del ingreso per cápita de 1977 a 1986 en las 150 áreas metropolitanas. Simplemente se trató de averiguar el grado en que la estructura del empleo metropolitana en determinado periodo influye en el crecimiento subsiguiente (Ó Huallacháin, 1992: 69).

Se concluye que alrededor de la mitad de la varianza en el empleo y el crecimiento del ingreso es explicado mediante el análisis de regresión por los factores en que se agrupó la estructura del empleo de las 68 ramas consideradas. Así, las áreas metropolitanas que concentran servicios de orden superior, actividades gubernamentales y manufacturas de alta tecnología, experimentan el más acelerado crecimiento en el empleo total y en el ingreso per cápita (Ó Huallacháin, 1992: 83).

La evidencia de la relación entre la función económica de las metrópolis y su dinámica de crecimiento es claramente tautológica, esto es, decir que las ciudades especializadas en ramas modernas, que son por definición las más dinámicas, son las que más crecen. A pesar de esta gran limitante metodológica, el capítulo tiene la virtud de haber realizado una interesante clasificación funcional de la especialización económica de las ciudades que constituye un punto de partida sólido para proseguir con la investigación empírica de los factores que explican la expansión de las urbes.

Al inicio del siglo *xxi* surge un mayor número relativo de investigaciones sobre desarrollo económico urbano, profundizando en algunos de sus determinantes y subrayando la importancia de elevar la eficiencia de las ciudades para que puedan ser incorporadas en forma competitiva en la economía global dominada por las empresas multinacionales. En el próximo acápite se sintetizarán algunas publicaciones sobre la productividad de las ciudades, cuestión estrechamente relacionada con su desarrollo económico, que destacan su inserción en el mercado internacional.

Antes que eso, es sugestivo continuar en esta sección con un artículo de inicios del siglo *xxi* que tiene como objetivo estudiar el crecimiento de las ciudades estadounidenses en un periodo de casi treinta años, junto con su proceso de suburbanización. Cabe destacar que el análisis, en su primera parte, se basa sencillamente en las tasas de crecimiento demográfico de las urbes, demostrando con los resultados empíricos la simultaneidad entre el crecimiento de la población y del empleo. En realidad, generalmente se puede constatar que la dinámica económica urbana ejerce una atracción migratoria que explica al mismo tiempo el crecimiento de los habitantes y del empleo en las ciudades. Sin embargo, esta relación no es meramente perogrullesca como parece, pues en la economía contemporánea es viable crecer económicamente sin aumentar el empleo elevando la productividad, así como por eventuales cambios en la estructura demográfica que modifiquen la tasa de participación de la población económicamente activa, entre otras posibilidades.

El artículo analiza el crecimiento poblacional de 77 grandes urbes y 74 áreas metropolitanas estándar de los Estados Unidos entre 1970 y 1997, agrupadas por regiones y utilizando una base de datos gubernamental de más de dos mil variables (*State of the Nation's cities*). Se señala que crecen relativamente más las ciudades de tamaño medio sureñas de la Franja del Sol, mientras que las de la Franja de la Nieve norteñas incluso decrecen 0.5% anual, pero las del sur y oeste aumentan 0.5 y 1.2% anual (Leichenko, 2001: 327). Se concluye que esto refleja un proceso de desconcentración del norte hacia el sur y oeste, así como la suburbanización de las ciudades norteamericanas.

Leichenko señala que los estudios sobre la estructura económica de las ciudades subrayan tanto los factores de la demanda

como los de la oferta para explicar la expansión urbana. En el primer caso, si las urbes enfrentan una significativa y creciente demanda de sus bienes y servicios en el mercado nacional e internacional, cuanto más exporten, mayor impulso tendrá su crecimiento. En el segundo, por el lado de la producción, los determinantes pueden clasificarse en dos grupos: la dotación de factores tales como el capital físico y humano, así como la infraestructura, escuelas y universidades, entre otras; el conjunto de variables locacionales que atraen tanto a empresas como a trabajadores, por ejemplo, los niveles salariales, el grado de sindicalización, el clima, los impuestos y las condiciones fiscales generales (Leichenko, 2001: 328).

El análisis empírico se realiza con un conjunto de cuatro ecuaciones simultáneas que tienen como variable dependiente el crecimiento de la población y del empleo en la ciudad central y en los suburbios, junto con un conjunto de variables exógenas de tipo económico (participación de las manufacturas y de los servicios al productor, ingreso per cápita, distribución del ingreso); demográficas (porcentaje de afroamericanos, hispanos y asiáticos, porcentaje de nacidos en el extranjero, porcentaje de mayores de 64 años, porcentaje con educación preparatoria y universitaria, densidad); sociales (coeficientes de sindicalización; de crímenes; entre otros); y geográficos, como temperatura, precipitación pluvial y localización regional (Leichenko, 2001: 332).

Los resultados del ejercicio presentan diferencias en las décadas analizadas. Así, por ejemplo, se señala que entre los factores económicos los servicios al productor explican el crecimiento urbano en los ochenta, mientras que la estructura productiva no es significativa para el crecimiento en los suburbios. Extraña que el capital humano no sea determinante del crecimiento demográfico ni del empleo, cuestión que contradice las conclusiones de muchos estudios que encuentran que es fundamental. Respecto a la estructura productiva, se observa que las ciudades manufactureras no crecen, pero tampoco la parte central de las metrópolis con especialización en servicios al productor, variable que sí explica el crecimiento de su parte suburbana (Leichenko, 2001: 341).

Entre los hallazgos empíricos de corte más general destacan que las variables más significativas son las endógenas. Las ciudades donde aumenta más la población crece más el empleo, pero la relación

es menos fuerte en los suburbios, aunque en muchas ciudades ocurre un decrecimiento en ambas variables; que el capital humano y las diferencias impositivas no son variables explicativas; en general, que la composición demográfica, la estructura productiva y la localización regional son las variables más importantes en la dinámica de la ciudad central y los suburbios (Leichenko, 2001: 347-348).

Estos resultados tienden a constatar la existencia de una relación aceptada entre el crecimiento demográfico urbano y una serie de determinantes económicos, políticos, sociales y geográficos, pero importa desentrañar sus nexos y evolución histórica, además de introducir otros. Desconcierta, sin embargo, la ausencia de significación del capital humano, pues suele resultar altamente explicativo en las investigaciones en que se le considera, como ocurre en el artículo siguiente.⁵

Otra investigación de principios del siglo *xxi* analiza 122 Regiones Urbanas Funcionales (FUR) entre 1979 y 1993, para los 12 países que constituían la Unión Europea (UE).⁶ El trabajo examina los factores que contribuyen al crecimiento económico de estas metrópolis y su grado de participación en la convergencia o divergencia de los ingresos per cápita de dichas áreas (Cheshire y Magrini, 2000). Los autores critican el uso incorrecto de la técnica de mínimos cuadrados ordinarios para este tipo de objetivos, por cuanto tiende a utilizar información y ámbitos territoriales inadecuados, así como por fallar en el diseño de modelos robustos que reflejen apropiadamente los desarrollos conceptuales sobre el tema. Además, se tiende a sobrevaluar el ingreso per cápita en ciudades centrales que tengan un porcentaje importante de sus trabajadores que no residen en ellas. Esto se debe a que la información de la producción es en el lugar donde se ubica la empresa, mientras que la de los trabajadores es donde vivan.⁷

⁵ Al evaluar la función que desempeña el capital humano en la explicación de las divergencias en PIB per cápita entre un conjunto de 122 ciudades, se señala: "Esto sugiere que las diferencias en capital humano son un factor que contribuye significativamente tanto a las disparidades regionales como a su dinámica" (Cheshire y Magrini, 2000: 472).

⁶ Las FUR son equivalentes a las Metropolitan Statistical Areas (MSAs) de los Estados Unidos y se pueden considerar equivalentes a las zonas metropolitanas que se utilizan en México.

⁷ Otras publicaciones muestran que las diferentes variables empleadas en la

Cheshire y Magrini intentan resolver estas dificultades al utilizar las *FUR*, señalando que son más autocontenidas que las *NUTS* (*Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques*) empleadas en la información oficial de Eurostat. Proponen una ecuación de regresión donde la variable dependiente es el logaritmo natural de la tasa de crecimiento del *PIB* per cápita, mientras que las independientes son la existencia de carbón, puerto, densidad de población, porcentaje de *PEA* agrícola e industrial, y una de las diferencias con el crecimiento del resto del país y del impacto de la UE. La R^2 calculada fue de 0.66 y consideran adecuado el modelo, a pesar de no incluir la inversión ni los montos de capital, debilidad que lo ubica en cierta medida en la situación de deficiencias conceptuales que inicialmente criticaron.

Utilizando la técnica de cadenas de Markov analizan la tendencia hacia las desigualdades en ingreso, pues consideran que los resultados del modelo de convergencia- β son sesgados, ya que, según se escojan las variables, puede concluirse que las ciudades o regiones convergen o divergen. Mediante las cadenas de Markov concluyen que en las 122 *FUR* europeas analizadas se "... revela la existencia de un proceso de divergencia en los patrones de crecimiento regional en el periodo de 1979-1993" (Cheshire y Magrini, 2000: 473). Más específicamente, se encuentra lo siguiente:

El proceso de crecimiento endógeno, reflejado en las variaciones regionales de capital humano, puede ser una significativa fuente de divergencia dentro de las regiones urbanas de Europa occidental; el cambio del potencial económico resultado de la integración europea, sin embargo, tiende a reforzar el patrón divergente tanto entre las regiones pobres, como entre ellas y las regiones ricas [Cheshire y Magrini, 2000: 473].

La República Popular de China, por ser centralmente planificada bajo un régimen de socialismo de mercado, con el cual ha logrado un crecimiento del *PIB* nacional en el último cuarto de siglo superior a 10% anual, representa un caso de singular interés para

medición de la tendencia de las desigualdades regionales conducen a diferentes conclusiones, evidenciando que los ejercicios empíricos con técnicas econométricas deben tomarse con las reservas que su incipiente desarrollo reclama (Bradfield, 1988; Hu y Wang, 1996).

analizar el desempeño macroeconómico de sus ciudades. Song, Chu y Cao, utilizando información sobre el PIB e ingreso disponible per cápita, se propone en un artículo analizar: 1) la tendencia de las desigualdades regionales entre 1985 y 1991 con información por 479 ciudades, siendo que la mayoría de las investigaciones al respecto utilizan datos por provincias; 2) las desigualdades internas en las tres grandes regiones del oriente, centro y occidente de China; 3) los factores que determinan las diferencias en las variables dependientes mediante la técnica de regresión. A diferencia de todas las publicaciones anglosajonas y europeas anteriormente reseñadas, este trabajo tiene la ventaja de presentar información del PIB e ingreso per cápita en valores absolutos junto con los coeficientes estimados, lo que permite efectuar otras derivaciones analíticas y replicar los cálculos.⁸ Antes de señalar las conclusiones alcanzadas sobre los tres propósitos, cabe elaborar algunas observaciones propias derivadas de la información en valores absolutos del PIB per cápita en 29 de las principales ciudades.

En la provincia costera oriental, la región históricamente más prospera de China, se localizan 12 ciudades importantes. Se presenta el porcentaje entre el PIB per cápita de cada una respecto al PIB per cápita nacional (2 435 yuans), que muestra a ocho de ellas con valores superiores a 100%, esto es, que tienen una productividad más elevada que la media del país. Destaca, en primer lugar, Shanghai con 252.1%, seguida por Guangdong con 191.5%, Beijing con 185.6%, Tianjin con 163.4% y Liaoning con 126.2%. En contraste, de las nueve urbes de la Región Central únicamente Heilongjiang tiene 106.7%, estando las ocho restantes por abajo del PIB per cápita nacional. Finalmente, sólo Xinjiang (113.6%) y Yunnan (108.5%), de las ocho ciudades de la Región Occidental, superan dicha cifra (Song, Chu y Cao, 2000: cuadro 3).

Se puede concluir que la mayoría de las ciudades consideradas de la Región Oriental china son altamente productivas, donde destaca Shanghai con una productividad 151% superior a la nacio-

⁸ Los diferentes trabajos analizados sólo presentan los parámetros estimados (principalmente coeficientes de regresión), no obstante manejar importante información que debería quedar disponible para ser analizada de otras maneras y permitir conocer las magnitudes absolutas de las variables. Esto es explicado, en parte, por el abuso de variables *proxy* y *domies* que exigen relativizar las conclusiones obtenidas, según se comenta en la nota anterior.

nal. Las posibles causas de estas desigualdades productivas estarían entre aquellas que explican la divergencia regional detectada entre 1985 y 1991, periodo de acelerado crecimiento económico (Song, Chu y Cao, 2000: 259).

Los autores afirman que los diferentes niveles de productividad y la divergencia observada son resultado, en parte, de un conjunto de factores históricos y geográficos que han conducido a un mayor desarrollo en la parte oriental china. De esta suerte, la región cuenta con mejor infraestructura y está muy bien conectada por mar con otras zonas del país, así como con el mercado internacional. A partir de la reforma económica de los ochenta, además, el gobierno ha privilegiado a las ciudades del este chino en sus programas de inversiones, destacando que Beijing, Tianjin y Shanghai, tres de las cuatro ciudades con mayor productividad, están directamente gobernadas por el poder central (Song, Chu y Cao, 2000: 248).

Finalmente, los resultados del análisis de regresión señalan que las diferencias en PIB per cápita son significativamente determinadas por el capital acumulado (*capital stock*), la inversión extranjera directa, la calidad de la infraestructura, el capital humano y las economías de escala urbanas (Song, Chu y Cao, 2000: 259). En el último acápite de este trabajo, se interrelacionan conceptual y jerárquicamente este tipo de factores, destacando su génesis histórica.

A reserva de tener la posibilidad de realizar una investigación bibliográfica más detallada, puede suponerse que en América Latina existen escasas investigaciones sobre la dinámica macroeconómica de las ciudades, aunque en Brasil, Chile y México, países con mayor investigación relativa sobre la materia, pueden detectarse algunas publicaciones significativas.

En el caso brasileño se tiene un estudio de la evolución económica en los siglos XIX y primera mitad del XX de cinco ciudades: São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte y Recife (Singer, 1968). En el siglo XIX las urbes eran centros de comercialización de la producción agrícola de grandes plantaciones cuya producción se orientaba hacia el mercado externo. En los albores del siglo XX, las localidades más evolucionadas se constituyen en los escenarios del desarrollo en los inicios de la industrialización, reorientando la circulación de las mercancías hacia el mercado local. Las urbes

más privilegiadas fueron São Paulo y Río de Janeiro, principales centros de una vasta y rica región cafetalera, que se disputaron el dominio del resto de las regiones brasileñas. Al acelerarse el proceso de industrialización, São Paulo se constituye en el centro industrial de Brasil, experimentando una rápida expansión urbana y produciendo 55% de las manufacturas brasileñas en 1960.

Este interesante estudio histórico no constituye una investigación sistemática y estadísticamente detallada del crecimiento económico de las cinco ciudades consideradas. Existen otros trabajos semejantes que siguiendo la misma perspectiva metodológica profundizan en la evolución industrial de São Paulo y en su transformación en la mayor ciudad de Brasil y una de las más grandes del mundo (Cano, 1977; Dean, s/f). Otros trabajos puntuales analizan la distribución territorial de la industria brasileña señalando que a partir de 1975, cuando São Paulo concentró 55.3% de la industria del país, se inicia cierta reducción relativa, bajando a 51.9% del total nacional en 1980 (Azzoni, 1989). Este autor concluye que el proceso mencionado representa un mero cambio en la forma de ejercer la hegemonía: la producción se desconcentra a distancias limitadas, pero el poder de mando, el ambiente innovador y los servicios esenciales de orden superior continúan concentrados en la metrópoli (Azzoni, 1989: 109). Sobre el nuevo patrón de concentración industrial en Brasil puede verse también a Azzoni (1985), Rattner (1984) y Townroe y Keen (1984).

En México las primeras publicaciones de economía urbana se remontan a los años cincuenta. Se trata de estudios puntuales relacionados con el rápido crecimiento económico-demográfico de la Ciudad de México. Romero y Urquidi analizan las exenciones fiscales en el Distrito Federal como medidas de atracción de firmas industriales (Romero y Urquidi, 1952), mientras que Gómez Mayorga (1957) y Hoselitz (1955) desarrollan la hipótesis del carácter parasitario de la Ciudad de México. Flores (1959), con mayor profundidad analítica, identifica algunos de los factores económicos que originaron el crecimiento explosivo de la capital del país.

En los años sesenta se desarrollan varios estudios sobre localización industrial y desigualdades regionales, algunos de los cuales utilizan las técnicas en boga de la emergente ciencia regional

(análisis factorial, coeficientes locacionales, análisis de regresión, etc.) (Megel, 1963; López Malo, 1960; Lees, 1965; Lavell, 1971).

En los inicios de los setenta Unikel y Garza (1971) publican una clasificación económica de las principales ciudades de México, mientras que años antes Oldman *et al.* (1967) analiza las finanzas del Distrito Federal y surgen otros trabajos sobre la distribución del ingreso en las principales ciudades del país (Puente Leyva, 1969; Secretaría de Industria y Comercio, 1962).

Entre 1970 y 1990 se eleva el número de publicaciones en economía urbano-regional, pero sobresalen con mucho las investigaciones de corte regional (proyectos de cuencas hidrológicas, grupos políticos locales, desigualdades regionales, etc.) y no surge ninguna investigación sobre macroeconomía urbana. Se realizan, sin embargo, trabajos sectoriales de la estructura y dinámica industrial de las principales ciudades en México (Garza, 1980), y un sistemático análisis del proceso de industrialización de la Ciudad de México de 1821 a 1970 (Garza, 1985). Este trabajo presenta una minuciosa comparación de los censos industriales para la Zona Metropolitana de la Ciudad de México entre 1930 y 1970, y constituye la única investigación exhaustiva sobre un sector de la estructura económica de la capital del país.

Tiene la limitante de analizar únicamente las manufacturas, pero verdaderamente no existe en México una investigación rigurosa de largo plazo con todos los sectores de la estructura económica en alguna ciudad. En realidad, como se ha visto en este apartado, para ningún país se detectó un análisis macroeconómico de este tipo, con un nivel considerable de desagregación de los sectores, y con valores de la producción en vez de fuerza de trabajo. No obstante, en México se han realizado algunas investigaciones que inician la caracterización macroeconómica de las ciudades en México.

El libro precursor que sistematiza información del PIB para un conjunto de 118 ciudades en 1970 y 127 en 1990 tuvo como objetivo general analizar el vínculo estructural entre el desarrollo económico y el proceso de urbanización en México, asociando los cambios en la estructura de la producción nacional con la dinámica del sistema de ciudades en los niveles regional y urbano. En este contexto, como un objetivo específico se realizó una clasificación

funcional de las 127 ciudades de 1990, con base en la estimación de su PIB por ramas de actividad según participación en la población económicamente activa (PEA) (Garza y Rivera, 1995: 1 y 101). A pesar de la limitación que representa este cálculo por los naturales diferenciales de productividad que tienen las ciudades, como la información se utilizó para estimar su especialización económica, que es un indicador relativo, el sesgo es mucho menos significativo. En 1990 las ciudades se clasificaron con las siguientes especializaciones: 28 industriales, 28 de transportes, 23 comerciales, 17 de servicios, 12 extractivas, 11 petroleras, 7 agrícolas y 1 de otra especialización (Garza y Rivera, 1995: 100). Se concluye que es necesario establecer una estrategia de desarrollo económico que se fundamente en la especialización y potencialidad de las ciudades para lograr su máxima eficiencia productiva.

El único estudio conocido sobre concentración económica y productividad de las principales ciudades del país analiza para las 115 localidades con más de 50 mil habitantes la eficiencia y concentración económica, mientras que en 30 urbes con más de 250 mil habitantes se cuantifica su competitividad entre 1980 y 1998 (Sobrino, 2003: 329). La investigación presenta la gran limitación de utilizar el valor bruto de la producción (VBP) en lugar del producto interno bruto (PIB), pues la inclusión de la primera implica considerar las compras de insumos y materias primas cuya participación es muy diferente entre los grupos económicos y entre las ciudades, por lo que los valores per cápita entre dichas urbes no son comparables. Sea como fuere, constituye cierto avance en la comprensión de la naturaleza económica de las ciudades mexicanas.

En el primer capítulo de la Cuarta Parte del libro, su parte sustantiva, se analiza la relación entre la eficiencia —definida como el VBP per cápita— y el tamaño de la ciudad, a partir de las de más de 50 mil habitantes (Sobrino, 2003: 333). En el siguiente se estima la tasa de crecimiento del VBP de las actividades industriales, comerciales y de servicios de las principales ciudades, como medida de su competitividad (Sobrino, 2003: 363 y 374). En los dos últimos capítulos se realiza un estudio exploratorio sobre los factores que determinan la competitividad en las 30 principales ciudades del país. Éstos se dividen en ventajas competitivas empresariales (productividad parcial del trabajo, remuneraciones promedio, relación

capital-trabajo); ventajas competitivas territoriales (tamaño de la ciudad, proporción de alumnos en educación superior respecto de la población total, camas de hospital por cada 100 mil habitantes, líneas telefónicas por cada mil habitantes, entre otras); y ventajas competitivas distributivas (enlaces carreteros, distancia promedio entre las ciudades, potencial de mercado, y porcentaje de pasajeros en vuelos internacionales respecto a la población total) (Sobrino, 2003: 435 y 436).

Entre los hallazgos principales del libro de Sobrino destacan los siguientes: 1) en el conjunto de las 115 ciudades consideradas, se concluye que a mayor tamaño corresponde mayor eficiencia económica (Sobrino, 2003: 459); 2) un primer modelo realizado ratifica el no aprovechamiento de las ventajas competitivas por las 30 ciudades más grandes; 3) un segundo modelo evidencia que el desempeño competitivo de las ciudades no maquiladoras se explicó por un mejoramiento en la productividad parcial del trabajo y de la eficiencia administrativa de los gobiernos locales; 4) la competitividad industrial no fue acompañada por un mejoramiento en el bienestar social (Sobrino, 2003: 461 y 463).⁹ Para los propósitos de este trabajo cabría destacar que la Ciudad de México se encuentra en el rango 8 entre las 20 ciudades de mayor eficiencia en 1980, posición que se derrumba al lugar 17 en 1988 y al 19 en 1998. En este último año las ciudades más eficientes fueron Silao, Lázaro Cárdenas y San Juan del Río, localidades que constituyen enclaves de algunas ramas industriales y que evidencian una limitación del estudio (Sobrino, 2003: 335). Más paradójico aún, la Ciudad de México se encuentra en el conjunto de ciudades del estrato de "competitividad inferior" a pesar de que el aumento en su VBP entre 1988 y 1998 constituye 72% del observado por las 10 ciudades de "rango superior" y producir una tercera parte del PIB nacional (Sobrino, 2003: 390-391).¹⁰

Finalmente, cabe resaltar la compilación de un libro que presenta en su tercera parte estudios sobre las características de com-

⁹ A este trabajo se puede agregar un capítulo de este autor sobre el tema de competitividad urbana en México (Sobrino, 2006).

¹⁰ Existe un conjunto de publicaciones importante sobre sectores específicos, en especial de la industria maquiladora, principalmente en el norte de México (véanse por ejemplo Mendoza, 1999 y 2002; Carrillo, 2000; Wilson, 1996, entre muchas otras).

petitividad de algunas ciudades mexicanas: Guadalajara, Monterrey, Puebla, Tijuana, Matamoros, Ciudad Juárez, Querétaro y Aguascalientes (Arce, Cabrero y Ziccardi, 2005).

Es pertinente destacar el capítulo en que se construye un índice de la competitividad para 17 ciudades mexicanas utilizando la técnica del análisis factorial con datos de los censos económicos de 1998 y del censo de población de 2000. Se tiene un conjunto de 10 variables de un componente económico; de 11 de un componente sociodemográfico; de 12 de uno urbano-espacial, y de cinco en el institucional (Cabrero, Orihuela y Ziccardi, 2005: 124-126). En el índice de competitividad económica Monterrey queda en primer lugar, seguida por la Ciudad de México, San Luis Potosí, Querétaro y Guadalajara. Considerando el promedio de los cuatro conjuntos de variables, Monterrey se mantiene en el primer sitio y la Ciudad de México baja al quinto, después de Querétaro, Tijuana y Guadalajara (Cabrero, Orihuela y Ziccardi, 2005: 128 y 130). A pesar de ser un ejercicio transversal para un solo año y de considerar relativamente pocas ciudades, los resultados parecen consistentes con el desempeño económico de las urbes en el largo plazo.

Se considera que esta reseña de publicaciones internacionales sobre la dinámica macroeconómica de las ciudades, a pesar de la imposibilidad de incorporar todas las más relevantes existentes, en especial aquellas que no están en inglés o en español, es suficientemente representativa del estado del conocimiento actual del tema.

Ante la importancia fundamental del conocimiento económico de las ciudades como propulsoras del desarrollo económico en el marco de la globalización, extraña lo limitado del número y los alcances de las investigaciones encontradas. Acaso esto se explique, en primer lugar, por ser el tema de mayor complejidad teórico-metodológica dentro de la ciencia regional y, en segundo, porque al parecer los aparatos gubernamentales no logran visualizar la importancia que reviste, agobiados por los múltiples problemas cotidianos que los absorben. Por lo urgente, se pospone indefinidamente lo importante.

La conclusión central de las investigaciones reseñadas sobre la distribución espacial de la actividad económica es su elevada concentración en una o en unas cuantas metrópolis. En etapas avan-

zadas de concentración, sin embargo, la industria se orienta hacia localidades medias periféricas a las metrópolis centrales, mientras que los modernos servicios al productor acentúan su concentración en estas últimas. Surge, así, un conglomerado de carácter megalopolitano que se convierte en el nuevo escaparate del desarrollo.

La mayor limitación de los estudios expuestos, y de casi todos los conocidos, es que utilizan información ocupacional como indicador de la dinámica económica, y existe un sesgo importante por las fuertes diferencias en productividad en las ramas de actividades económicas. Esto ocurre por no disponer en forma adecuada de las estadísticas de los valores de la producción. A esta limitante fundamental se agregan otras como, por ejemplo, que suelen ser análisis transversales para un solo año o de corto plazo, así como lo estrecho del estudio de la distribución intrametropolitana de los diferentes sectores económicos. Esto hace muy complejo relacionar el crecimiento económico con la dinámica urbana.

Hasta donde fue posible indagar, por tanto, no existe una investigación comprensiva del desarrollo económico urbano con valores de la producción en el largo plazo, mucho menos que determine las variables que explican dicho desarrollo. Lo que es aún más difícil, que permita vincular la actividad económica con el desarrollo urbanístico de alguna gran ciudad del mundo. No obstante, en Europa se empiezan a publicar trabajos que estudian las desigualdades regionales con cifras del PIB, como para las ciudades-región holandesas entre 1970 y 1995 (Atzema, 1999). En este sentido, México está bien situado entre los pocos países que tienden a sistematizar el análisis macroeconómico de sus ciudades con información del valor de la producción, además del empleo.

PRODUCTIVIDAD DE LAS CIUDADES

La especialización económica de las ciudades está muy relacionada con su productividad, cuestión que reviste una creciente atención a medida que avanza el proceso de mundialización. En términos generales, el grado de competitividad urbana se mide por la capacidad de la urbe para vender en los mercados internacionales, pues

la expansión de la demanda le permite elevar los niveles de su producción, el empleo y el ingreso de sus habitantes. Para ello, la ciudad debe tener acceso a insumos y materias primas a costos competitivos, así como disponer de los activos tangibles materializados en su infraestructura, además de los intangibles relacionados con la gestión gubernamental, la imagen urbana y la estabilidad social (Begg, 2002: 312).

El grado de competitividad de los países se deriva fundamentalmente de la productividad de sus ciudades. Por ende, es indispensable considerar la cuestión espacial en el análisis del desarrollo económico y en las teorías que tratan de explicarlo. De estas premisas iniciales se concluye que la adecuada localización de las empresas, según las características diferenciadas de las ciudades, es una cuestión central para su desempeño exitoso. Dentro de los factores que determinan la competitividad de las ciudades se encuentran los siguientes (Begg, 2002: 313):

- a) El impacto de los cambios estructurales en la economía nacional y de los requerimientos locacionales de las diferentes etapas de la producción.
- b) El desarrollo de innovaciones tecnológicas y la creciente significación del “conocimiento” como un factor de producción.¹¹
- c) La forma en que la tierra, la propiedad y la normatividad de la planificación afectan el atractivo de la ciudad y su perspectiva de desarrollo económico balanceado.
- d) Las interrelaciones de cohesión social y competitividad, así como el vínculo paralelo del desempeño de la ciudad y la exclusión de estratos sociales.

Las ciudades observan diferenciales significativos en su productividad, además de que concentran las actividades secundarias y terciarias que constituyen prácticamente toda la producción en

¹¹ Se señala que a pesar de la dificultad de medir la cantidad y calidad del conocimiento disponible en las ciudades, “... hay evidencia de que está correlacionado con el crecimiento económico, por lo tanto, de que el tamaño de la base de conocimiento está positivamente relacionado con la competitividad urbana” (Lever, 2002: 28).

los países desarrollados.¹² La importancia de conocer los factores que explican dichas diferencias para diseñar políticas que promuevan una mayor eficiencia urbana, explica la necesidad de introducir la dimensión espacial en las teorías endógenas de desarrollo económico y de investigar empíricamente las desigualdades de productividad entre ciudades (Begg, 2002: 314). A continuación se esquematizan algunas investigaciones que tratan de cuantificar la productividad diferencial de las ciudades, lo cual se constituye en un elemento central para explicar sus diferentes ritmos de desarrollo económico.

Begg, Moore y Altunbas analizan la productividad de las ciudades del Reino Unido de 1959 a 1997, utilizando la información de la población y del empleo según tasas de crecimiento y la técnica del “cambio y participación” (*shift and share*). Afirman que examinando la localización de las ciudades se evidencia que no se distribuyen según la teoría del lugar central, sino que reflejan las características geográficas existentes que fueron ventajosas en la etapa manufacturera, tales como la disponibilidad de carbón, agua, materias primas y acceso al mercado internacional. En la economía contemporánea, dominada abrumadoramente por los servicios, ocurre una transformación de la importancia de los factores y, aunque algunas ciudades pierden competitividad, otras la preservan gracias a las ventajas que históricamente han construido en infraestructura y factores económicos, sociales e institucionales (Begg, Moore y Altunbas, 2002: 101).

Los autores concluyen que durante los 40 años que analizan, las ciudades del sureste y suroeste inglés muestran un número mayor de actividades con componentes competitivos positivos, esto es, que tienen más actividades económicas dinámicas, constituyendo la cercanía a Londres una ventaja competitiva (Begg, Moore y Altunbas, 2002: 116).

De este análisis de las ciudades del Reino Unido se deriva nítidamente la pertinencia de utilizar el análisis histórico-estructural para explicar la competitividad y el crecimiento económico de las ciudades, el cual no obstante podría utilizar el instrumental de la

¹² En esta situación se encuentran también muchos países subdesarrollados. En México, por ejemplo, 96.1% de la producción es secundaria y terciaria en 2006.

ciencia regional, así como algunos elementos de los modelos de corte neoclásico o de la “nueva economía urbana” y “nueva geografía económica”. Lo crucial será introducir adecuadamente la dimensión espacio-tiempo dentro de la construcción social de la ciudad, de la cual depende la expansión de los factores de producción y del capital socializado, esto es, el utilizado por todas las empresas privadas en forma total o parcialmente desvalorizada.

Existe una serie de estudios sobre productividad urbana que la miden usando el enfoque de función de producción, como la estimación de Segal (1976), descrita anteriormente. El interés se centra en determinar la existencia de rendimientos crecientes o decrecientes a escala en las ciudades, lo cual depende de un conjunto de factores, entre los que destacan: 1) el tipo de estructura productiva, 2) la intensidad y antigüedad del capital, 3) la tasa de adopción de nueva tecnología, 4) la calificación de la fuerza de trabajo, y 5) las economías de aglomeración (Kim, 1997: 8). A estos determinantes suele agregárseles aspectos geográficos de las ciudades, la eficiencia de su administración y cuestiones sociopolíticas como la seguridad pública, el grado de sindicalización de los trabajadores, la composición étnica, entre otras. La utilización de algunos de los anteriores factores depende mucho de la existencia de información que lo cuantifique, lo cual muchas veces son variables “*proxy*”, esto es, estimaciones más o menos representativas, o “*dummy*”, que simplifican a una existencia binaria la magnitud de la variable.

Algunos estudios empíricos que han cuantificado la productividad urbana derivada de las economías de aglomeración utilizando funciones de producción son (Kim, 1997: 11-13):

- a) Segal (1976) calculó la función de producción para un conjunto de áreas metropolitanas norteamericanas y estimó una productividad 8% más alta en aquellas con población superior a dos millones de habitantes.
- b) Carlino (1978), mediante una desagregación de dos dígitos de las manufacturas de áreas metropolitanas en los Estados Unidos entre 1957 y 1972, señala que las economías de urbanización son significativas para todas las actividades consideradas, mientras que las economías de localización lo son

únicamente para ocho de ellas. En Carlino (1982) concluye que el tamaño óptimo de las urbes de máximas economías de aglomeración es de 3.3 millones de personas.¹³

- c) Shukla (1984) estimó 9% de mayor productividad en las ciudades de la India por la contribución de las economías de aglomeración utilizando datos de manufacturas a dos dígitos de desagregación.
- d) Nakamura (1985) calcula que las economías de localización y las de aglomeración en las ciudades japonesas son de 4.4% y 3.4%, según desagregación a dos dígitos de las actividades manufactureras.

Kim propone medir la eficiencia comparativa de las 50 principales ciudades de Corea en 1986 con la técnica Análisis Envolvente de Datos (Data Envelopment Analysis, DEA), con el fin de comparar sus resultados con los estudios anteriores (Kim, 1997: x).¹⁴ Con las estimaciones de la productividad urbana aplicando DEA, mediante la técnica de regresión se exploran algunas de las fuentes que explican los diferentes niveles de productividad (Kim, 1997: 3).

Se identifican cinco ciudades con mayor productividad, entre las cuales se encuentran Kwangju, Ulsan, Suwon, Pohang y Kwan-chon, que tienen un índice de 1.00 que significa que son las más productivas. Seúl, Pusan y Taegu, las tres más grandes ciudades coreanas, con 9.9, 3.6 y 2.1 millones de habitantes en 1986, tienen valores de 0.70, 0.62 y 0.57 que según la técnica de medición son 30%, 38% y 43% menos productivas que las cinco primeras.¹⁵

¹³ Carlino afirmó posteriormente que las ciudades menores de dos millones de habitantes son las más productivas, pues las mayores observan rendimientos constantes a escala (Calem y Carlino, 1991: 92). Este tipo de contradicciones es muy reiterativo en los trabajos empíricos por la falta de autenticación de las variables utilizadas y lo erróneo del método empleado para determinar los vínculos de causalidad.

¹⁴ DEA es una técnica matemática de programación lineal que permite analizar la eficiencia de las unidades productivas (en este caso ciudades) con base en información de insumo-producto. La aplicación para Corea utiliza información a dos dígitos del valor agregado industrial, así como empleo anual y capital fijo para los nueve grupos industriales considerados (Kim, 1997: 33-37).

¹⁵ La diferencia porcentual de eficiencia se mide con el índice de 1.00 menos el valor del que se quiere comparar (Kim, 1997: 41). En el caso de Seúl es 1.00 menos 0.70, por 100.

Clasificando a las ciudades en cinco grupos según tamaño, se concluye que la relación de productividad con tamaño es en forma de U invertida en que la productividad se eleva en tamaños iniciales de ciudades y después se reduce. Concretamente, que las ciudades mayores de un millón son en promedio 20% menos eficientes que las de 500 mil a un millón y 11% menos eficientes que las de 500 a 200 mil habitantes (Kim, 1997: 90).

Finalmente, dentro de los determinantes de las diferencias de productividad afirma que las variables utilizadas explican entre 74 y 89% de las variaciones en la productividad y que las más significativas fueron la calidad del trabajo (capital humano) y la disponibilidad de doctores por habitante, mientras que la tasa de crecimiento del capital manufacturero y la tasa de existencia de viviendas tuvieron una significación negativa en los seis modelos estimados. La disponibilidad de servicios a empresas y los impuestos locales fueron significativos en algunos de los modelos. Igualmente enigmático es que el coeficiente capital-trabajo y la disponibilidad de capital no fueron significativos en ningún modelo (Kim, 1997: 90). Se está, nuevamente, ante un ejercicio estadístico cuyos resultados no resisten la más elemental contrastación con la realidad ni la simple lógica aristotélica.

Un estudio novedoso de la productividad de las ciudades en los Estados Unidos utiliza información de las plantas manufactureras individuales. Para determinar la influencia de las economías de aglomeración las subdivide en las tres categorías marshallianas siguientes: interrelaciones comprador-vendedor (*input-output*), oferta diversificada del mercado de trabajo, y difusión (*spillover*) tecnológica (Rigby y Essletzbichler, 2002: 407). Los autores consideran que de esta manera resuelven algunas de las dificultades de investigaciones que emplean variables "*proxis*" muy generales de poca confiabilidad, como el tamaño de las ciudades para medir las economías externas.

El análisis considera 276 áreas metropolitanas norteamericanas con el PIB por hora trabajada en 1992, siendo que mientras el promedio nacional es de \$60, en las áreas metropolitanas varía de \$28 a \$180, pero tienen en total alrededor del promedio nacional. Las metrópolis las agrupa en quintiles según su número de plantas, magnitud que representa su tamaño. Excepto el primer quintil, en

los cuatro restantes la productividad del trabajo en las manufacturas aumenta con el tamaño de la ciudad (Rigby y Essletzbichler, 2002: 409-410).

La parte central del trabajo relaciona la productividad manufacturera laboral con algunas características de las plantas y de las ciudades. Para los establecimientos manufactureros que forman la industria en cada metrópoli se consideran ocho variables que pueden explicar las diferencias en productividad (Rigby y Essletzbichler, 2002: 416): 1) coeficiente de trabajadores administrativos-manuales, 2) coeficiente capital-trabajo, 3) tamaño medio de planta, 4) antigüedad del capital según relación entre el nuevo y el total, 5) antigüedad de la planta, 6) porcentaje de exportaciones fuera de los Estados Unidos, 7) coeficiente de subcontratación, y 8) porcentaje de establecimientos multi-planta. Las economías de aglomeración fueron medidas por: 1) la interrelación según insumos y productos (usa dos cocientes locacionales ponderados por oferente y comprador según valor de los envíos); 2) la relación de los trabajadores de una industria en un área metropolitana, con los de todas las industrias; 3) difusión tecnológica, consistente en la relación entre la tasa de la productividad laboral de 1963 a 1992 de la metrópoli y la del país (Rigby y Essletzbichler, 2002: 417-418).

Los autores concluyen que las tres anteriores medidas de aglomeración reflejan sólo en parte los conceptos de Marshall, además de que surgen dudas sobre la consideración de las metrópolis como unidades adecuadas para medir las economías de aglomeración. Con estas advertencias, consideran que sus propósitos se alcanzaron parcialmente, pues aunque se demostró la influencia de las economías de aglomeración sobre la productividad laboral de las ciudades a un nivel de dos dígitos, ésta no se mantiene utilizando cuatro dígitos. Finalmente, se señala que la relación observada entre la productividad manufacturera y el tamaño de la ciudad requiere mayores investigaciones con microdatos (Rigby y Essletzbichler, 2002: 429). De cualquier modo, la conclusión de que la productividad es creciente al aumentar el tamaño de la ciudad contradice la de los autores anteriores, mostrando una vez más las grandes dificultades que se tienen en los estudios empíricos para interpretar los resultados y autenticar la representatividad de las variables empleadas.

Un intento más específico de analizar los diferenciales de productividad laboral en las ciudades la relaciona con el gasto per cápita en inversión de los gobiernos locales (no estatal ni federal). Este esfuerzo se realiza para 261 áreas metropolitanas de los Estados Unidos entre 1977 y 1992, mediante un conjunto de ecuaciones tipo función de producción (Lobo y Rantisi, 1999: 108).

La variable dependiente es el monto y la tasa de salarios por trabajador como medida de la productividad de la ciudad, siendo la diferencia salarial entre las áreas metropolitanas con mayores niveles y las de menores de 57% en 1977 y 51% en 1992 (Lobo y Rantisi, 1999: 111). Se trata de determinar si el gasto de capital público local contribuye a explicar esas diferencias salariales o de productividad, suponiendo que los salarios reflejan la productividad marginal del trabajador.

No se consiguió el monto total (*stock*) de capital público de cada ciudad, por lo que se utiliza el producto interno bruto (PIB) estimado con el PIB estatal según participación en la población económicamente activa (PEA) de la metrópoli en la PEA total estatal. Se señala que el PIB refleja el capital privado, cuyo crecimiento está sin duda relacionado con el del capital público (Lobo y Rantisi, 1999: 115).

Se proponen cuatro variables como indicadores del gasto en capital público: 1) gasto total de inversión, 2) gasto en transportes (reparación e iluminación de calles y vialidades principales); 3) en sanidad (agua y drenaje), y 4) deuda pública de largo plazo (sólo puede contratarse para inversión en infraestructura, por lo que es una variable "*proxy*" de su dotación).

La conclusión central es que no se encontró una relación significativa entre el gasto de capital público local y la productividad, pero sí entre sus tasas de crecimiento.¹⁶ De aquí que se pueda aceptar con cautela que la inversión de los gobiernos locales tienden a promover el crecimiento de la productividad de la mano de obra metropolitana. Se afirma, finalmente, que se requeriría tener infor-

¹⁶ Lobo y Rantisi señalan que algo semejante encontró Aschauer en los Estados Unidos, pues mediante una función Cobb-Douglas observó que al bajar la tasa de productividad de 2.2% entre 1950 y 1970 a 0.6% entre 1971 y 1985, la inversión en capital público bajó de 4.1 a 1.6% del PIB, mostrando una relación significativa entre ambas variables (Lobo y Rantisi, 1999: 107).

mación de la disponibilidad completa de la dotación en infraestructura, pues ésta depende del tiempo en que se haya estado invirtiendo, por lo que los condados metropolitanos con mayor antigüedad tendrán mejor infraestructura. En futuras investigaciones deberá hacerse un esfuerzo por conseguir información sobre el *stock* infraestructural total.

Finalmente, otras publicaciones fundamentan la asociación positiva entre productividad y tamaño de la ciudad, lo que explica los mayores salarios en las grandes urbes (Henderson, 1986; Moomaw, 1981; Segal, 1976; Sveikauskas, 1975). Además de que puedan disponer de ventajas geográficas como puertos, agua potable y otros recursos naturales, también logran obtener economías externas derivadas de la gran aglomeración de las empresas de todo tipo:

Son las “ventajas” acumuladas obtenidas del crecimiento de la actividad económica en “sí misma” las que considero como la fuente del crecimiento de la productividad. Se trata de un proceso donde el aumento en la escala de la producción genera externalidades que elevan la productividad, promoviendo de esta manera crecimiento adicional [Beeson, 1992: 20].

Esta autora señala que Fogarty y Garofalo (1988) analizan las diferencias en la tasa de la productividad entre las 13 mayores áreas metropolitanas de los Estados Unidos y encuentran que es 15% superior en las más grandes, cuya tasa es de 2.26% anual, respecto a las restantes que observan 1.96% (Beeson, 1992: 22).

Las cuatro publicaciones citadas dos párrafos atrás evidencian que el crecimiento de la productividad tiende a ser mayor en las grandes áreas metropolitanas, aunque no de manera uniforme en todas las regiones ni en todos los periodos. Además, no es claro si la productividad está relacionada con el tamaño de ciudad, *per se*, o con otras de sus características (Beeson, 1992: 22).

Sin realizar una investigación empírica al respecto, Beeson argumenta que entre los elementos que explican la mayor productividad en las grandes urbes se encuentran los siguientes: rendimientos crecientes a escala por la especialización en los grandes mercados metropolitanos; mayor incorporación de nuevas tecno-

logías al proceso productivo y un mayor proceso de aprendizaje de los trabajadores, siendo que las solicitudes de patentes son mayores en las megaurbes; mayor tasa de crecimiento del capital humano; considerables actividades de investigación y desarrollo (Beeson, 1992: 24-30).

Finalmente, se pregunta si la tasa de crecimiento de la productividad es mayor en las etapas iniciales o en las avanzadas, lo cual puede depender de la naturaleza exacta de las externalidades y la interacción de las diferentes fuentes de aglomeración, así como de si éstas prevalecen sólo para un rango de tamaño de ciudades (Beeson, 1992: 32).

De esta suerte, se continúa reiterando que las mayores “externalidades” de las grandes ciudades son la fuente de sus elevados niveles de productividad. El argumento es equivalente a concluir que la productividad de una planta industrial se deriva de que los trabajadores, funcionarios y administrativos, junto con la maquinaria y el equipo, están aglomerados en un edificio, lo cual es una clásica falacia de composición.¹⁷

Los diversos hallazgos reseñados permiten inferir su gran relevancia, dadas las notables diferencias que presentan en la estimación del tamaño de las ciudades con mayor productividad y su magnitud, así como en la importancia de los factores que la determinan. Además de las limitaciones de las técnicas empleadas y los problemas de la confiabilidad de la información, puede mencionarse que consideran únicamente las actividades manufactureras, las cuales tienden a ser una reducida fracción de la economía urbana de las metrópolis en la medida en que avanza la Revolución Terciaria.¹⁸

¹⁷ Esto no implica ignorar que en alguna medida la productividad de una planta manufacturera o una empresa de servicios depende de la óptima organización interna de todos sus factores de producción (*lay out*), pero la productividad general de la empresa se deriva de su eficiencia tecnológica y administrativa, entre lo que se incluye su organización física dentro de la planta.

¹⁸ En el capítulo IV se analiza la evolución macroeconómica de la Ciudad de México de 1960 a 2003, mostrándose la abrumadora importancia de las actividades del sector terciario. Se puede mencionar, a guisa de ejemplo, que Hong Kong redujo su participación en el PIB de las manufacturas de 22% en 1987 a 7.2% en 1995, mientras que en empleo el declive fue de 34 a 11.4%, respectivamente (Arndt y Kierzkowski, 2003: 14). Sobre la técnica de las funciones de producción y de los índices de productividad parcial de los factores, se ha señalado que “Ambos métodos tienen serias limitaciones” (Kim, 1997: 2).

La importancia que tienen las economías de aglomeración para explicar los rendimientos crecientes a escala en las ciudades continúa siendo muy polémica. El principal desafío, ni siquiera planteado en las investigaciones anteriores, es identificar la raíz, no se diga la causa, de dichas economías. La hipótesis planteada en el capítulo II es que son únicamente la manifestación aparente de las ventajas productivas de las grandes ciudades, pero que ocultan la función central del conjunto de su infraestructura y equipamiento, que constituye un gigantesco soporte material para la localización de las actividades económicas y la población.

En el capítulo siguiente se presenta la evolución macroeconómica de la Ciudad de México, contextualizándola dentro de los estudios empíricos aquí analizados. No obstante, es aún inviable extender el análisis de ese capítulo y los que le siguen para demostrar empíricamente la propuesta teórica expuesta en el capítulo II, lo cual se realizará en una segunda fase de la investigación en curso.

SEGUNDA PARTE

ESTRUCTURA Y DINÁMICA DEL SECTOR TERCIARIO EN LA CIUDAD DE MÉXICO

El desarrollo económico de las ciudades tiene una importancia cardinal en la teoría y práctica de la ciencia urbana y regional. Efectivamente, del monto del ingreso de la población y de la expansión del aparato productivo depende no sólo la solución real de la mayor parte de la problemática de las ciudades, sino también el progreso social de las naciones contemporáneas.

Esta Segunda Parte del libro se plantea, precisamente, avanzar en el estudio estadístico del crecimiento económico de la Ciudad de México, tópico fundamental pero de los menos estudiados en la capital de la república.

En el capítulo IV se analiza la transformación que ha experimentado la estructura productiva y de la fuerza de trabajo de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), así como la tendencia en su concentración sectorial en relación con la economía nacional de 1960 a 2003. Se observa nítidamente la transformación de la urbe en una metrópoli altamente especializada en el sector terciario.

El objetivo del capítulo V es, justamente, profundizar en el conocimiento de las actividades de servicios analizando pormenorizadamente su estructura, niveles de concentración y dinámica en la ZMCM entre 1960 y 2003, en un nivel de desagregación de 17 grupos de comercio y servicios.

Se espera contribuir a promover el estudio sistemático de todos los sectores económicos de la Ciudad de México, pues en su función de nodo principal del país es prioritario lograr el mayor conocimiento posible de su base económica. Ello facilitaría introducir la dimensión urbana en el diseño de nuevos modelos de crecimiento económico de México.

IV. EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO, 1960-2003

La estructura económica, social y política de una ciudad, junto con la gestión, normatividad y planes que la gobiernan, determinan el tipo de organización de su trama urbana y de su crecimiento demográfico. A pesar de la importancia cardinal del estudio del desarrollo económico de las ciudades para la ciencia urbana y regional, la mayoría de las investigaciones tratan los aspectos más característicos de las urbes, como el transporte, la infraestructura, el medio ambiente, los servicios públicos, la cuestión de la tierra y la vivienda, el mercado de trabajo y la inseguridad, entre los más relevantes. El propósito general de este proyecto es el análisis pormenorizado del sector servicios, que es el más importante de la estructura productiva de la Ciudad de México, pero, obviamente, no es el único. Antes de iniciar la investigación propiamente dicha, por lo tanto, será necesario considerar la evolución de los servicios dentro del desarrollo macroeconómico de la capital del país.

En esta dirección, partiendo del enlace teórico-conceptual de los primeros tres capítulos, los objetivos de éste son, en primer lugar, realizar el análisis del crecimiento económico de la Ciudad de México de 1960 a 2003, centrado en la transformación que ha experimentado en su estructura productiva y la tendencia en los niveles de concentración sectorial en relación con la economía nacional. Se parte de la premisa de que existe una tendencia histórica hacia una pérdida de su importancia relativa en las manufacturas y una mayor especialización en el sector terciario, especialmente en los servicios al productor y los financieros, tal como suele ocurrir en las megaciudades del planeta, según se mostró en el capítulo anterior.

En segundo lugar, se estudia la evolución de la fuerza de trabajo en la Ciudad de México para contrastar su estructura econó-

mica y laboral en términos de la dinámica diferencial y los niveles de participación en los totales nacionales. La parte medular de esta relación, la productividad parcial del trabajo, último elemento de la cadena de determinantes de la concentración territorial de la actividad económica, se analiza en el capítulo VIII del libro.

ESTRUCTURA MACROECONÓMICA

Un enfoque científico para explicar el origen, la localización y expansión de las ciudades, es mediante el análisis transhistórico del desarrollo tecnológico y la edificación secular de las condiciones generales de la producción (CGP). La producción del espacio urbano de la Ciudad de México se inicia en 1521, con su fundación como ciudad española, y continúa lentamente durante toda la Colonia. En las postrimerías de la Nueva España, en 1800, tenía 137 mil habitantes y un tejido urbano de 1 076 hectáreas, cifras que se elevan en 1890 a 345 mil y 2 724, respectivamente (Ramírez, 1997: 353). En el siglo xx se inicia su explosivo crecimiento, que la transforma en una de las metrópolis más pobladas del planeta. En 2005 tenía 19 millones de habitantes en una superficie urbana de 2 000 km², donde se genera alrededor de 30% de la producción nacional.

El espacio urbano se expande y transforma mediante las acciones gubernamentales y los agentes inmobiliarios que participan en su producción —junto con los estratos populares que autoconstruyen sus viviendas—, modificando periódicamente las relaciones entre ellos y los componentes de la estructura de la urbe: se supera el umbral de ciudad monocéntrica en los años sesenta y se inicia su etapa policéntrica;¹ los contornos según precios del suelo se modifican, no por la distancia del centro sino por la cuantía del capital social que se usufructúa en términos de servicios públicos, equipamiento e infraestructura. Esto implica la existencia de la categoría *espacio-tiempo* en el análisis urbano, pues la producción del espacio de la ciudad se expande históricamente, aunque el territorio geográfico donde se asienta y que la rodea permanezca invariable.

¹ Entre 1960 y 1980 ocurre una tercera etapa de crecimiento de la Ciudad de México, al iniciarse su expansión metropolitana, pues en el primer año la ciudad central representa 57.6% de la población total de la urbe, surgiendo nuevos subcentros al norte y al sur de la ciudad (Garza, 2001: 608).

El determinante fundamental de la expansión urbanística de la ciudad es su crecimiento económico, que comprende la expansión de la fuerza de trabajo y del capital, lo que requiere nuevos espacios de edificaciones para los negocios, viviendas, equipamiento urbano y vialidades, entre los principales. La emigración se dirige hacia donde el capital se acumula, por lo que el estudio del desarrollo económico urbano es imprescindible para la comprensión de la dinámica de las ciudades.

Desarrollo económico, concentración espacial y especialización

Para relacionar analíticamente el desarrollo económico del país con el de su ciudad capital, se utilizará una periodización de cuatro etapas: 1) los veinte años entre 1960 y 1980 correspondientes al periodo del “milagro económico”, con una tasa anual del PIB de 6.6%; 2) la “década perdida”, que comprende de 1980 a 1988, cuando el PIB aumentó 0.09% anual;² 3) el periodo de recuperación relativa, de 1988 a 1993, cuando el PIB creció 3.8% anual, y 4) un lapso de recuperación-recesión entre 1993 y 2003, con una tasa de 2.7%, esto es, más moderada que la del periodo anterior.

En términos analíticos, siguiendo las anteriores cuatro etapas, se interrelacionará la dinámica macroeconómica de la urbe con la correspondiente al país. Por un lado, el crecimiento económico de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM)³ está subordinado al nacional en cuanto a las políticas monetarias, fiscales, de inversión pública, de apertura al comercio internacional, etc., que implementa el gobierno federal; por el otro, obedece a sus propios recursos y acciones del gobierno de las dos entidades en donde se ubica, así como a la competitividad de sus empresas y características de su capital humano. Considerando la elevada concentración del aparato productivo nacional en la capital del país, el crecimiento de México también depende del de su urbe principal. El diferencial entre ambas expansiones se podría atribuir a las peculiaridades

² No obstante, si se tiene en cuenta el periodo 1982-1988, el PIB se redujo 0.01% anualmente, siendo los sectores más afectados la construcción, el comercio y la minería.

³ En lo que sigue, cuando se diga Ciudad de México se refiere siempre a la ZMCM.

propias de la metrópoli, principalmente al conjunto de sus factores de atracción para la localización de las actividades económicas.

El “milagro económico”, 1960-1980

En 1960 el producto interno bruto nacional (PIB) fue de 250 458 millones de pesos (a precios de 1993), mientras que en la ZMCM fue de 83 407 millones, absorbiendo 33.3% de la economía nacional (cuadro IV.1). Por grandes sectores, el primario representó únicamente 1.6% del nacional (una metrópoli por definición casi no realiza actividades agrícolas), mientras que el secundario ascendió a 40.9% y el terciario a 37.5%. En 1960, en el clímax del proceso de industrialización de México, su capital era industrial como primera actividad y terciaria como segunda, representando ambos sectores prácticamente la totalidad de su economía.

Por ramas económicas, sin embargo, en 1960 el comercio de la metrópoli concentra 46.1% del total nacional, fungiendo como polo de abastecimiento de casi la mitad de los requerimientos comerciales del país. En segundo lugar se encuentra la industria manufacturera con 44.4% y en tercero los servicios sociales y personales con 40.9%. Las demás ramas absorben menos que el promedio de 33.3% (cuadro IV.2).

Con el fin de sistematizar el análisis de la concentración económica de la ZMCM se utilizará un índice de especialización-concentración (IEC) que mide simultáneamente en qué ramas se especializa la ciudad y en qué magnitud porcentual.⁴ En 1960 el sector II

⁴ Su expresión algebraica es la siguiente:

$$IEC = (e_i/E_i) / (e_j/E_j)$$

Donde e_i es el PIB de la división i de la ZMCM; E_i es el PIB de la división i de México; e_j es el PIB total de la ZMCM; y E_j es el PIB total de México. Si el valor es mayor de 1, significa que la correspondiente gran división se concentra más que su concentración total, esto es, se especializa en dicha actividad. Adicionalmente, la magnitud que supere a la unidad representa el porcentaje en que se concentra más que la media de la urbe. Por ejemplo, en 1960 las manufacturas tienen un IEC de 1.33, lo que significa que en esa rama se especializa, pues tiene un valor mayor de 1, además de que su concentración es 33% superior a la media. Este indicador corresponde al índice de concentración tradicional, pero combina la interpretación que suele presentarse mediante dos coeficientes de especialización separados (Blair, 1991: 127).

tiene un IEC de 1.23, el III de 1.13 y el I de únicamente 0.05, siendo los dos primeros en los que se especializa, aunque la concentración del secundario es 23% superior a la media y la del terciario 13% (cuadro IV.3). Se está ante una ZMCM esencialmente industrial en uno de los momentos más exitosos del modelo de sustitución de importaciones del país, en el cual la Ciudad de México fungía como la gran metrópoli fabril.

Entre 1960 y 1970 el PIB total nacional creció al 6.5% anual, mientras el sector II lo hacía al 8.3% y el III al 6.5%, siendo la década de más acelerada industrialización del “milagro económico” mexicano.⁵ En los sesenta ocurre la máxima expansión económica de la ZMCM, cuando el PIB total crece al 7.8% anual, el secundario al 9.0% y el terciario al 7.4 por ciento.

Entre 1960 y 1970, igualmente, se observa el mayor incremento de la concentración espacial de las actividades económicas respecto del país, pues la ZMCM elevó su participación en 4.2 puntos porcentuales, hasta alcanzar 37.5% del PIB nacional, 43.5% del secundario y 40.8% del terciario (cuadro IV.2). Más sorprendente aún es que las manufacturas aumentan a 48.2%, máxima concentración espacial de la industria en toda la historia, mientras que el comercio alcanza 45.5% y los servicios sociales y personales 44.0%. El decenio atestigua el apogeo de la concentración espacial en México cuando su ciudad capital casi representa la mitad de la economía nacional.

El IEC en los sectores II y III se reduce en 1970 por su mayor aumento relativo en su participación dentro del PIB total del país al declinar el sector primario, pero continúa mayor a 1, lo mismo que en las ramas manufacturera, comercial, de servicios sociales y personales. Las dos primeras mantienen cifras de 28 y 21% superiores a la concentración media de la urbe (cuadro IV.3).

Entre 1970 y 1980 la tasa de crecimiento económico se mantiene alta y ligeramente superior en la ciudad (6.56% para el país y 6.62% para la ZMCM), lo que le permite elevar dos décimas su participación en el total nacional a 37.7% en 1980, máxima cifra alcanzada en toda su historia (cuadro IV.2). Las ramas en la urbe que superaron las tasas nacionales fueron los servicios financieros, así

⁵ Las tasas de crecimiento económico se calculan con la información del cuadro A-IV.1.

Cuadro IV.1
México y ZMCM: producto interno bruto por sector y gran división, 1960-1980
(millones de pesos a precios de 1993)

<i>Sector y gran división</i>	<i>1960</i>		<i>1970</i>		<i>1980</i>	
	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>
<i>Total</i>	250 457.6	83 406.6	472 024.1	177 106.8	891 084.8	336 158.3
Sector I	34 576.1	570.2	48 376.4	941.8	72 928.6	1 677.9
Agropecuaria	31 564.8	441.9	43 350.1	741.3	60 475.7	1 330.5
Minería y extracción de petróleo	3 011.3	128.3	5 026.3	200.5	12 452.9	347.4
Sector II	53 044.5	21 714.0	118 185.1	51 426.9	232 362.7	98 228.6
Industria manufacturera	39 971.5	17 730.7	87 520.8	42 154.0	169 895.0	79 927.5
Construcción	11 873.5	3 695.0	26 405.5	8 301.9	52 046.4	15 999.1
Electricidad, gas y agua	1 199.5	288.2	4 258.8	971.0	10 421.2	2 302.0
Sector III	162 837.0	61 122.4	305 462.6	124 738.0	585 793.5	236 251.7
Comercio	44 871.1	20 701.5	89 563.1	40 755.9	168 269.8	68 268.8
Transporte y comunicaciones	16 063.5	4 595.8	29 249.1	10 494.6	81 217.5	27 914.4
Servicios financieros	39 724.7	10 364.2	57 125.0	16 514.8	94 738.4	30 174.2
Servicios sociales y personales	62 177.7	25 461.0	129 525.4	56 972.7	241 567.8	109 894.3

Fuente: Jaime Sobrino (2000), "Participación económica en el siglo xx", en Gustavo Garza (coord.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, Gobierno del Distrito Federal/El Colegio de México (cuadro III.2.2, p. 168).

Cuadro IV.2
ZMCM: producto interno bruto por sector y gran división, 1960-2003
(porcentajes horizontales respecto al total nacional)

<i>Sector y gran división</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
<i>Total</i>	33.3	37.5	37.7	31.9	31.8	30.2	28.9
Sector I	1.6	1.9	2.3	1.3	1.8	2.0	2.2
Agropecuaria	1.4	1.7	2.2	1.2	1.4	1.6	1.7
Minería y extracción de petróleo	4.3	4.0	2.8	1.8	3.4	3.5	4.5
Sector II	40.9	43.5	42.3	32.9	32.5	28.7	27.7
Industria manufacturera	44.4	48.2	47.0	34.7	33.6	30.6	28.5
Construcción	31.1	31.4	30.7	32.6	34.8	26.7	32.4
Electricidad, gas y agua	24.0	22.8	22.1	12.8	11.8	9.7	8.1
Sector III	37.5	40.8	40.3	35.4	35.0	33.9	32.2
Comercio	46.1	45.5	40.6	35.6	32.8	31.9	28.6
Transporte y comunicaciones	28.6	35.9	34.4	29.6	34.7	31.9	31.6
Servicios financieros	26.1	28.9	31.9	33.1	29.9	29.7	30.0
Servicios sociales y personales	40.9	44.0	45.5	38.3	38.8	38.0	36.5

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros IV.1 y IV.4.

Cuadro IV.3
ZMCM: índices de especialización y concentración (IEC) por sector
y gran división, 1960-2003

<i>Sector y gran división</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
<i>Total</i>	<i>1.00</i>	<i>1.00</i>	<i>1.00</i>	<i>1.00</i>	<i>1.00</i>	<i>1.00</i>	<i>1.00</i>
Sector primario I	0.05	0.05	0.06	0.04	0.06	0.06	0.08
Agropecuaria	0.04	0.05	0.06	0.04	0.04	0.05	0.06
Minería y extracción de petróleo	0.13	0.11	0.07	0.06	0.11	0.12	0.16
Sector secundario II	1.23	1.16	1.12	1.03	1.02	0.95	0.96
Industria manufacturera	1.33	1.28	1.25	1.09	1.05	1.01	0.99
Construcción	0.93	0.84	0.81	1.02	1.09	0.88	1.12
Electricidad, gas y agua	0.72	0.61	0.59	0.40	0.37	0.32	0.28
Sector terciario III	1.13	1.09	1.07	1.11	1.10	1.12	1.12
Comercio	1.39	1.21	1.08	1.12	1.03	1.06	0.99
Transporte y comunicaciones	0.86	0.96	0.91	0.93	1.09	1.06	1.09
Servicios financieros	0.78	0.77	0.84	1.04	0.94	0.98	1.04
Servicios sociales y personales	1.23	1.17	1.21	1.20	1.22	1.26	1.26

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros IV.1 y IV.4.

como los sociales y personales, aunque electricidad y transportes y comunicaciones crecieron a más del 9%. No obstante, el sector secundario persiste como el más concentrado, con 42.3% del total nacional, mientras que el terciario absorbe 40.3%. En el primero destacan las manufacturas, con 47% de la cifra del país, por lo que hasta 1980 la ZMCM concentra prácticamente la mitad de la industria nacional, situación que se revertiría aceleradamente durante la “década perdida” (cuadro IV.2).

Como resultado de la desaceleración relativa, los IEC superiores a 1 en los sectores y ramas reducen su magnitud, pero la ZMCM mantiene su especialización en los sectores secundario y terciario, así como en las manufacturas, el comercio, además de los servicios sociales y personales. En el comercio declina a 8% su mayor nivel de concentración, mientras que en los servicios lo eleva a 21% (cuadro IV.3).

Hegemonía terciaria en la “década perdida”

El agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones desde los años setenta implicó un desequilibrio creciente de la balanza del comercio internacional, un elevado servicio de la deuda externa y una gran fuga de capitales, todo lo cual desembocó en la suspensión de pagos de la deuda y en la nacionalización del sistema bancario en 1982. El tipo de cambio se elevó en 500% en un año y se desató una descontrolada inflación que alcanzó 99% en 1982 y 157% en 1987 (Garza, 2003: 70).

El PIB de México tuvo un crecimiento marginal de 0.9% anual entre 1980 y 1988, pero la ZMCM fue severamente perjudicada y lo redujo en -1.2% anual, lo que significó una reducción absoluta de 336 a 306 miles de millones de pesos (cuadros IV.1 y IV.4). Esto fue resultado, en buena medida, del inicio de una política de apertura al comercio internacional al incorporar al país al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en 1986 (sustituido por la Organización Mundial del Comercio en 1995). El nuevo modelo, junto con los sismos de 1985, sentencian a la capital del país a disminuir significativamente su participación en el producto nacional de 37.7% en 1980 a 31.9% en 1988, cifra inferior a la de 1960 (cuadro IV.2).

La Ciudad de México reduce drásticamente su tradicional hegemonía industrial durante la crisis de los ochenta, al desplomarse a 34.7% su participación manufacturera en 1988, 12 unidades porcentuales menos que en 1980. La profunda recesión adelanta el inevitable surgimiento de las actividades terciarias como las más importantes de la ciudad, pues en 1988 la rama de servicios sociales y personales representa 38.3% del total nacional y el comercio 35.6%, superando ambas la concentración manufacturera. En su conjunto, el sector terciario absorbe 35.4% de su correspondiente total nacional, sobrepasando por primera vez al secundario, que reduce su participación a 32.9% (cuadro IV.2).

La Ciudad de México inicia, al parecer, la etapa observada desde la primera mitad del siglo xx en ciudades de los Estados Unidos mencionada en el capítulo anterior, según la cual el comercio al mayoreo, en su carácter de actividad de servicios al productor, se concentra más que la industria (Queen y Lewis, 1939: 125). Lo mismo se observó en Nueva York, que destaca como centro nacional de actividades terciarias (finanzas, mercadotecnia y publicidad, transporte, servicios legales, negocios inmobiliarios, comercio al mayoreo, seguros, etc.), aunque también de manufactura de bienes no estandarizados (Bergsman, Greenston y Healy, 1973: 169).

La metamorfosis de la ZMCM de industrial a terciaria se plasma en los IEC de 1988. Efectivamente, en los ochenta se invierte la magnitud entre los sectores y el III tiene un índice de especialización de 1.11, mientras en el II es de 1.03 (cuadro IV.3). Así, el primero tiene una concentración 11% superior a la media de la ciudad, y el segundo únicamente de 3%, sugiriendo la posibilidad de llegar a perder su especialidad secundaria en el futuro inmediato. Por ramas económicas, destacan los servicios sociales y personales, con un IEC de 1.20, el más elevado de todos, y le sigue el comercio, con 1.12. En las manufacturas dicho índice es de 1.09, mayor que el del sector secundario, pero notablemente más bajo que su nivel en los años anteriores (cuadro IV.3).

En síntesis, en los ochenta la Ciudad de México experimenta una transformación en su especialización económica al pasar de su tradicional fortaleza en el sector industrial observada durante el "milagro económico" mexicano, a las actividades terciarias, que emergen como las principales dentro de su estructura productiva.

Quedará por examinar si esta tendencia se continúa en los dos periodos siguientes y los niveles que pueda alcanzar la concentración de los servicios en la capital del país.

Consolidación terciaria en la recuperación relativa, 1988-1993

En este periodo de plena implantación del modelo neoliberal de desmantelamiento de las empresas paraestatales y de desregulación de la economía, la Ciudad de México se recupera parcialmente al lograr una tasa del PIB de 3.8%, misma cifra que la nacional. Destaca, no obstante, que las tasas del país correspondientes a los sectores II y III son mayores que en la urbe (4.3 y 4.1%; 3.9 y 3.6%, respectivamente). La igualdad de la tasa global se debe al acelerado incremento de la ZMCM en Construcción (6.5% contra 5.1% del país), Transportes y comunicaciones (7.6% y 4.2%) y Servicios sociales y personales (4.6% y 4.3%). El PIB total de la urbe se eleva a 367 mil millones de pesos en 1993, superando la caída absoluta sufrida en la “década perdida” (cuadro IV.4).

El nivel de concentración macroeconómica en la Ciudad de México se mantiene, por ende, prácticamente invariable al pasar de 31.9 a 31.8% entre 1988 y 1993, frenando la acelerada caída experimentada durante la crisis de los ochenta (cuadro IV.2). Los sectores II y III declinan algunas décimas porcentuales, pero destaca el aumento de la concentración en la ciudad de las ramas de construcción, que aumenta a 34.8% del total nacional; transporte y comunicaciones, que pasan a 34.7%, mientras que los servicios sociales y personales aumentan a 38.8%, únicamente cinco décimas (cuadro IV.2). Como reflejo de este cambio estructural, el IEC de estas ramas se eleva, destacando servicios sociales y personales, con 1.22, el mayor índice visto; comunicaciones y transportes, con 1.09 (inicia su especialización en esta rama); la misma magnitud se observa en la construcción. Estas dos últimas superan el índice de las manufacturas, que sigue su tendencia menguante.

En resumen, durante la recuperación relativa de 1988 a 1993 la Ciudad de México recupera su crecimiento económico, equiparándolo al nacional, a la vez que prosigue fortaleciendo su especialidad en las actividades terciarias, principalmente en servicios sociales

Cuadro IV.4
México y ZMCM: producto interno bruto por sector y gran división, 1988-2003
(millones de pesos a precios de 1993)

Sector y gran división	1988		1993		1998		2003	
	México	ZMCM	México	ZMCM	México	ZMCM	México	ZMCM
<i>Total</i>	958 229.6	305 551.6	1 155 132.2	367 622.0	1 331 494.6	401 927.0	1 508 240.1	435 646.0
Sector I	81 114.6	1 045.9	88 960.5	1 574.0	96 090.0	1 883.0	108 594.2	2 389.0
Agropecuaria	65 980.3	772.0	72 702.9	1 015.0	77 146.4	1 223.0	88 386.5	1 482.0
Minería y extracción de petróleo	15 134.4	273.9	16 257.5	559.0	18 943.6	660.0	20 207.7	907.0
Sector II	237 770.8	78 139.8	293 639.6	95 410.0	365 094.5	104 850.0	389 200.1	107 632.0
Industria manufacturera	178 416.1	61 980.3	219 934.0	73 952.0	284 837.8	87 260.0	299 127.5	85 160.0
Construcción	43 240.3	14 092.0	55 379.0	19 291.0	57 670.4	15 406.0	62 561.5	20 242.0
Electricidad, gas y agua	16 114.4	2 067.5	18 326.5	2 167.0	22 586.3	2 184.0	27 511.1	2 230.0
Sector III	639 344.2	226 365.9	772 532.2	270 638.0	870 310.1	295 194.0	1 009 896.0	325 625.0
Comercio	162 957.7	58 052.6	187 028.1	61 310.8	205 919.8	65 644.4	260 261.0	74 509.7
Transporte y comunicaciones	87 505.3	25 892.8	107 480.1	37 275.0	145 299.2	46 389.0	183 640.1	57 951.0
Servicios financieros	122 746.3	40 592.2	149 501.4	44 744.0	171 261.1	50 885.0	208 822.6	62 714.0
Servicios sociales y personales	266 134.8	101 828.3	328 522.6	127 308.2	347 830.0	132 275.6	357 172.3	130 450.3

Fuente: 1988, de Jaime Sobrino (2000), "Participación económica en el siglo xx", en Gustavo Garza (coord.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, Gobierno del Distrito Federal/El Colegio de México (cuadro III.2.2, p. 168); ZMCM para 1993 a 2003, de Jaime Sobrino, cálculos con la información del PIB por entidades federativas y gran división utilizando como ponderadores en el caso del Estado de México la participación de los municipios conurbados en los censos económicos. Los totales nacionales para estos años, de INEGI (www.inegi.gob.mx; BIE). El Comercio para 1993-2003 en la ZMCM tenía sumados los restaurantes y hoteles, los cuales se le restaron para agregarlos a Servicios sociales y personales utilizando la participación del Comercio en las Cuentas Nacionales para el país (0.743 en 1993; 0.740 en 1998; y 0.805 en 2003). Con esto se uniforma la serie con las cifras de 1960 a 1988 que tienen al Comercio separado de Restaurantes y hoteles.

y personales. En el capítulo siguiente se analizará en detalle la tendencia de la concentración de los servicios y el comercio en la ZMCM, desagregándolo en 17 grupos de actividad. Esto permitirá tener una radiografía más detallada de las características y tendencias estructurales del proceso de servicialización de la Ciudad de México y, con ello, de su futuro económico.

El periodo de recuperación-recesión, 1993-2003

En los años noventa del siglo pasado se consolida el modelo neoliberal con la firma de convenios de libre comercio con diferentes países del mundo, entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con los Estados Unidos y Canadá, que entra en vigor en 1994, y otro con la Unión Europea que se inicia en 2000. Paralelamente se acelera la privatización de las empresas paraestatales, sobresaliendo la venta del sistema bancario y de centenas de otras empresas públicas tan importantes como Teléfonos de México y los Ferrocarriles Nacionales de México. Los resultados del “ajuste estructural” son muy limitados, pues mientras el PIB creció al 3.5% entre 1994 y 2000, muy por debajo de la magnitud observada durante el “milagro económico”, persisten una serie de desequilibrios estructurales en la balanza de cuenta corriente, por los pagos de la deuda externa e interna, así como por las remesas de dividendos de las empresas trasnacionales, la frágil industrialización mediante empresas maquiladoras no eslabonadas al aparato productivo nacional, los grandes pasivos del rescate bancario y carretero, y el muy limitado desarrollo tecnológico, entre otros (Garza, 2003: 90-91).

Los escasos resultados macroeconómicos del neoliberalismo a la mexicana se explican por un conjunto de frenos estructurales que lo caracterizan. Así, a pesar del fuerte incremento en las exportaciones —el cual es básicamente realizado por las empresas trasnacionales—, los sectores ganadores de la industria química, la cerveza, el vidrio, el cemento, entre otros, todavía no disponen de una plataforma tecnológica propia. En forma paralela a estas ramas industriales que han logrado integrarse a la economía internacional (principalmente asociándose con el capital trasnacional), existen

otras industrias y actividades de servicios que no reciben estímulos de arrastre de las primeras y han dejado de crecer. Como resultado, el crecimiento del empleo formal ha sido muy limitado, por lo que se amplían los sectores sociales marginados y en condiciones de mera sobrevivencia. La debilidad de las interrelaciones industriales y de la demanda agregada impiden conformar un “motor de crecimiento” para la economía mexicana en su conjunto (Ortiz, 2007: 78-79).

Durante estos diez años de un tenue crecimiento económico del país, la ZMCM observa una clara tendencia hacia la reducción de su elevada importancia económica. Entre 1993 y 1998, primer lustro del periodo, el PIB nacional se elevó 2.9% anual y en la urbe sólo 1.8%. En el segundo, de 1998 a 2003, las tasas fueron de 2.5 y 1.6%, respectivamente, mostrando la reducción de la concentración macroeconómica de la capital de la república durante esta etapa neoliberal. No obstante, su PIB absoluto tiene un aumento significativo de 34 305 millones de pesos entre 1993 y 1998 (cuadro IV.4).

De esta suerte, la ZMCM disminuye su contribución en el PIB nacional de 30.2% en 1998 a 28.9% en 2003. La tradicional afirmación de que la urbe representa un tercio de la producción nacional ha dejado de ser válida y, al parecer, tiende hacia una participación de alrededor de 25% de las actividades económicas del país (cuadro IV.2). Parte de esta pérdida relativa posiblemente se descentralice hacia su área megalopolitana y al subsistema de ciudades que la rodea, mientras que otra proporción acaso lo haga hacia las nueve metrópolis del país con más de un millón de habitantes. En el siguiente inciso se verá la importancia de la concentración demográfica de la ZMCM en estos ámbitos espaciales y, en el capítulo siguiente, su proceso de servicialización metropolitana y en el subsistema de ciudades que la rodea.

Por sectores y ramas de actividad se observa que entre 1993 y 2003 todos reducen su importancia en la ZMCM, con la excepción de las dos ramas primarias que, paradójicamente, tienden a ser marginales. La mayor caída ocurre en manufacturas, que declinan de 33.6% en 1993 a 28.5% en 2003 (cuadro IV.2). Sea como fuere, considerando su posición como una de las urbes más pobladas del planeta, puede decirse que mantiene una gran importancia industrial al producir más de una cuarta parte de las manufacturas na-

cionales. Además, en las actividades terciarias la urbe mantiene una tercera parte de la producción de México, destacando servicios sociales y personales, con 36.5% del total nacional; construcción, con 32.4%; transportes y comunicaciones, con 31.6%, y, finalmente, servicios financieros, con 30.0% (cuadro IV.2).

No obstante la clara tendencia decreciente de la concentración económica en la ZMCM dentro de un reducido crecimiento económico nacional, la urbe mantiene altos porcentajes de participación en las ramas del sector terciario. La reducción de la importancia económica relativa de la capital del país no es un fenómeno negativo, pues desde mediados de los años cincuenta se han establecido una serie de políticas regionales con el objetivo de frenar su concentración y promover el crecimiento en ciudades medias y otras regiones de México.

Desarrollo económico y cambio estructural

La teoría urbana ortodoxa se centra en el análisis del desarrollo urbano desde el lado de la demanda y la oferta tratando de explicar la organización territorial de las actividades económicas, la estructura urbana y los determinantes de la localización de las empresas, como se vio en el capítulo III. Dentro de esta escuela de pensamiento, existen pocos estudios sobre la evolución de la estructura de la producción de las urbes, aunque se le considera dentro del análisis de las “economías externas” que incorpora las interrelaciones industriales y la especialización de las ciudades.⁶

En el inciso anterior se utilizó la estructura de la producción de la Ciudad de México y la del país para calcular su índice de especialización y concentración. Para proseguir con el análisis de la primera, el propósito de esta sección es doble: 1) estudiar la evolución de la estructura de la producción de la urbe de 1960 a 2003 por la importancia que reviste conocer su naturaleza macroeconómica; 2) determinar la tendencia de largo plazo del proceso de

⁶ Las interrelaciones industriales se utilizan incluso para explicar la existencia de la ciudad misma: “Generalizando, la necesidad de la proximidad para la interacción de empresas y unidades familiares da lugar a un proceso irreversible de aglomeración” (Baumont y Huriot, 2000: 97).

servicialización de la Ciudad de México. A partir de ello será posible profundizar en el conocimiento del sector terciario desagregado en 17 rubros que permiten su análisis más comprehensivo en los capítulos siguientes del libro.

En 1810, las postrimerías del México colonial, la participación del sector primario en el PIB total era la más importante de la economía, seguida por la del terciario y, finalmente, por la del secundario: 54.5%, 25.2% y 20.1%, respectivamente. En 1895, en el México independiente, el sector terciario adquiere la hegemonía macroeconómica indiscutible al representar 58.9%, mientras que el primario se reduce a 32.1% y el secundario a 9.0% (Garza y Terrones, 2007: cuadro 1). Con el advenimiento del capitalismo como sistema hegemónico en la segunda parte del siglo XIX, por ende, el sector terciario emerge como el más importante.

Esta situación se mantiene durante todo el siglo XX, pues a partir de la consolidación de los nuevos grupos de poder del México posrevolucionario, el sector terciario continúa como el más importante y alcanza 55.9% en 1930, 55.6% en 1940 y 54.3% en 1950. El primario pasa a segundo lugar con 24.8%, 23.1% y 21.3%, mientras el secundario absorbe el restante 19.3, 21.3 y 24.4% (Garza y Terrones, 2007: cuadro 3). Durante este lapso de políticas gubernamentales de industrialización acelerada, se observa una leve reducción de las actividades terciarias y una caída más acentuada de las primarias, teniendo como corolario lógico una creciente importancia del sector industrial, que en 1950 sobrepasa al primario. Podría establecerse la hipótesis, en ese entonces, de que con el tiempo el sector secundario superaría al terciario. Esto nunca ocurrió, pues durante los cincuenta la servicialización de la economía mexicana se acelera y, posteriormente, con el advenimiento de la Revolución Terciaria, al parecer nunca sucederá. Ello se puede concluir de la tendencia del proceso de cambio estructural que se observa en la segunda parte del siglo XX y los inicios del XXI.

En 1960, primer año del periodo analizado en esta investigación, el sector terciario de México escala su dominio dentro de la estructura productiva alcanzando 65% del PIB total, mientras que inesperadamente el secundario se reduce a 21.2% y el primario se derrumba a 13.8%, siguiendo un proceso de declive estructural ineludible. Cabe señalar que entre 1960 y 1970 el PIB nacional tiene

una tasa de 6.5% y de 7.8% en la ZMCM, mientras que las manufacturas se elevan en 8.2% y 9.1%, respectivamente, constituyendo la urbe el nodo propulsor del desarrollo económico de México. En 1960, adicionalmente, se observa una muy desigual proporcionalidad entre los sectores, pues el terciario es 4.7 y 3.1 veces superior al primario y al secundario, casi duplicando a ambos (cuadro IV.5). Se podría concluir que México se encontraba en una posición semejante a los Estados Unidos cuando iniciaba su irreversible Revolución Terciaria, tal como se señaló en el capítulo I, pero el sector industrial del país recuperaría su dinamismo, al menos hasta el fin del “milagro económico” mexicano, a principios de los ochenta.

El vínculo entre la estructura productiva y el tamaño de las ciudades mencionado en el capítulo III se evidencia en la ZMCM, pues en 1960 ya contaba con 5.1 millones de habitantes, y en su carácter de gran metrópoli su sector primario es casi inexistente, mientras que el terciario concentra la elevada cifra de 73.3% y el secundario 26.0% de su PIB total, magnitudes superiores a la del país. En términos de la proporcionalidad sectorial, el terciario de la urbe es 107 y 2.8 veces superior al primario y al secundario, casi triplicando a los dos (cuadro IV.5). Ante esta abrumadora evidencia, es incuestionable que el proceso de servicialización de la Ciudad de México es fundamental para la comprensión de su dinámica económica y requerimientos de su estructura urbana.

En la década de los sesenta, durante el pináculo del “milagro económico” mexicano, cuando el PIB crece al 6.6% anual, el sector primario continúa declinando, mientras que el secundario absorbe dicha pérdida, hasta llegar a 25.0% del PIB, ante la práctica estabilización del terciario en 65%. En la ZMCM el aumento industrial es más o menos equivalente, pero ante la insignificancia de las actividades primarias el sector terciario atenúa su elevada concentración, bajando a 70.4% del PIB de la urbe, siendo que el secundario alcanza 29.0%, menos de la mitad del primero. Como resultado, la relación de proporcionalidad de los sectores terciario y primario se mantiene elevadísima en la urbe, atenuándose con el secundario a 2.4 (cuadro IV.5).

El considerable crecimiento económico en los setenta, última década del “milagro económico”, mantiene la tendencia del cambio estructural con la incesante reducción del primario, esta vez en dos

Cuadro IV.5
México y ZMCM: producto interno bruto por sector y gran división, 1960-1980
(porcentajes verticales)

<i>Sector y gran división</i>	<i>1960</i>		<i>1970</i>		<i>1980</i>	
	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
Sector I	13.8	0.7	10.2	0.5	8.2	0.5
Agropecuaria	12.6	0.5	9.2	0.4	6.8	0.4
Minería y extracción de petróleo	1.2	0.2	1.1	0.1	1.4	0.1
Sector II	21.2	26.0	25.0	29.0	26.1	29.2
Industria manufacturera	16.0	21.3	18.5	23.8	19.1	23.8
Construcción	4.7	4.4	5.6	4.7	5.8	4.8
Electricidad, gas y agua	0.5	0.3	0.9	0.5	1.2	0.7
Sector III	65.0	73.3	64.7	70.4	65.7	70.3
Comercio	17.9	24.8	19.0	23.0	18.9	20.3
Transporte y comunicaciones	6.4	5.5	6.2	5.9	9.1	8.3
Servicios financieros	15.9	12.4	12.1	9.3	10.6	9.0
Servicios sociales y personales	24.8	30.5	27.4	32.2	27.1	32.7
Proporcionalidad sectorial						
III/I	4.7	107.2	6.3	132.4	8.0	140.8
III/II	3.1	2.8	2.6	2.4	2.5	2.4
III/I+II	1.9	2.7	1.8	2.4	1.9	2.4

Fuente: cálculos con base en el cuadro IV.1.

unidades porcentuales, las cuales fueron disputadas por los sectores secundario y terciario, que alcanzan en 1980 un nivel de 26.1% y 65.7% en el país, aunque en la Ciudad de México se mantienen invariables (cuadro IV.5). En el interior del terciario, sin embargo, ocurre un acomodamiento de las ramas al declinar el comercio y elevarse los transportes y comunicaciones en el país y en la urbe. La expansión y modernización de esta última rama es crucial para que las naciones puedan insertarse en la economía mundial, dada la creciente importancia de los transportes en la localización de las empresas en las metrópolis y en su articulación con las firmas de las medianas y pequeñas ciudades.

La “década perdida”, fundamentalmente entre 1980 y 1988, afecta sobre todo a la Ciudad de México, la urbe más favorecida en los periodos anteriores de bonanza relativa que hicieron imaginar que México superaría su condición de subdesarrollo. Así, mientras el país observó en esos ocho años una modesta tasa de 0.9%, la urbe decreció al -1.2% anual y su rama manufacturera al -3.1%. Excepto los servicios financieros, que en ese periodo eran empresas públicas en su totalidad, todas las ramas terciarias declinaron, pero el saldo del sector terciario fue de -0.5%. La caída del PIB absoluto de la urbe produce un reordenamiento de su estructura productiva y el sector secundario declina a 25.6% y el terciario se eleva a 74.1% en 1988 (cuadro IV.6). Por gran división, las manufacturas en la Ciudad de México bajan a 20.3%, acercándose a las actividades comerciales, que declinan a 19.7%, mientras que los servicios sociales y personales alcanzan 33.3% y los financieros 13.3%. No debe asombrar, por ende, que a partir de la década de los ochenta exista un creciente interés internacional por investigar el patrón locacional de las actividades del sector servicios, las cuales rigen indiscutiblemente el desarrollo de las economías del conocimiento contemporáneas.

En la recuperación relativa de 1988 a 1993 el PIB creció 3.8% anual, tanto en el país como en la ZMCM. Los cambios en la estructura productiva son marginales, pero a favor del sector secundario, con un aumento de décimas porcentuales en las manufacturas del país y en la división de construcción en la Ciudad de México. La proporcionalidad entre los sectores, por tanto, se mantiene con el terciario duplicando a los otros dos en el país y casi los triplica en

la urbe (cuadro IV.6). La hegemonía terciaria se mantiene prácticamente inalterada.

En la recuperación-recesión de 1993 a 2003, el PIB nacional aumenta a una tasa de 2.7%, y en la ZMCM a 1.7%, perdiendo importancia relativa, como se vio en el inciso anterior. Importa subdividir este periodo en los lustros de 1993 a 1998 y de 1998 a 2003, pues presentan peculiaridades estructurales interesantes por comprender la mayor apertura de México al comercio internacional con la puesta en marcha del TLCAN. En el primer quinquenio la tasa del PIB nacional fue de 2.9% y la de la capital del país de 1.8%, mientras que en el segundo fueron de 2.5% y 1.6%, aún menores que las modestas tasas anteriores. Destaca, no obstante, que entre 1993 y 1998 las manufacturas en el país aumentaron en 5.3% anual y en la Ciudad de México en 3.6%, imprimiendo un gran optimismo al grupo conservador que asumió el poder bajo acusaciones de fraude electoral en las elecciones de 1988. Sin embargo, el crac económico de 1995, que significó una caída de -6.2% del PIB nacional, además de la crisis por la burbuja financiera de las empresas de cómputo en los Estados Unidos, implicó una desaceleración industrial que produjo una raquítica tasa de 1.0% en México y de -0.5% en la ZMCM entre 1998 y 2003. Así, el arranque del neoliberalismo a la mexicana no significó un desarrollo económico significativo, el cual fue menor que en el periodo anterior y muy inferior al ritmo experimentado hasta 1980.

No obstante, en 1998 México observa el mayor porcentaje en el sector secundario en toda su historia (27.4%), pero en la ZMCM fue de únicamente 21.7%, muy inferior al 29.2% de 1980. La desindustrialización relativa de la urbe ocurre mucho antes que en el país, en parte por las crisis recurrentes que experimenta, y en parte por ser una tendencia que se observa en todas las grandes ciudades del mundo (cuadro IV.6). Finalmente, la estructura productiva en 2003 muestra una contracción significativa del sector secundario nacional a 25.8% y en la ciudad a 24.7%, la menor cifra en todo el periodo analizado. Ello es resultado del declive manufacturero ante el rápido agotamiento de la industrialización vía maquiladoras (cuadro IV.6). Como corolario, el sector terciario en México y en su ciudad capital alcanza 67.0% y 74.7%, el mayor valor en toda la historia.

Cuadro IV.6
México y ZMCM: producto interno bruto por sector y gran división, 1988-2003
(porcentajes verticales)

<i>Sector y gran división</i>	1988		1993		1998		2003	
	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>	<i>México</i>	<i>ZMCM</i>
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sector I	8.5	0.3	7.7	0.4	7.2	0.5	7.2	0.5
Agropecuaria	6.9	0.3	6.3	0.3	5.8	0.3	5.9	0.3
Minería y extracción de petróleo	1.6	0.1	1.4	0.2	1.4	0.2	1.3	0.2
Sector II	24.8	25.6	25.4	26.0	27.4	26.1	25.8	24.7
Industria manufacturera	18.6	20.3	19.0	20.1	21.4	21.7	19.8	19.5
Construcción	4.5	4.6	4.8	5.2	4.3	3.8	4.1	4.6
Electricidad, gas y agua	1.7	0.7	1.6	0.6	1.7	0.5	1.8	0.5
Sector III	66.7	74.1	66.9	73.6	65.4	73.4	67.0	74.7
Comercio	17.0	19.0	16.2	16.7	15.5	16.3	17.3	17.1
Transporte y comunicaciones	9.1	8.5	9.3	10.1	10.9	11.5	12.2	13.3
Servicios financieros	12.8	13.3	12.9	12.2	12.9	12.7	13.8	14.4
Servicios sociales y personales	27.8	33.3	28.4	34.6	26.1	32.9	23.7	29.9
Proporcionalidad sectorial								
III/I	7.9	216.4	8.7	171.9	9.1	156.8	9.3	136.3
III/II	2.7	2.9	2.6	2.8	2.4	2.8	2.6	3.0
III/I+II	2.0	2.9	2.0	2.8	1.9	2.8	2.0	3.0

Fuente: cálculos con base en el cuadro IV.4.

Desafortunadamente, estas transformaciones en la estructura productiva mexicana no se equiparan a la gran metamorfosis que están experimentando los países desarrollados en el contexto de la Revolución Terciaria o economía posindustrial, sino a una industrialización inconclusa que se canaliza a un sector terciario con elevados niveles de informalidad, tal como se verá en el capítulo VIII de este libro.

En fin, el estudio de la dinámica y las características de la estructura productiva en todas las grandes ciudades y sus vínculos con la economía nacional cobran gran relevancia para entender la actual etapa de acumulación de capital en el marco de la mundialización de la economía. En México, en este sentido, es necesario analizar detalladamente las peculiaridades del sector terciario para tener los elementos necesarios en el diseño y la instrumentación de políticas nacionales y metropolitanas que permitan orientar las transformaciones de la estructura productiva, de tal suerte que sean funcionales para un desarrollo económico sostenido y sustentable. Tal es el propósito de los capítulos siguientes de esta obra.

POBLACIÓN Y FUERZA DE TRABAJO

La población en el capitalismo desempeña dos funciones vitales, al constituir: 1) la fuerza de trabajo, y 2) el mercado de consumo. Desde una perspectiva normativa, puede establecerse que el fin último de dicho modo de producción es elevar los estándares de vida de la población. Esto ocurre parcialmente mientras sea compatible y necesario para la obtención de la plusvalía y, con ello, la acumulación y centralización del capital. En la realidad, el modelo neoliberal que se ha impuesto a la mayoría de las naciones subdesarrolladas excluye a amplios sectores sociales del mercado de trabajo formal, sentenciándolos estructuralmente a la marginalidad, el desempleo y la pobreza extrema. En el lado opuesto, se encuentra el mundo posindustrial o sociedad del conocimiento, que requiere mano de obra altamente calificada que conforma nuevos estratos sociales que aglutinan el “capital” humano necesario para el desarrollo de las actividades de servicios modernos al productor y de alta tecnología. Ante esta encrucijada sistémica, interesa co-

nocer los volúmenes de la población total y trabajadora de la Ciudad de México, centrando el interés en considerar la estructura laboral para contrastarla con la estructura macroeconómica anteriormente analizada. La gran magnitud y diversificación del mercado de trabajo se constituye, indefectiblemente, en uno de los determinantes de la localización de las empresas y, por ende, del proceso de servicialización que experimenta la ZMCM.

La segunda ciudad más grande del mundo

La Ciudad de México eleva su población aceleradamente de 1930 a 1980, consolidándose como la principal urbe del país y una de las más pobladas del planeta. Su gran dinamismo demográfico lo determina el acelerado crecimiento económico, pero el tipo de expansión urbanística lo condicionan características geográficas, normativas en materia de planeación, del mercado de la tierra e inmobiliario, así como de la magnitud y los criterios de asignación de la inversión pública en obras y servicios, dentro de los cuales la vialidad y el sistema de transporte masivo (metro y metrobús) desempeñan un papel central.

Los anteriores elementos se aglutinan históricamente con las características socioeconómicas de la urbe, produciendo un modelo urbanístico que articula viviendas, establecimientos económicos, equipamiento y servicios en un peculiar tejido urbano. Independientemente de la morfología metropolitana resultante, que es importante para el estudio de la movilidad de los trabajadores en el seno de la megaciudad, es evidente que ésta constituye una monumental aglomeración de personas que conforman el mercado de trabajo más amplio y diversificado de México. El propósito de este inciso es analizar la expansión demográfica de la Ciudad de México para continuar en el siguiente con la cuantificación de la magnitud y dinámica de su mercado laboral. Esto se realiza incluyendo las nuevas formas de articulación megalopolitanas y de subsistemas urbanos o regiones urbanas policéntricas más complejas.

En 1900 la Ciudad de México tenía 345 mil habitantes, que casi se duplican a 662 mil en 1921. A partir de entonces la ciudad inicia

un frenético crecimiento, con una tasa de 5.6% anual entre 1921 y 1930, alcanzando en este último año un millón de habitantes. Con un crecimiento anual de 5.3% entre 1930 y 1950, triplica su población a tres millones de personas en 1950, cifra que eleva a cinco millones en 1960, año en que se inicia el periodo de estudio de esta investigación y cuando se constituye en la ciudad 15 entre las más grandes del mundo (United Nations, 2002: 252).

Con una asombrosa tasa de 6.4% entre 1960 y 1970, la ZMCM alcanza 9.1 millones de habitantes en el último año y escala al 5° lugar entre las megaurbes internacionales. Esta dinámica significa un incremento de 407 mil personas anuales, más que los 376 mil que tenía la zona metropolitana de Puebla en 1960. En los años sesenta, por lo tanto, la Ciudad de México tenía que construir anualmente una ciudad como Puebla en empleos, viviendas y servicios: tal fue el reto de los tiempos de auge económico y demográfico. Así, con una tasa bruta de participación de la población económicamente activa (TBP) de 0.31 en 1970, se tenían que generar 127 mil nuevos empleos anuales en esa década.⁷

En los setenta se inicia una clara desaceleración demográfica de la Ciudad de México, cuando experimenta una tasa de 3.5%, lo cual, no obstante, le permite alcanzar 13 millones de habitantes en 1980 y convertirse en la tercera ciudad del orbe (United Nations, 2002: 252). A pesar de la dinámica declinante, entre 1970 y 1980 eleva su población absoluta en 393 mil habitantes anuales, cifra prácticamente igual que en los sesenta. Sin embargo, la TBP se eleva a 0.36 en 1980, por lo que se requería demandar 141 mil nuevos trabajadores anuales, cifra 10% mayor que en la década anterior.

En los años setenta se identificó como el principal subsistema urbano nacional al constituido por la Ciudad de México, Toluca, Puebla, Cuernavaca, Querétaro y Pachuca, entre las principales (Unikel, Ruiz y Garza, 1976: 95).⁸ La ZMCM interactúa con todas las ciudades del país, pero con las anteriores lo hace con mayor inten-

⁷ La TBP es el cociente entre la población económicamente activa y la población total. El cálculo se realizó con la información de los cuadros IV.7 y IV.8 de este capítulo.

⁸ Cuando algunas de las ciudades del sistema se localizan dentro de una misma región y observan una elevada interacción en cuanto al flujo de mercancías y personas, se dice que conforman un *subsistema urbano*.

sidad, conformando una gran aglomeración que ha sido denominada subsistema urbano de la Ciudad de México, por ser ésta el nodo dominante. Este conjunto tenía 10.6 millones de habitantes en 1970, que representaban 22% de la población del país (cuadro IV.7). Considerando al subsistema como unidad, ésta engloba a un subconjunto altamente articulado formado por la ZMCM y la Zona Metropolitana de Toluca, denominado megalópolis de la Ciudad de México, la cual en 1980 alcanza 13.6 millones de habitantes (cuadro IV.7).⁹ Importa destacar que Toluca y las cuatro del resto del subsistema elevan su población entre 1970 y 1980 en 811 mil personas, lo que implicaría crear 292 mil nuevos empleos, esto es, 29 mil anuales. Éstos tendrían que agregarse a los 140 mil de la ZMCM, para sumar 169 mil empleos anuales necesarios de crear en el subsistema de la Ciudad de México en los setenta (cuadro IV.7).

Como se analizó en el inciso anterior, esto era más o menos posible por el considerable crecimiento económico de la ZMCM hasta 1980, lo cual se puede extender a las ciudades de su subsistema, que experimentaron altas tasas de crecimiento demográfico, situación que desaparecería durante la “década perdida”.¹⁰

En la crisis de los ochenta el subsistema incrementa sus habitantes a 19.1 millones en 1990, mientras que la megalópolis lo hace a 16.0 y la ZMCM a 15.2 millones (cuadro IV.7). La megaurbe se mantiene en 1990 en el sitio 3° de la lista mundial, y manteniendo su TBP de 1980 el número de empleos anuales requeridos por el subsistema serían 137 mil, distribuidos en 89 mil en la megalópolis (80 mil en la ZMCM) y 48 mil en el resto del subsistema urbano (cuadro IV.7). En síntesis, a pesar de que entre 1980 y 1988 el PIB de la Ciudad de México decreció -1.2%, la inercia demográfica exigió que se generaran 80 mil empleos anuales que, como se verá en el capítulo VIII, tuvieron que ser fundamentalmente autoempleos en el sector informal, que se elevó a 34.5% del total de trabajadores en el sector servicios.

⁹ “En la década de los ochenta, la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) se traslapó con la Zona Metropolitana de Toluca (ZMT), lo cual constituyó, técnicamente hablando, un ‘conglomerado de corte megalopolitano’ ” (Garza, 2001: 609).

¹⁰ Entre 1970 y 1980 la población de la Ciudad de México creció al 3.5% anual, Querétaro al 6.2%, Toluca y Cuernavaca al 4.5%, Puebla al 3.8%. Sólo Pachuca, con 2.6%, tuvo una tasa menor que la capital (cálculos con la información del cuadro IV.7).

Cuadro IV.7
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: población por diferentes ámbitos de concentración, 1960-2005
(miles de habitantes)

	1960	%	1970	%	1980	%	1990	%	2000	%	2005	%
Población total nacional	34 923	100.0	48 225	100.0	66 846	100.0	81 250	100.0	97 483	100.0	103 263	100.0
Población urbana nacional	13 512	38.7	22 324	46.3	35 974	53.8	49 877	61.4	65 653	67.3	71 499	69.2
Subsistema de la Ciudad de México	5 669	16.2	10 600	22.0	15 337	22.9	19 136	23.6	23 007	23.6	24 363	23.6
<i>Megalópolis de la Ciudad de México</i>	5 083	14.6	9 447	19.6	13 591	20.3	16 054	19.8	19 380	19.9	20 281	19.6
1. Ciudad de México	4 994	14.3	9 067	18.8	12 992	19.4	15 227	18.7	17 969	18.4	18 778	18.2
2. Toluca	89	0.3	381	0.8	599	0.9	827	1.0	1 411	1.4	1 503	1.5
<i>Resto del subsistema</i>	586	1.7	1 153	2.4	1 746	2.6	3 082	3.8	3 627	3.7	4 082	4.0
3. Puebla	376	1.1	775	1.6	1 140	1.7	1 875	2.3	1 893	1.9	2 122	2.1
4. Cuernavaca	77	0.2	177	0.4	278	0.4	450	0.6	660	0.7	698	0.7
5. Querétaro	68	0.2	116	0.2	217	0.3	555	0.7	787	0.8	918	0.9
6. Pachuca	65	0.2	85	0.2	111	0.2	201	0.2	287	0.3	344	0.3

Fuente: 1970 a 1990, de G. Garza, 2000: cuadro IV.2.4; 1960 y 2000, de G. Garza, 2005: cuadro A-2; 2005, de *II Censo de Población y Vivienda*, México, INEGI.

El subsistema urbano de la Ciudad de México incrementa su población en 3.9 millones de personas entre 1990 y 2000, alrededor de 100 mil más que en la década anterior, a pesar de reducir su tasa de crecimiento de 2.3% en los ochenta a 1.9% en los noventa. Esto produce que los nuevos empleos a generar, así como los servicios públicos y equipamiento forzosos, se eleven en valores absolutos —que son los verdaderamente importantes en términos humanos y políticos—, a pesar de la desaceleración relativa de la población. Así, los nuevos empleos requeridos en los noventa aumentan ligeramente respecto a la década anterior a 139 mil anuales en el subsistema, 120 mil en la megalópolis y 99 en su nodo central, la Ciudad de México. La megaurbe termina el siglo xx en 2° sitio entre las más grandes del planeta, solamente superada por Tokio (United Nations, 2002: 252).

En los cuarenta años analizados el subsistema de ciudades eleva su participación en la población nacional de 16.2 a 23.6%, la megalópolis de 14.6 a 19.9% y la ZMCM de 14.3 a 18.4%, por lo que la importancia de estos ámbitos espaciales es creciente. En el primer lustro del siglo xxi la notable concentración del subsistema del centro de México mantiene su nivel de 23.6% (2005), al reducir tres décimas porcentuales la megalópolis que absorbe las cuatro ciudades del resto del subsistema (cuadro IV.7).

Es importante aclarar que esto ocurre únicamente por el lento crecimiento de la ZMCM, que entre 2000 y 2005 tiene una tasa de 0.8%, mientras que las cuatro ciudades del resto del subsistema observan 2.1%. Se trata de localidades aún dinámicas que permiten suponer la extensión de la megalópolis hasta abarcar todo el subsistema urbano de la Ciudad de México en el futuro previsible.

Servicialización del mercado laboral

La Revolución Terciaria transforma la estructura productiva y laboral elevando la participación de los servicios y reduciendo las actividades primarias, en una etapa inicial, y las secundarias, en una fase avanzada. En 1870 los países europeos tenían más de 50% de su fuerza de trabajo en el sector primario, siendo en España de 70%, tal como se describió en el capítulo I. Hacia mediados del

siglo xx en estas naciones el sector terciario sustituyó al primario al alcanzar más de 50% de la población trabajadora, reduciéndose este último a ser un pequeño apéndice de la industria y los servicios. La hegemonía del capital comercial y de los servicios, así como de su fuerza de trabajo, es la característica central de la emergente sociedad posindustrial.

Por razones de información disponible en las encuestas de empleo y para los propósitos de este inciso, las cuatro etapas utilizadas en el análisis de la expansión macroeconómica de la Ciudad de México se simplificarán en tres: 1) las dos décadas del “milagro económico”, entre 1960 y 1980, con un tasa anual del PIB de 6.6%; 2) la “década perdida” y una recuperación relativa, de 1980 a 1993, donde el PIB aumentó al 2.0% anual;¹¹ 3) la recuperación-recesión entre 1993 y 2003, cuando el PIB observó una tasa de 2.7%, esto es, un poco mayor que en el periodo anterior.

Transformación estructural del mercado de trabajo, 1960-1980

En 1960 México se encontraba muy rezagado de la acelerada servicialización de las naciones desarrolladas. El país tenía una población ocupada (PO) de 10.2 millones: 49.4% en el sector primario, 29.3% en el terciario y 21.3% en el secundario. Dentro de este último, las actividades manufactureras representaban 15.4% de la fuerza de trabajo nacional. La ZMCM, siendo por definición una gran concentración de actividades y población no agrícolas, observó en 1960 una radical diferencia en su estructura laboral respecto al país: 1.5% en el primario, 40.7% en el secundario y 57.8% en el terciario (cuadro IV.8).

En las dos décadas de crecimiento económico acelerado vía sustitución de importaciones de bienes industriales (1960-1980), se esperaría que México redujera su población agrícola relativa y elevara la industrial, pero es difícil determinar cuál sería la tendencia de los servicios. La Ciudad de México, por el contrario, expandiría lógicamente la importancia terciaria en menoscabo de las manufacturas, dado su carácter de centro de primer orden del

¹¹ Este periodo tiene el inconveniente de que promedia la tasa de crecimiento del PIB de 0.09% entre 1980 y 1988 durante la “década perdida”, con la de 3.8% de 1988 a 1993 en la recuperación relativa.

Cuadro IV.8
México y ZMCM: población ocupada por rama de actividad económica, 1960, 1970 y 1979

Sector y rama	1960				1970				1979			
	México	%	ZMCM	%	México	%	ZMCM	%	México	%	ZMCM	%
I. Primario												
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	5 048 300	49.4	25 548	1.5	5 103 519	39.4	22 659	0.8	5 539 207	28.9	42 831	0.9
II. Secundario	2 173 854	21.3	712 367	40.7	3 278 896	25.3	1 062 698	37.5	5 277 815	27.5	1 676 384	36.1
Minería	85 486	0.8	11 024	0.6	104 612	0.8	5 665	0.2	88 952	0.5	4 180	0.1
Petróleo, refinamiento y gas	56 209	0.6	n.d.	n.d.	93 714	0.7	14 728	0.5	103 879	0.5	20 236	0.4
Industria	1 576 060	15.4	560 305	32.0	2 393 935	18.5	878 029	31.0	3 729 340	19.4	1 358 095	29.3
Construcción	414 133	4.1	125 465	7.2	627 966	4.8	127 456	4.5	1 228 090	6.4	254 366	5.5
Electricidad	41 966	0.4	15 574	0.9	58 669	0.5	36 821	1.3	127 554	0.7	39 507	0.9
III. Terciario	2 991 946	29.3	1 011 943	57.8	4 572 644	35.3	1 747 561	61.7	8 257 256	43.1	2 860 729	61.6
Servicios	1 672 580	16.4	595 652	34.0	2 806 890	21.7	1 042 306	36.8	4 973 516	25.9	1 907 613	41.1
Transporte y comunicaciones	362 115	3.5	105 691	6.0	442 856	3.4	147 282	5.2	634 450	3.3	191 587	4.1
Comercio	957 251	9.4	310 600	17.8	1 322 898	10.2	557 973	19.7	2 649 290	13.8	761 529	16.4
No especificado									99 925	0.5	61 542	1.3
Total	10 214 100	100.0	1 749 858	100.0	12 955 059	100.0	2 832 352	100.0	19 174 203	100.0	4 641 486	100.0

Fuente: valores nacionales de 1960 y 1970, Rendón y Salas (2000: 201); de la ZMCM, 1960, en Unikel, Ruiz y Garza (1976: cuadro V-A3); de la ZMCM, 1970, en Muñoz, Oliveira y Stern (coords.) (1977: 53); de México y ZMCM, 1979, en Secretaría de Programación y Presupuesto (1980: 38-206).

sistema urbano nacional. Las megaurbes inexorablemente tienden a desindustrializarse al avanzar el proceso de desarrollo, tal como ha ocurrido en las principales metrópolis del mundo, según se presentó en el capítulo anterior.

Entre 1960 y 1970 el PIB nacional aumentó a una tasa de 3.2, 8.2 y 6.5% en los sectores primario, secundario y terciario, en ese orden.¹² La estructura laboral del país cambió significativamente al reducirse los trabajadores primarios 10 unidades porcentuales, magnitud que se distribuye en cuatro para el secundario y seis para el terciario, alcanzando este último 35.3% de la PO total en 1970 (cuadro IV.8). La expansión de los trabajadores del terciario en una década de acelerado crecimiento del PIB manufacturero suele atribuirse a la mayor elasticidad de la demanda de servicios de las empresas y de la población.¹³ También se considera que el progreso técnico en el terciario es más limitado, y en un estudio se concluye al respecto que el determinante principal en la expansión del empleo terciario ha sido precisamente su menor avance tecnológico, más que el cambio en la demanda asociada con mayores niveles de ingreso (Kravis, 1983: 211). En México, como en los países del Tercer Mundo, el crecimiento del terciario tiene un componente de trabajadores que laboran en la informalidad, cuya magnitud depende del nivel y ritmo del desarrollo económico. La elevada tasa del PIB en la república hasta 1980 explica que en los sesenta y setenta las actividades terciarias más dinámicas fueron las vinculadas con el aparato manufacturero, por lo que se afirma que el crecimiento del sector terciario en la Ciudad de México "... no necesariamente estuvo ligado a la sobreterciarización, si se le considera como sinónimo de las actividades marginales" (Pacheco, 2004: 98).

En la ZMCM el sector servicios continúa ascendiendo y alcanza 61.7% de la PO total en 1970, mientras que el secundario baja a 37.5% y el primario a un simbólico 0.8% (cuadro IV.8). Según la estructura del PIB, en 1970 las diferencias en la urbe son más acentuadas: el sector terciario absorbe 70.4% y el secundario 29.2% (Sobrino, 2000:

¹² El sector primario comprende la agricultura; el secundario minería, manufactura, construcción y electricidad; el terciario comercio, transporte y servicios (las tasas de este decenio y las de los que siguen se calcularon sumando los valores de estas ramas en Garza, 2003: 26).

¹³ Los servicios como parte de los insumos de todas las ramas económicas aumentan en importancia: en 7 de 10 ramas constituyen más de 50% de los insumos en 1985, y 24.3% en las manufacturas (Mohr, 1992: 30).

163). La participación de los servicios es mayor en el producto que en la fuerza de trabajo, relación que se invierte en la manufactura, evidenciando una mayor productividad media de los primeros, contra lo que usualmente se piensa. En 1970, con 61.7% de los trabajadores y 70.4% del PIB en el sector terciario, la capital de la república emerge como el espacio más avanzado del proceso de servicialización de la economía mexicana.

Entre 1970 y 1980 el PIB del sector primario, secundario y terciario crece a una tasa de 3.2, 7.1 y 6.7%, respectivamente. En 1979, en las postrimerías de esta última década de crecimiento económico acelerado, la agricultura nacional reduce su PO a 28.9%, las manufacturas aumentan a 27.5% y los servicios a 43.1% (cuadro IV.8).¹⁴ Estos últimos superan, por primera vez en la historia, la participación de la fuerza laboral del sector primario. La transformación de los servicios en el sector hegemónico de la economía nacional anuncia el probable advenimiento de la Revolución Terciaria. Desde una limitada perspectiva laboral, ésta únicamente puede considerarse tal cuando la participación de la fuerza de trabajo terciaria supera a 50% de la total, como ocurrió en 1950 en los Estados Unidos.

Entre 1970 y 1979 la estructura ocupacional y productiva de la ZMCM se mantiene casi invariable en los tres grandes sectores. Según divisiones o ramas económicas, sin embargo, se observa que los servicios son los más dinámicos, al elevar su participación de 36.8 a 41.1%, mientras la industria baja de 31.0 a 29.3% y el comercio de 19.7 a 16.4% (cuadro IV.8). La urbe es una formidable fuerza productiva generadora de empleos: en los setenta crea 1.8 millones, esto es, 201 mil anuales. El sector terciario absorbe 1.1 millones y 614 mil el secundario, por lo que alrededor de dos tercios de los nuevos empleos ocurren en el primero. Los servicios y la industria representan 80% del personal en sus sectores respectivos, constituyendo los motores económicos fundamentales de la Ciudad de México.

¹⁴ El censo de población de 1980 tiene a 29.7% de la PO clasificada en "actividades no especificadas", lo cual impide hacer una comparación con los censos anteriores y posteriores. Por tal razón, se utilizó la información correspondiente de la Encuesta Continua sobre Ocupación que presenta la información nacional y de la ZMCM para 1979 (Secretaría de Programación y Presupuesto, 1980).

En síntesis, en las décadas de los sesenta y setenta, de crecimiento económico acelerado, ocurre una transformación estructural en el mercado de trabajo de México: el sector primario disminuye 20 unidades porcentuales, 14 de las cuales las gana el terciario y 6 el secundario. Con 43.1% de la PO nacional terciaria, se visualiza el futuro advenimiento de la sociedad posindustrial, cuyas características y consecuencias es necesario conocer en profundidad para estar en posibilidades de diseñar un modelo de desarrollo espacio-sectorial competitivo a escala mundial.

Desindustrialización y servicialización, 1980-1993

La Ciudad de México es un complejo laboratorio económico, social, político y urbanístico que permite vislumbrar las características esenciales de la servicialización futura de la nación. En 1979 su fuerza de trabajo terciaria representó 62% de la total, y desde entonces tiene una base económica fundamentalmente comercial y de servicios. En 1980 la ciudad concentró 45% del PO nacional en servicios formales al productor (capítulo V), por lo que deberá especializarse en este tipo de actividades para intentar constituirse en una metrópoli mundial.

Entre 1980 y 1993 el PIB nacional creció 2.0% anual, resultado del 0.9% de aumento entre 1980 y 1988 y 3.8% de 1988 a 1993, lustro de cierta recuperación relativa después de la recesión en los años anteriores. La debilidad económica de este periodo en México afecta principalmente al sector secundario, que reduce sus trabajadores de 27.5 a 22.0% entre 1979 y 1993. Su declive relativo supera aun al agrícola, el cual dialécticamente pierde aceleradamente importancia durante el desarrollo económico (cuadros IV.8 y IV.9). El terciario nacional fue el único ganador y en 1993 eleva su participación a 51.0% de la PO total, cifra que representa 16.7 millones de trabajadores y alcanza, por primera vez en toda la historia, la mayor parte de la fuerza laboral de México.

La desindustrialización de la Ciudad de México es más profunda. El sector secundario se derrumba a 25.9% en 1993 (10.2 unidades porcentuales menos que representan casi 30% del valor de 1979, mientras que el declive en el país es de 20%). Como corolario,

se acelera la servicialización de la metrópoli que eleva su participación en el terciario a 72.8%, acercándose cuantitativamente a la cifra de los países más avanzados en la Revolución Terciaria.

Reindustrialización neoliberal con servicialización, 1993-2003

Los resultados de la consolidación del modelo neoliberal en la última década del siglo xx han sido muy modestos, como ya se señaló, y únicamente se ha logrado un control razonable de la inflación. Esto es una victoria verdaderamente pírrica si se considera que el país ha descendido en cuanto a su competitividad internacional del lugar 29 en 1994 al 41 en 2002 (Garza, 2003: 91). A esto se le agregan los grandes costos sociales de este incierto experimento en lo que respecta al declive del poder adquisitivo de los trabajadores, el desempleo y la pobreza. Sobre lo primero, puede señalarse el derrumbe del salario contractual real de la población de un valor de 100% en 1982 (49.2 pesos diarios) a 58.1% en 1990 (28.6 pesos), a 32.7% en 1998 (16.1 pesos), aunque logra recuperarse a 43.8% en 2003 (21.6 pesos), pero aún es menos de la mitad que en 1982.¹⁵ Sobre lo último, el índice de línea de pobreza del organismo oficial denominado Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, se eleva de 49.3% en 1992 a 60.3% en 2000, esto es, 11 unidades porcentuales en sólo ocho años (Damián, 2006: 426). Todo ello constituye un gran impedimento para el desarrollo económico de la Ciudad de México, pero interesa conocer la evolución de su estructura ocupacional en este dramático periodo que se subdividirá en dos lustros.

Entre 1993 y 1998 el PIB nacional creció únicamente al 2.9% anual, a causa del crac de 1995 en que se redujo -6.2%. No obstante, la PO en la industria nacional absorbe 17.7% del total en 1998, lo que impulsa al sector secundario a 24.3% en 1998. Sin embargo, cuatro unidades de las seis perdidas por las actividades agropecuarias se trasladan al terciario, que aumenta a 54.9% (cuadro IV.9).

¹⁵ Los datos de 1982 a 1998 se obtuvieron de Universidad Obrera de México, www.uom.edu.mx/trabajadores/25cuadro2. El salario contractual real de 2003 se obtuvo deflactando el salario contractual nominal de enero a junio de 2003 con el INPC para el mismo periodo (Presidencia de la República, 2004: 227, anexo estadístico).

Cuadro IV.9
México y ZMCM: población ocupada por rama de actividad económica, 1993, 1998 y 2003^a

Sector y rama	1993				1998				2003			
	México	%	ZMCM	%	México	%	ZMCM	%	México	%	ZMCM	%
I. Primario												
Agricultura, ganadería, etc.	8 839 362	26.9	77 941	1.2	7 824 486	20.8	51 898	0.7	6 813 644	16.8	21 330	0.3
II. Secundario	7 226 955	22.0	1 694 934	25.9	9 163 395	24.3	1 877 029	26.4	10 092 017	24.8	1 883 238	24.4
Minería	144 223	0.4	3 491	0.1	105 860	0.3	3 185	0.0	40 237	0.1	817	0.0
Petróleo, refinamiento y gas	76 813	0.2	5 167	0.1	108 267	0.3	26 369	0.4	163 759	0.4	18 583	0.2
Industria ^b	5 027 565	15.3	1 360 311	20.8	6 657 612	17.7	1 422 677	20.0	6 921 994	17.0	1 425 294	18.5
Construcción	1 879 231	5.7	289 173	4.4	2 112 608	5.6	391 900	5.5	2 748 375	6.8	389 964	5.1
Electricidad	99 123	0.3	36 792	0.6	179 048	0.5	32 898	0.5	217 652	0.5	48 580	0.6
III. Terciario	16 746 471	51.0	4 753 556	72.8	20 679 392	54.9	5 164 283	72.7	23 717 079	58.4	5 807 519	75.2
Servicios ^c	8 284 498	25.2	2 646 064	40.5	10 539 932	28.0	2 775 306	39.1	11 829 980	29.1	3 116 369	40.4
Transporte y comunicaciones	1 362 350	4.1	451 852	6.9	1 633 306	4.3	475 322	6.7	1 865 487	4.6	599 539	7.8
Comercio ^d	6 892 693	21.0	1 653 077	25.3	8 364 205	22.2	1 905 473	26.8	9 885 027	24.3	2 088 222	27.0
Trabajadores en los EU	206 930	0.6	2 563	0.0	141 949	0.4	8 182	0.1	136 585	0.3	3 389	0.0
No especificado	16 480	0.1	7 501	0.1	24 280	0.1	13 179	0.2	10 457	0.0	8 836	0.1
Total	32 829 268	100.0	6 533 932	100.0	37 691 553	100.0	7 106 389	100.0	40 633 197	100.0	7 720 923	100.0

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo (ENE), 1993, 1998 y 2003. Elaboraciones realizadas utilizando la base de datos en SPSS, procesada por Edith Pacheco en el desarrollo de su línea de investigación sobre trabajo y desigualdad en México. Se le agradece muy sinceramente el haberla proporcionado.

^a En 1993 la ZMCM incluye las 16 delegaciones y 10 municipios conurbados del Estado de México; para 1998, las 16 delegaciones y 13 municipios conurbados, y para 2003, las delegaciones más 28 municipios conurbados.

^b 1993-2003 incluye la industria: textil, prendas de vestir, de cuero y calzado, de la madera y el papel, química y derivados, metálicas básicas, alimentos, bebidas y tabaco y otras industrias.

^c Incluye servicios financieros y profesionales, servicios de educación y salud, servicios de reparación, servicios domésticos, otros servicios, y administración pública y defensa.

^d Incluye preparación de alimentos en vía pública y en domicilio; hoteles; restaurantes y bares.

En la ZMCM la estructura ocupacional se mantiene casi invariable en 1998, observándose únicamente ligeras disminuciones en industria y servicios en beneficio de construcción y comercio. Pese a esto, el número de trabajadores aumenta en 572 mil en los cinco años, a razón de 115 mil anuales. El 44% de los nuevos empleos se generan en el comercio, 23% en los servicios y 11% en la industria; se constata así que las actividades terciarias son las grandes generadoras de puestos de trabajo en la urbe, pues el dinamismo experimentado por las industrias maquiladoras ocurre en el resto del país, principalmente en la frontera norte.

Finalmente, entre 1998 y 2003 el PIB de México sólo creció al 2.3% anual, pues mientras en 1999 su tasa fue de 3.8 y en 2000 de 6.6%, en 2001 cayó ligeramente en -0.2, para crecer muy débil en 0.8% en 2002 y 1.4% en 2003 (www.inegi.gob.mx; PIB trimestral por gran división). Estos años de estancamiento económico no impiden la continuación del declive estructural de la agricultura, que baja a 16.8% de la PO nacional (cuadro IV.9). El secundario sube unas décimas porcentuales porque la construcción contrarresta una pequeña caída industrial. Las actividades terciarias siguen sistemáticamente ganando terreno y sus 23.7 millones de trabajadores constituyen 58.4% de la fuerza laboral nacional en 2003.

La Ciudad de México concentra espacialmente la servicialización acelerada del país, escalando a 75.2% su participación de trabajadores terciarios en 2003. Se atestigua un fenómeno sin precedentes en la historia de la urbe, pues de los 615 mil nuevos empleos que genera entre 1998 y 2003, 643 mil lo fueron en el sector terciario, esto es, 105% del total.¹⁶ La industria sólo aumenta en 2 617 trabajadores (0.4%), anunciando la muy probable reducción absoluta de su fuerza de trabajo en el futuro inmediato. En el segundo lustro del siglo XXI se verá que prácticamente 100% de los nuevos empleos en la ZMCM serán en actividades terciarias. Esta superconcentración metropolitana se perfila como un espacio vanguardista de la servicialización de México, tal como lo fue de su industrialización.

¹⁶ Esta paradoja se explica por la existencia de los sectores marginales de trabajadores en los Estados Unidos y no especificados, pues ambos disminuyen en términos absolutos en el lustro considerado (cuadro IV.8).

V. ESTRUCTURA Y DINÁMICA DEL SECTOR SERVICIOS EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1960-2003

En la segunda mitad del siglo xx la estructura ocupacional de México se transforma de una economía predominantemente agrícola a otra dominada por las actividades terciarias y secundarias. En 1950 el sector primario absorbía 58.4% de la población económicamente activa (PEA) total, el terciario 25.7 y el secundario 15.9. En las décadas de los cincuenta y los sesenta se observa un rápido crecimiento económico y en 1970 los servicios y manufacturas elevan su participación en la PEA a 37.6 y 23.0%, respectivamente, mientras que las actividades primarias bajan a 39.4%. En los setenta, aún dentro del “milagro económico” mexicano, los servicios y la industria continúan creciendo significativamente, y en 1980 alcanzan las cifras de 43.1 y 27.5%, en ese orden, de la PEA nacional.

Durante la “década perdida” de los ochenta la dinámica macroeconómica se paraliza y en 1990 la PEA secundaria se reduce a 23.1% del total nacional, mientras que la terciaria se eleva a 50.1%, cifra lograda por los Estados Unidos en 1950. En 2003, finalmente, la servicialización de la fuerza de trabajo en México avanza y la PEA en servicios crece a 58.4% de la total, muy por encima del 24.8% de la industrial y del 16.8% de la agrícola.

La población ocupada en México es mayoritariamente terciaria en la actualidad, pero esto no implica necesariamente que esté iniciando una etapa posindustrial como la de los países desarrollados en la segunda mitad del siglo xx. Además de analizar la estructura productiva y ocupacional para determinar las perspectivas de desarrollo económico futuro, habría que estudiar la organización territorial de los servicios para visualizar el tipo de sistema urbano del futuro. Importaría determinar, en primer lugar, las características del patrón de distribución espacial de los servicios

en México y, en segundo, desentrañar paulatinamente sus implicaciones para el desarrollo económico y social del país. Resulta de especial interés analizar la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) en su carácter de principal urbe mexicana y la segunda más poblada del planeta, con el fin de medir los niveles de concentración y otras características de las actividades de servicios formales en México, así como las perspectivas de la Revolución Terciaria en esta gran metrópoli, según su tendencia a especializarse en servicios al productor.

El objetivo de este capítulo es, precisamente, analizar la estructura, los niveles de concentración y la dinámica del sector servicios de la ZMCM en el periodo comprendido de 1960 a 2003. Para relacionar analíticamente el desarrollo económico del país con la expansión terciaria de la megaurbe, se utilizará una periodización de cuatro etapas diferenciadas según el crecimiento anual del PIB: 1) el “milagro económico”, entre 1960 y 1980, con una tasa de 6.6%; 2) la “década perdida”, de 1980 a 1988, con 0.09%;¹ 3) la recuperación relativa de 1988 a 1993, con 3.9%, y 4) la recuperación-recesión, entre 1993 y 2003, con 2.5 por ciento.

Metodológicamente hablando, esto permitirá interrelacionar la dinámica del sector terciario en la ZMCM con la evolución macroeconómica nacional, que constituye uno de sus principales determinantes. El diferencial entre la estructura y la dinámica del sector servicios del país y de la Ciudad de México deberá atribuirse a las peculiaridades propias de la urbe, principalmente al conjunto de sus factores de atracción para la localización de las actividades económicas. Se pondrá especial atención a los servicios al productor para contrastar la hipótesis de que las grandes metrópolis tienden a especializarse en ellos. Esto es lo que acontece en las emergentes ciudades globales de los países desarrollados que se encuentran inmersos en una Revolución Terciaria o servicialización de sus economías.²

¹ No obstante, si se tiene en cuenta el periodo 1982-1988, el PIB se redujo 0.01% anualmente, siendo los sectores más afectados la construcción, el comercio y la minería.

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

Para alcanzar el objetivo señalado se utilizó la información del IV, VI, VIII, X, XI, XII Y XIII censos comerciales y de servicios. Se analiza el comercio y los servicios en negocios establecidos según tres de sus características censales principales: PIB (o valor agregado), número de establecimientos y personal ocupado. La información de los siete censos consultados se homologó mediante una compleja metodología, tal como se explica en el prólogo de este libro.

La información del PIB empleada en este capítulo es, por ende, la de los valores absolutos de las Cuentas Nacionales, según la estructura censal de los 17 subgrupos de comercio y servicios analizados. El nivel de concentración en la ZMCM es el derivado de la participación de sus delegaciones y municipios en los censos comerciales y de servicios. Este nuevo conjunto de estadísticas permite un análisis más realista de la dinámica y estructuración de las actividades económicas en el espacio nacional, pues resuelve la gran limitación de los censos económicos de no permitir el análisis diacrónico.

La ZMCM, la unidad territorial de análisis, está constituida en 2003 por las 16 delegaciones del Distrito Federal, 40 municipios del Estado de México y 1 de Hidalgo, pero para años anteriores se consideraron los municipios que la componen en cada uno de ellos, según se describe en el prólogo.

Los servicios y el comercio suelen dividirse en dos grandes tipos: 1) mercantiles (mercancías que se venden con fines de lucro); 2) no mercantiles (se otorgan en forma gratuita o desvalorizada). Ambos pueden clasificarse, a su vez, según se demanden por: *productores*, *consumidores* o *sectores sociales*. Estas categorías son relativas, pues dependen de las particularidades y la evolución de los países y, especialmente, del desarrollo económico y social alcanzado. La educación y la salud, por ejemplo, pueden ser un servicio totalmente mercantil, social, o mixto (como ocurre en México). Son básicamente sociales la administración pública; las funciones del ejército, policía, bomberos; el aparato judicial; las iglesias y otras organizaciones no lucrativas, entre las principales.

En esta investigación no se utiliza la categoría de “servicios sociales”, puesto que las actividades de educación y la salud consideradas en el capítulo según información de los censos económi-

cos corresponden a escuelas, médicos y hospitales privados. La clasificación utilizada se desglosa en 17 grupos subdivididos en dos grandes conjuntos: 1) comercio y servicios al productor; 2) comercio y servicios al consumidor. Estos últimos se subdividen a su vez en: 1) comercio de consumo inmediato y duradero; 2) servicios de consumo inmediato y duradero.³

Finalmente, el capítulo está dividido en tres incisos, en los que se analiza la estructura del sector terciario en la urbe, el nivel de concentración respecto a los valores nacionales, y la dinámica de crecimiento.

ESTRUCTURA TERCIARIA

Los servicios formales se producen, distribuyen y consumen en forma de mercancías, en analogía con los bienes materiales. Ambos están sujetos a las mismas leyes económicas del mercado y obtienen el valor creado, en dinero, en el momento de su venta.

En México, en 1960, las actividades de servicios tenían 382 mil establecimientos, empleaban a 963 mil trabajadores y producían 74 258 millones de pesos (precios de 1993). En los 20 años de crecimiento económico elevado de 6.6% (1960 a 1980), los establecimientos anualmente aumentan en 23 mil, el personal ocupado en 74 mil y el PIB en 9 920 millones (cuadros AE-V.1 y AE-V.9).⁴

Sorprende que en la “década perdida” (1980-1988) los establecimientos aumenten en 41 mil anuales, el personal en 180 mil y el PIB en 7 401 millones, siendo esta última cifra 25% menor que en el periodo anterior. Esto refleja la recesión económica, pero incluso durante las crisis, las pequeñas empresas de servicios y comercio aumentan significativamente, puesto que se constituyen como una opción estratégica de los desempleados para sobrevivir, dada la escasa generación de empleos formales.

En la recuperación relativa de 1988 a 1993 se tienen los siguientes incrementos anuales: 149 mil en establecimientos, 425 mil los

³ Una explicación más detallada de esta tipología puede verse en Garza, 2004: 12-14.

⁴ Los cuadros precedidos con las letras AE se encuentran en la parte final del libro en el Apéndice Estadístico. El primer dígito corresponde al capítulo y el segundo al número del cuadro.

trabajadores, y 15 169 millones de pesos el PIB (cuadros AE-V.13 y AE-V.17). Tal fue la dinámica absoluta del sector servicios, que le ha permitido concentrar 66.9% del PIB y 50.4% de la PEA total de México en 1993.

Finalmente, en la década de recuperación-recesión (1993-2003) los establecimientos se elevaron en 67 mil, el personal ocupado en 395 mil y el PIB en 14 283 millones de pesos (cuadros AE-V.17 y AE-V.25). Este crecimiento absoluto del sector refleja su imparable tendencia hegemónica, alcanzando 67.3% del PIB nacional y 58% de la PEA en 2003.

En 1960 los 17 subgrupos terciarios de la ZMCM sumaban 119 965 establecimientos, 350 498 trabajadores y un PIB de 28 889 millones de pesos. En las décadas de crecimiento elevado (1960-1980) los establecimientos terciarios de la urbe aumentan anualmente en 5.7 miles, el personal ocupado en 23 mil, y el PIB en 4 746 millones, que representan 25, 31 y 48% del aumento nacional correspondiente (cuadros AE-V.2 y AE-V.10). Se desprende de la significativa diferencia del porcentaje del PIB respecto a las otras dos variables que, en el auge económico, los negocios de comercio y servicios en la Ciudad de México tendieron a ser más grandes. En 1980, efectivamente, los establecimientos en la ciudad tenían 528 mil pesos anuales de PIB promedio, cifra que era de 325 mil en el país.

En la recesión de 1980 a 1988 los negocios terciarios en la ZMCM aumentan en 6.6 miles anuales, magnitud ligeramente superior que en el auge. Sin embargo, sólo representan 15.9% del incremento nacional, reflejando menor dinamismo. Otro tanto sucede con los trabajadores, que elevan su número en 36 mil anuales, pero reducen a 20.6% su participación en el total nacional. A diferencia de lo ocurrido en las dos décadas de prosperidad, el PIB de la metrópoli sólo crece en 213 millones anuales, un minúsculo 3.0% de la cantidad nacional y únicamente 4.5% del aumento anual de los 20 años anteriores. Se deduce que en la crisis sólo aumentó el número de pequeños establecimientos de tipo familiar, con un muy reducido valor agregado (cuadros AE-V.10 y AE-V.14). Abrir un micronegocio, como se sabe, es una opción recurrente de la población en los países del Tercer Mundo cuando la demanda de trabajo se contrae, pues las personas no cuentan con seguro de desempleo y se las ingenian para encontrar algún medio de vida.

En el lapso de recuperación económica relativa (1988 a 1993), la ZMCM observa los siguientes crecimientos anuales: 28.6 mil establecimientos, 116 mil trabajadores y 8 402 millones en PIB (cuadros AE-V.14 y AE-V.18). Estas magnitudes representan, respectivamente, 19.5, 27.3 y 55.4% de sus contrapartes nacionales, lo que muestra una recuperación significativa de la urbe y la apertura de negocios de corte capitalista. No obstante, en la década de recuperación-recesión (1993-2003), los establecimientos, el personal ocupado y el PIB apenas aumentan en 11 mil, 91 mil y 2 793 millones de pesos, lo cual evidencia una disminución de su participación en los incrementos nacionales a 16.8% para los establecimientos, 23.0% para los trabajadores y 19.6% para el PIB (cuadros AE-V.18 y AE-V.26).

Las diferencias del impacto territorial del ciclo auge-crisis-auge implican cambios en la concentración de los servicios en la ZMCM y en su estructura de los 17 grupos de actividad terciaria. Esto puede constatare al considerar la situación de otras ciudades en los países desarrollados, lo cual sirve de contexto para el estudio de la capital mexicana.

En la medida en que avanza la Revolución Terciaria en los países desarrollados, los servicios al productor, así como los duraderos, aumentan considerablemente su importancia, y se reduce la de los orientados a la población, en particular el comercio y los servicios de consumo inmediato. Asimismo, experimentan un proceso de desindustrialización, en una primera etapa relativo y, posteriormente, absoluto.

En los Estados Unidos el comercio al mayoreo y al menudeo baja su participación en el PIB terciario de 25.0 a 22.3% entre 1985 y 1994, mientras que los servicios financieros crecen de 8.3 a 10.2 y al productor de 26.6 a 26.9%. En Francia, los primeros bajan de 20.1 a 18.0 y los servicios al productor se elevan de 22.2 a 26.8%. Un fenómeno semejante ocurre en Holanda, Suiza y Finlandia. En Alemania el comercio al mayoreo y al menudeo disminuye de 15.6 a 14.1%, pero los servicios al productor experimentan una ligera reducción de 13.1 a 12.7%, fundamentalmente por la expansión de los servicios sociales de 23.6 a 31.1%, cifra que duplica la participación de los Estados Unidos y triplica la de Francia. De esta información se concluye que "... los grandes ganadores son los

servicios a las empresas..., lo cual confirma los resultados de muchos estudios recientes" (Preissl, 1997: 10 y 12).⁵

Londres, en su carácter de ciudad mundial, es esencialmente una metrópoli terciaria, con 84.1% de su fuerza de trabajo en ese sector en 1991. Según su estructura del empleo, entre 1981 y 1991 los servicios al consumidor se elevan de 32.9 a 38.9%; los del productor, de 12.8 a 15.5%, y los mixtos (al consumidor y al productor) disminuyen de 27.5 a 26.2%.⁶ Los dos primeros sectores fueron los grandes creadores de empleo en ese periodo, pues el manufacturero se desplomó en términos absolutos de 903 a 518 mil trabajadores, bajando su participación de 25.4 a 15.9% (Williams, 1997: 222). Sin embargo, en ventas, el sector financiero y las actividades relacionadas (esencialmente al productor) absorben 44.8% del total, mientras que las distributivas y hoteles representan 23.7%, reflejando las grandes diferencias en productividad. De las exportaciones londinenses, el primer sector absorbe 46.5% del total, el segundo 26.7% y las manufacturas únicamente 23.2% (Williams, 1997: 223).

La PEA terciaria en México supera la cifra de 50% de la total en 1990, al igual que lo hicieron los Estados Unidos en 1950, y esto evidencia que el país inicia, al parecer, un proceso de servicialización creciente. La principal localización geográfica de este cambio estructural, así como del impacto de la apertura al comercio internacional a partir del inicio del TLCAN, debería ser la Ciudad de

⁵ Preissl cita a Elfring (1992) y a Stambach (1993) como estudios que presentan evidencia empírica sobre la creciente importancia de los servicios al productor. Para 12 países de la Unión Europea, se ha encontrado un coeficiente de correlación de 0.89 entre los servicios al productor por habitante y el ingreso per cápita, que demuestra su alta relación (Rubalcaba-Bermejo, 1999: 394). En un modelo de crecimiento sectorial, se considera que los servicios al productor ("intermedios") son los que tendrán una mayor elasticidad-ingreso y elevarán su participación en la estructura económica (Gershuny y Miles, 1988: 251-254). Uno de los factores que determinan el crecimiento de los servicios al productor es la rápida expansión de la microelectrónica ligada a la información y a las comunicaciones (Lindahl y Beyers, 1999: 18).

⁶ Esta categoría de servicios mixtos dificulta determinar la participación de los servicios al productor, pero asignándole la mitad de los mixtos absorbería alrededor de 30% del total, según empleo. Considerando los datos del valor agregado de los servicios al productor en Londres, éstos representan 44.8% en 1989 (Williams, 1997: 223), por lo que su participación en el PIB podría ser 50% más elevada, esto es, 45% del total.

México, por constituir la mayor concentración económica y demográfica del país.

Las notables diferencias de productividad, tecnología y sistemas de gestión que presentan los 17 grupos de actividades, y las que se observan entre los de la Ciudad de México y los nacionales, explican que haya grandes contrastes en la estructura del sector según se consideren los establecimientos, el personal ocupado o el PIB. Prácticamente todas las investigaciones de este tipo en los países desarrollados utilizan el número de trabajadores como variable analítica, pero en esta investigación se tiene el valor generado (PIB), además del personal y del número de establecimientos. Este capítulo analiza la estructura y el nivel de concentración de la urbe según el PIB, pero se hacen algunas referencias a las otras dos variables. En el capítulo VIII de este libro se emplearán los tres indicadores al analizar la productividad y el tamaño de los negocios.

En 1960 el comercio y los servicios al consumidor en México representaron 56.8% del PIB total del sector y los del productor el 43.2% restante, mientras que en la ZMCM estas cifras fueron de 50.6 y 49.4%, respectivamente (cuadros V.1 y AE-V.1).⁷ Tratándose de una metrópoli que en ese año tenía casi 25 mil plantas industriales que representaban 46% del PIB manufacturero nacional (Garza, 2000b: 172-173), es fácilmente explicable que tuviera 6.2 unidades porcentuales más que el país en servicios al productor.

Entre 1960 y 1980, etapa de crecimiento económico elevado, la participación del comercio y servicios al consumidor y al productor en México se mantiene casi invariable, aunque los servicios

⁷ Los cuadros AE-V.1, AE-V.2, AE-V.5, AE-V.6, AE-V.9, AE-V.10, AE-V.13, AE-V.14, AE-V.17, AE-V.18, AE-V.21, AE-V.22, AE-V.25 y AE-V.26 del Apéndice Estadístico presentan los valores absolutos para calcular los porcentajes de México y de la ZMCM señalados en el texto, para los años de 1960 a 2003. En lo que sigue se presentará el cuadro del apéndice estadístico como referencia de donde se calcularán los porcentajes utilizados. Es importante aclarar que los porcentajes de los subconjuntos y grupos del sector servicios nacional y el de la ZMCM que se presentan en este capítulo difieren significativamente de los calculados en Garza, 2004 y Garza, 2006b. La principal diferencia es en 1960 y 1970, pues ahora se incluye una estimación del comercio al mayoreo que no se había realizado anteriormente para esos dos años (véase el Apéndice Metodológico 1). En 2003, además, por error se puso en la ZMCM la información nacional. Los nuevos resultados son más consistentes, además de que se mantiene la tendencia hacia una creciente importancia de los servicios al productor, pero ahora más lógica.

profesionales a empresas (721) elevan su participación de 12.8 a 16.2% del total, mientras que los servicios de consumo duradero lo hacen de 4.8 a 7.5% (cuadros AE-V.1 y AE-V.9).

En la ZMCM, por su parte, de 1960 a 1980 persiste la participación del comercio y servicios al consumidor y al productor en prácticamente 50% en cada uno de estos subsectores. En este periodo de auge económico, sin embargo, los servicios profesionales observan un aumento en su participación de 17.9 a 22.0%, mientras el comercio de bienes de capital e insumos se reduce de 31.5 a 27.0% (cuadro V.1).

El origen estructural de la mayor dinámica de los servicios profesionales es nuevamente el aumento de las firmas manufactureras a 35 mil en 1980, 10 mil más que en 1960, que eleva la participación industrial de la ciudad a 47.3% del PIB nacional del sector (Garza, 2000b: 172-173).

La crisis de los ochenta se concentra entre 1982 y 1988, cuando el PIB se reduce en -0.01 anual, pero entre 1980 y 1988, periodo utilizado en esta investigación por ser los años de los censos económicos, aumenta al 0.9%. En este lapso, mientras la construcción y el comercio tienen tasas negativas, en la electricidad y los servicios son de 5.6 y 2.2%, respectivamente (Garza, 2003: 26).

Entre 1980 y 1988, periodo de muy bajo crecimiento, el PIB de las 17 ramas consideradas se elevó en 56 326 millones de pesos en México (cuadros AE-V.9 y AE-V.13). El producto de las firmas manufactureras, demandantes principales de servicios al productor, sólo creció 0.2%, lo cual explica el retroceso del PIB en servicios al productor de 42.3 a 40.7% entre 1980 y 1988, debido a la reducción de los servicios profesionales a empresas de 16.2 a 13.9% en esos ocho años. Es notable la reducción de los servicios de consumo inmediato de 15.6 a 11.3%, siendo más moderada en los duraderos (cuadros AE-V.9 y AE-V.13).

Las empresas manufactureras en la ZMCM disminuyen en 3 942 entre 1980 y 1988 y su PIB absoluto en 6 614 millones. No obstante, los servicios al productor en la metrópoli aumentan ligeramente a 49.5% del total en 1988, casi igualando a los del consumidor. Esto se debió exclusivamente al comercio de equipo e insumos industriales que aumentan a 24.5% en 1988, pues los servicios profesionales declinan de 22.0 a 17.1%. El comercio inmediato y duradero

Cuadro V.1
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: producto interno bruto por grupos de actividad
del sector servicios, 1960-2003
(porcentajes verticales)

Grupo	Denominación	Producto interno bruto						
		1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	49.4	48.8	49.0	49.5	57.5	64.6	60.8
1.	Servicios profesionales	17.9	26.1	22.0	17.7	29.7	36.2	40.0
721	Servicios profesionales a empresas	17.9	26.1	22.0	17.7	29.7	36.2	40.0
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	31.5	22.7	27.0	31.9	27.7	28.4	20.7
731	Comercio al mayoreo	12.0	9.3	9.7	7.4	7.7	6.1	5.7
732	Comercio de equipo e insumos industriales	19.4	13.4	17.3	24.5	20.0	22.3	15.0
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	50.6	51.2	51.0	50.5	42.5	35.4	39.2
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	13.2	9.0	9.8	13.3	8.0	6.5	7.6
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	10.9	6.8	5.3	6.8	4.5	3.9	3.7
812	Supermercados	n.d.	n.d.	4.3	5.2	3.1	2.0	2.7
813	Gasolineras y combustibles	2.2	2.2	0.2	1.3	0.4	0.6	1.2
4.	Servicios de consumo inmediato	13.0	13.0	14.6	11.1	12.5	9.1	10.6
821	Preparación de alimentos y bebidas	3.8	4.6	4.4	4.4	4.8	2.7	3.0
822	Aseo y limpieza	2.9	2.1	1.7	0.9	1.0	0.5	0.8
823	Recreación y esparcimiento	2.6	1.2	3.1	0.6	0.7	0.8	0.6
824	Difusión e información	1.7	2.8	4.0	4.2	5.0	4.2	5.4

825 Hoteles, moteles y posadas	1.9	2.4	1.4	1.0	1.0	0.8	0.8
5. Comercio de bienes de consumo duradero	18.0	22.9	19.4	19.9	13.9	13.2	12.2
831 Bienes del hogar y personales	12.9	9.7	10.3	12.8	9.4	9.1	8.2
832 Tiendas de departamentos	n.d.	7.0	5.3	2.5	2.0	1.5	1.3
833 Automotrices y autopartes	5.1	6.2	3.8	4.6	2.5	2.5	2.7
6. Servicios de consumo duradero	6.4	6.3	7.2	6.2	8.1	6.6	8.8
841 Reparaciones	1.1	2.3	2.7	2.3	2.1	1.5	1.6
842 Educación y cultura privadas	3.4	2.1	2.3	2.6	4.2	3.2	5.5
843 Salud y asistencia social privada	2.0	1.9	2.3	1.4	1.8	1.9	1.7
<i>TOTAL</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuente: cálculos realizados con los cuadros AE-V.2, AE-V.6, AE-V.10, AE-V.14, AE-V.18, AE-V.22 y AE-V.26 del Apéndice Estadístico.

mejora su participación, mientras que sus contrapartes de servicios la bajan (cuadro V.1). A pesar de la caída de la actividad económica en la urbe, ésta se consolida como el principal nodo de servicios a escala nacional, principalmente en actividades al productor. Esto lo refuerza su carácter de sede del gobierno federal, pues todas sus secretarías demandan este tipo de servicios en forma permanente.

En el periodo de 1988 a 1993, de recuperación relativa, la economía nacional aumenta en 3.9% anual, impulsada por la tasa de las manufacturas de 4.3%, debida básicamente a la expansión de las maquiladoras, aún antes de la entrada en vigor del TLCAN en 1994.⁸

En México la implantación de las políticas neoliberales a partir de 1988 dinamiza los servicios al productor, que tienen una participación de 49.7% en 1993, donde los servicios profesionales alcanzan 23.4%, casi una cuarta parte del total. Los del consumidor, en contrapartida, se reducen a 50.3%, evidenciando el impacto de los cambios estructurales en la economía nacional (cuadros AE-V.13 y AE-V.17).

Los servicios al productor tienen una participación de 54.4% en el total del país en 1998 y de 52.1 en 2003, impulsada por el espectacular aumento de los servicios profesionales, que alcanzan 27.0 y 29.4%. Los del consumidor, en contrapartida, se reducen a 45.6 en 1998, y aunque aumentan ligeramente a 47.9% en 2003, siguen bajo la influencia de los cambios estructurales en la economía nacional (cuadros AE-V.21 y AE-V.25).⁹ No se trata únicamente de la transformación inherente al proceso de servicialización de la economía, sino del incruento impacto del modelo neoliberal que derrumba el salario contractual real de la población de un valor de 100% en 1982 a 43.8% en 2003, según se señaló en el capítulo IV. El declive del poder adquisitivo de la población hace que se reduzca la cantidad comprada de los servicios al consumidor según magnitud de su elasticidad-ingreso de demanda. Los grupos de

⁸ El número de maquiladoras aumenta de 1 703 en 1990 a 2 114 en 1993, mientras que los trabajadores de 446 a 542 mil (Bendesky, Godínez y Mendoza, 2001: 134). El impacto del TLCAN en el crecimiento del número de maquiladoras se observa hasta 1998.

⁹ El aumento de los servicios al consumidor en 2003 podría explicarse por la política de fomento a los micronegocios que realizó el gobierno foxista e indirectamente por dificultades de la población para conseguir trabajo, puesto que la tasa de desempleo abierto pasó de 1.5 en 2000 a 2.5% en 2003.

comercio y servicios de consumo inmediato en México reducen su participación (especialmente alimentos, bebidas y tabaco, de 7.1 en 1993, a 5.9 en 1998, y a 5.8% en 2003), al igual que los tres grupos de consumo duradero (de 17.7 a 16.2 y a 16.4%, respectivamente). Por el contrario, los de servicios en este último rubro aumentan de 8.6 en 1993 a 9.2% en 2003 (cuadros AE-V.13, AE-V.21 y AE-V.25).

La mayor propensión marginal al consumo empresarial de los servicios al productor explica, por otra parte, su crecimiento nacional entre 1993 y 2003. Esto ocurre gracias al grupo de los servicios profesionales a empresas (721), que crece de 23.4 a 29.4%, pues el comercio de bienes de capital e intermedios baja de 26.2 a 22.8% (cuadros AE-V.17 y AE-V.25).

La ZMCM, por su parte, experimenta una notable transformación macroeconómica terciaria entre 1988 y 2003, cuando los servicios al productor se elevan a 60.8%, únicamente por el espectacular aumento de 17.7 a 40.0% de los profesionales a empresas (cuadro V.1). El experimento neoliberal exige la modernización de las firmas manufactureras, así como una serie de fusiones entre algunas de ellas, todo lo cual implicó el adelgazamiento y la flexibilización de su administración, eliminando o reduciendo sus departamentos legales, de cómputo, de publicidad, de mantenimiento, de mercadotecnia, etc., cuyas funciones se fueron contratando con oficinas externas especializadas. Además, el neoliberalismo demanda una serie de acciones que requieren gran número de servicios de asesoría, como la venta de casi todas las empresas paraestatales, la privatización de la banca en 1991 y 1992, la entrada de inversión extranjera directa y el auge hasta 2000 de la industria maquiladora, la especulación financiera e inmobiliaria, entre otras.

La estructura terciaria según personal ocupado en México es inversa respecto a la del PIB. Entre 1960 y 2003 los trabajadores de estos grupos en el país aumentan de 963 mil a 9.9 millones, a razón de 208 mil anuales (cuadros AE-V.1 y AE-V.25), mientras que en la ZMCM lo hacen de 350 mil a 2.6 millones, que representan 52 mil anuales (cuadros AE-V.2 y AE-V.26). La estructura del empleo terciario en la metrópoli, aunque sigue la tendencia del PIB, muestra una participación de los servicios al productor significativamente menor: el personal ocupado en comercio y servicios al productor se eleva de 24.9 a 35.7% entre 1960 y 2003, mientras que

el del consumidor baja de 75.1 a 64.3%. Aunque los trabajadores terciarios que se encuentran en las actividades al productor crecen en importancia, los dedicados al comercio y los servicios al consumidor representan aún casi dos terceras partes del total.

Considerando el número de establecimientos comerciales y de servicios la diferencia es aún mayor. Mientras que en México crecen de 382 mil a 2.6 millones entre 1960 y 2003, casi 51 mil anuales (cuadros AE-V.1 y AE-V.25), en la ZMCM aumentan de 120 a 544 mil, con un promedio de 9.9 mil anuales, casi 20% de los nacionales (cuadros AE-V.2 y AE-V.26). La estructura terciaria de la ZMCM según los establecimientos observa grandes diferencias en relación con la correspondiente del PIB y del personal ocupado. Los negocios de comercio y servicios al productor representan 12.1% en 1960, pero disminuyen su participación a 8.9% del total en 2003. Los correspondientes al consumidor la aumentan ligeramente, alcanzando 91.1% del total de la urbe en 2003 (cuadros AE-V.2 y AE-V.26).

La Ciudad de México termina el siglo xx con una alta y creciente concentración en los servicios al productor según el PIB, los cuales constituyen casi dos terceras partes de sus actividades terciarias. La estructura del sector, según personal ocupado, presenta magnitudes menores y las actividades al consumidor son mayores. La diferencia es radical según los establecimientos, pues los dedicados al productor significan una décima parte del total. Se deriva la existencia de grandes contrastes de tamaño y productividad de los negocios terciarios de la Ciudad de México respecto a los promedios nacionales, lo cual se reflejará en el análisis de la productividad en los servicios que se realiza en el capítulo VIII de este libro.

Independientemente de la gran diferencia de ingresos entre México y las naciones desarrolladas, puede decirse que los servicios al productor en el país aumentan su importancia en el PIB del sector de 43.2 a 52.1% entre 1960 y 2003, siguiendo la tendencia de dichas naciones.

De la diferencia que observan los servicios de la ZMCM en comparación con las magnitudes nacionales según PIB, se concluye claramente que tiende a especializarse en los servicios al productor. Además, el 60.8% que representan en 2003 dentro de la estructura de los servicios, aun sin los financieros y los públicos, es muy su-

perior al 45% de Londres. En el inciso siguiente se analiza la evolución de su nivel de concentración territorial para determinar sus perspectivas como núcleo principal de este tipo de actividades económicas en México.

ORGANIZACIÓN ESPACIAL

La localización de las empresas depende de una serie de factores que interactúan históricamente y determinan la distribución de las actividades económicas en el territorio. Las variables que intervienen en el proceso no son exclusivamente de tipo económico, como la escala óptima de operación de las plantas, los costos del transporte, la ubicación del mercado o las denominadas economías externas. Estos elementos se van constituyendo dentro de una larga evolución formativa que parte de las características geográficas de cada nación (extensión, fertilidad del suelo, recursos naturales y minerales, etc.), e integra paulatinamente la construcción de obras de infraestructura, el impacto de los avances tecnológicos (en comunicaciones y transportes, energéticos e infraestructuras), así como el carácter del sistema político y el nivel de cohesión social.

La denominada ciencia regional se centra en modelos formales que intentan explicar la organización territorial de las actividades económicas según se trate de la producción agropecuaria, manufacturera, comercial y de servicios, muy lejos de las conceptualizaciones histórico-estructurales. Según estas últimas, el patrón espacial existente evoluciona a medida que avanza el desarrollo económico de los países, observando en las manufacturas elevadas concentraciones en una o en unas cuantas ciudades en las primeras etapas del crecimiento, y una relativamente mayor dispersión en estadios económicos más avanzados. En las actividades de servicios parece ocurrir un proceso inverso, al menos en los orientados al aparato productivo y los más modernos, pues éstos tienden a concentrarse en forma creciente en las principales metrópolis nacionales.

En este inciso se estudia la evolución de los niveles de concentración de los servicios en la Ciudad de México de 1960 a 2003 respecto al país, comparándolos con las magnitudes observadas

en algunos países desarrollados para tratar de determinar si es posible visualizar la existencia de una tendencia de tipo general.

Concentración terciaria en economías posindustriales

La Revolución de los Servicios con su desindustrialización concomitante modifica la organización espacial de las actividades económicas y transforma los sistemas urbanos.¹⁰ En los años ochenta, tres décadas después del inicio de la era terciaria en Inglaterra y los Estados Unidos, estos países muestran claros rasgos espaciales de la servicialización de sus economías. Por un lado, las dinámicas actividades terciarias motrices, junto con la reconversión manufacturera, condenan a muchas de las viejas metrópolis industriales a declinar económica y demográficamente. En el extremo opuesto, otras ciudades, dentro de las que suele destacar la urbe principal, experimentan una significativa renovación por atraer las nuevas firmas manufactureras de alta tecnología y, principalmente, los modernos servicios al productor, incluido el sistema bancario y financiero.

En el Reino Unido, en los años setenta, decaen las tradicionales ciudades industriales (Liverpool, Manchester, Birmingham), que junto con otras localidades reducen en 1.9 millones sus trabajadores manufactureros (Hausner, 1987: 6). En contrapartida, en Londres y su *hinterland* de la región sur, aumenta el empleo total, concentrándose especialmente los servicios al productor (Marshall, 1988: 198). De esta suerte, 46% del incremento en el empleo de 1978 a 1981 se localiza en esta región, cifra que alcanza 49% en seguros, banca y finanzas (Daniels, 1986: 300). Londres es la principal ciudad donde se localizan, y absorbe 20% de los empleos terciarios totales nacionales y 32% de los de servicios al productor (Daniels, 1986: 305). Sin

¹⁰ La Revolución Terciaria implica la desindustrialización, pero algunos autores la caracterizan como “meta-industrialización” para señalar que el crecimiento de los servicios al productor —base de dicha revolución— se debe a sus vínculos con las manufacturas (Royssen, 1987: 104). Este argumento descansa en el supuesto de que las actividades industriales son las únicas productivas, pero si esto es válido habría que pensar que la Revolución Industrial no fue tal, sino una “meta-agriculturización”, dada la dependencia de insumos primarios y recursos naturales de las manufacturas.

embargo, incluyendo la región del Gran Londres con las ciudades que domina directamente, en 1971 los servicios al productor representaron 61.9% del total del país (Daniels, 1995: 126). La tendencia concentradora de las grandes corporaciones es igualmente elevada, y 62% de las mil más importantes tenían sus oficinas principales en el sureste de Inglaterra (Howells y Green, 1988: 141).

Los Estados Unidos tienen una concentración más dispersa que la inglesa y la expansión de los servicios ocurre en varias de sus metrópolis (Stanback y Noyelle, 1984: 7). Nueva York, Chicago, Los Ángeles y San Francisco, los cuatro grandes nodos nacionales, lograron reestructurar exitosamente su base económica desconcentrando empresas manufactureras y atrayendo actividades terciarias superiores, con lo que consolidan su posición en la cima del sistema urbano norteamericano (Noyelle y Stanback, 1984: 228). En los setenta, alrededor de 33% de las 1 150 mayores corporaciones estadounidenses tenían sus oficinas centrales en estas cuatro ciudades, a la vez que 50% de ellas tenían oficinas regionales en aquéllas. Sólo Nueva York controlaba casi 30% de los depósitos de los bancos comerciales de los Estados Unidos (Noyelle y Stanback, 1984: 223). La tendencia concentradora es más elevada en las oficinas de asesoría legal y servicios corporativos, mientras que bancos y firmas contables se encuentran más dispersos (Stanback, 1979: 85).

Francia presenta también en los setenta una elevada concentración de los servicios, con 43.7% del empleo terciario en la región de París (Moulaert y Gallouj, 1995: 141). En Italia ocurre algo semejante en las regiones de Lombardía, Lazio Premonite y Emilia Romagna, mientras que Alemania observa una distribución territorial más equilibrada (Daniels, 1982: 37). En casi todos los países europeos las principales corporaciones de servicios tienden a localizar sus oficinas centrales en las grandes áreas metropolitanas (Howells y Green, 1988: 32).

A partir de los ochenta se extiende el libre comercio internacional en la mayoría de los países siguiendo los postulados neoliberales, acelerando una nueva división internacional del trabajo según la cual las funciones de desarrollo tecnológico e innovaciones, control de los procesos productivos, comando del sector financiero, dictado de las políticas económicas, entre otras, se concentran en las ciudades globales de los países desarrollados, entre las que

destacan Nueva York, Londres, Tokio y París. Por el contrario, los procesos manufactureros rutinarios de las grandes corporaciones multinacionales se desplazan a los países de desarrollo intermedio o de “nueva industrialización”, tales como Corea del Sur, Taiwán y Singapur, en Asia, así como Brasil y México en América Latina.

En los ochenta se observó una elevada concentración territorial de los servicios al productor en casi todos los países europeos. En términos del empleo en los servicios al productor avanzados, en 1981 Londres absorbe 43%, París 41%, Estocolmo 40%, el norte (este y oeste) italiano 72%, Oslo y Copenhague 50% y Lisboa 56%. La concentración territorial de los servicios al productor de las grandes empresas es aún mayor y en Londres se localiza 70% del empleo de las firmas con más de mil trabajadores, mientras que en Austria 76% de las empresas de servicios al productor están en Viena (Williams, 1997: 31 y 32). Según empleo, en 1981 la región del Gran Londres concentra 55.2% de los servicios al productor, cifra menor al 61.9% de 1971, pero que hace evidente la persistencia de un patrón de elevada concentración (Daniels, 1995: 126).

En cierta medida por su gran extensión territorial, la concentración terciaria en los Estados Unidos es más policéntrica, esto es, distribuida en un número mayor de metrópolis. Hacia finales de los ochenta y principios de los noventa, 46% del empleo en servicios corporativos se concentraba en las principales 20 áreas urbanas. Adicionalmente, las 39 urbes de servicios diversificados, entre las cuales se encuentran Nueva York, Chicago, Los Ángeles y San Francisco, absorben 62% de las oficinas centrales de las 1 200 empresas más grandes, 83% de las firmas de publicidad y 40% de los laboratorios de investigación y desarrollo. Para 1987 Nueva York mantiene 25% de las oficinas centrales de las 500 mayores empresas de Fortune (Marshall y Wood, 1995: 23 y 125).

En los noventa algunos autores observan cierta desconcentración de los servicios al productor fuera de las principales metrópolis europeas, pero se trata de una “descentralización concentrada” básicamente de corte intrarregional, esto es, de la metrópoli principal a las ciudades intermedias o pequeñas de su área de influencia inmediata o *hinterland* (Williams, 1997: 33). Por ejemplo, en Francia la concentración de los servicios al productor se reduce de 43.7% en 1975 a 40.6% en 1981 y 39.1% en 1991, pero en algunos de los servi-

cios más avanzados elevan su concentración (Moulaert y Gallouj, 1995: 141). En Austria, Viena disminuye su participación en servicios al productor de 49% en 1976 a 44% en 1988, pero la concentración permanece muy elevada (Tödtling y Traxler, 1995: 188).

La región de Lombardía en Italia mantiene 24% del empleo en servicios al productor de 1981 a 1991, la gran mayoría de los cuales se localizan en Milán (Cavola y Martinelli, 1995: 224 y 228). Sin embargo, si se considera toda la región noroeste (agregando Piemonte, Val d'Aosta y Liguria) la cifra se eleva a 30.9% en 1991. Si se le suma la región noreste-centro (Bologna, Florencia y Venecia), ambas concentran 73.6% de los servicios al productor en Italia en 1991 (Cavola y Martinelli, 1995: 235). Estos autores concluyen que "respecto a las firmas con seis o más empleados, se observa una marcada polarización territorial en los servicios, que castiga severamente a las regiones del sur" (Cavola y Martinelli, 1995: 238).

En síntesis, la principal característica espacial del proceso de servicialización de las economías desarrolladas es la concentración de las actividades terciarias al productor en las grandes metrópolis que fueron centros manufactureros importantes, así como dentro de sus áreas de influencia inmediata. Esta desconcentración hacia la región inmediata produce una nueva aglomeración territorial de tipo megalopolitano o región urbana policéntrica.

Concentración terciaria en la Ciudad de México

En 1960 la ZMCM absorbió 38.9% del PIB nacional de las 17 ramas terciarias consideradas en este capítulo. En comercio y servicios al productor su participación fue de 44.5% y de 34.6% en los del consumidor, cifras que son superadas por los servicios de consumo duradero, que alcanzan 51.7% (la educación y actividades culturales privadas tienen 66.3%), y por los servicios profesionales, con 54.6% (cuadro V.2).¹¹ A principios de los sesenta, por lo tanto, la Ciudad de México, con 14.7% de la población mexicana, producía

¹¹ Por las razones señaladas en la nota 7 de este capítulo, las cifras anteriores de los niveles de concentración terciaria de la Ciudad de México difieren de las presentadas en Garza, 2004 y Garza, 2006b. Las actuales pueden considerarse definitivas.

Cuadro V.2
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: producto interno bruto por grupos
de actividad del sector servicios, 1960-2003
(porcentajes respecto del total nacional)

Grupo	Denominación	Producto interno bruto						
		1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	44.5	59.2	52.6	46.5	47.9	44.9	41.6
1.	Servicios profesionales	54.6	64.8	61.7	48.6	52.5	50.7	48.6
	721 Servicios profesionales a empresas	54.6	64.8	61.7	48.6	52.5	50.7	48.6
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	40.3	53.9	46.9	45.4	43.8	39.2	32.5
	731 Comercio al mayoreo	38.0	53.1	40.5	29.2	31.6	26.0	21.1
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	41.8	54.5	51.4	54.4	51.4	45.4	41.1
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	34.6	39.1	40.2	32.4	35.0	29.4	29.3
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	30.4	25.9	34.1	28.3	27.9	20.7	22.4
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	30.2	30.7	32.0	25.5	26.2	24.9	22.6
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	39.8	34.9	34.3	16.5	24.7
	813 Gasolineras y combustibles	31.1	27.9	14.6	23.6	16.2	17.0	18.3
4.	Servicios de consumo inmediato	32.4	41.0	42.4	37.5	42.9	34.3	37.6
	821 Preparación de alimentos y bebidas	41.7	43.5	40.6	37.1	38.2	28.6	28.2
	822 Aseo y limpieza	48.8	49.4	54.4	37.8	42.5	31.5	30.9
	823 Recreación y esparcimiento	35.4	34.8	63.6	30.4	34.6	40.7	27.0

824 Difusión e información	28.2	52.0	63.2	67.4	71.5	55.0	76.9
825 Hoteles, moteles y posadas	16.7	28.9	15.0	13.5	19.0	14.7	14.7
5. Comercio de bienes de consumo duradero	35.9	45.4	41.0	32.4	32.5	30.8	26.5
831 Bienes del hogar y personales	37.5	43.1	39.5	29.8	31.3	30.1	26.3
832 Tiendas de departamentos	n.d.	66.5	67.2	57.4	48.7	47.0	31.6
833 Automotrices y autopartes	32.4	35.7	28.7	32.9	28.7	27.3	25.2
6. Servicios de consumo duradero	51.7	45.1	43.6	35.1	38.7	33.6	34.0
841 Reparaciones	54.5	47.2	36.3	30.3	32.6	21.2	27.2
842 Educación y cultura privadas	66.3	48.8	53.8	44.6	45.2	40.6	38.5
843 Salud y asistencia social privada	36.9	39.4	45.8	31.0	34.6	41.2	29.6
<i>TOTAL</i>	38.9	46.9	45.4	38.2	41.4	37.8	35.7

Fuente: cálculos realizados con los cuadros AE-V.1, AE-V.2, AE-V.5, AE-V.6, AE-V.9, AE-V.10, AE-V.13, AE-V.14, AE-V.17, AE-V.18, AE-V.21, AE-V.22, AE-V.25 y AE-V.26 del Apéndice Estadístico.

casi 40% de los servicios privados del país y en varios de sus grupos tenía más de la mitad. La superconcentración terciaria, principalmente en los servicios al productor, observó una notable correspondencia con el 46% que representaba la urbe del total de las manufactureras del país.

En las décadas de desarrollo económico elevado la concentración del PIB terciario en la Ciudad de México aumenta a 46.9% en 1970, su máxima participación en todo el siglo xx, para reducirse ligeramente a 45.4% en 1980. En comercio y servicios al productor crece a 52.6% en este último año, aunque también en 1970 tiene la magnitud más alta del periodo. En 1980, en las postrimerías del modelo de sustitución de importaciones, la ciudad ofrece 61.7% de los servicios profesionales del país, 63.6% de recreación y esparcimiento, 63.2% en difusión e información, 67.2% en las tiendas de departamentos y 53.8% en educación y salud privadas (cuadro V.2). En todos los servicios y comercio modernos vinculados al aparato industrial, la Ciudad de México representó en 1980 la mitad de la actividad de todo el país, lo cual constituyó el principal determinante de su elevada inmigración, que hizo posible absorber en ese año 19.8% de la población nacional, máxima cifra alcanzada en toda su historia.¹²

En la crisis de los ochenta la concentración del comercio y los servicios en la ZMCM declina a 38.2% en 1988, el valor que tenía en 1960 (cuadro V.2). Esta reducción ocurre junto con un verdadero derrumbe de su participación industrial, y los servicios profesionales a empresas disminuyen de 61.7 a 48.6% de 1980 a 1988. En los servicios de consumo inmediato la participación de recreación y esparcimiento se desploma de 63.6 a 30.4%, al ser uno de los renglones más prescindibles para los habitantes de la urbe ante el aumento del desempleo y la gran pérdida del ingreso real de empleados y trabajadores.

En la recuperación económica relativa de 1988 a 1993 la participación de la ZMCM en comercio y servicios se eleva a 41.4%, mientras que los servicios profesionales lo hacen a 52.5%, representando nuevamente más de la mitad del valor nacional. No

¹² Sin embargo, en 1970 la ZMCM representó 40.6% de la población urbana nacional, cifra que se reduce a 36.1% en 1980 (Garza, 2000: 245).

obstante el declive del comercio de bienes de capital e intermedios producto de la apertura comercial al entrar México al GATT en 1988, el conjunto de los servicios al productor aumenta a 47.9% (cuadro V.2). En forma paralela las actividades terciarias orientadas al consumidor avanzan a 35% del total nacional, destacando el aumento a 71.5% de difusión e información por la casi total concentración de las actividades de televisión en la capital del país. Los servicios de consumo duradero también experimentan una recuperación significativa (cuadro V.2).

En el periodo de recuperación-recesión (1993-2003), a pesar de que la Ciudad de México concentra una tercera parte de las actividades comerciales y de servicios, disminuye su participación en el total nacional a 35.7%. El crac de 1995, con el decrecimiento de -6.2% de la economía, afectó principalmente a la urbe.

En este periodo domina el modelo neoliberal de apertura al comercio internacional, pues se inicia el TLCAN y se firman tratados de libre comercio con varios países. Los servicios al productor en la ZMCM caen 6.3 puntos porcentuales, para situarse en 41.6%, particularmente por el comercio de bienes de capital, que pierde 11.3 puntos, además de que los servicios profesionales a empresas bajan de 52.5 a 48.6%. La contribución de las actividades orientadas al consumidor en el total nacional se reduce prácticamente en la misma proporción que las del productor, pero destaca la significativa pérdida en la participación nacional del comercio en tiendas departamentales y supermercados (cuadro V.2).

En personal ocupado las actividades terciarias de la ZMCM pierden sistemáticamente importancia nacional, disminuyendo de 36.4 a 26.0% entre 1960 y 2003. Sucede exactamente lo mismo según número de establecimientos terciarios, que reducen su participación de 31.4 a 21.0 en ese periodo (cuadros AE-V.1, AE-V.2, AE-V.25 y AE-V.26).

En conclusión, entre 1960 y 2003 ocurre una disminución de la concentración de los servicios en la ZMCM de 38.9 a 35.7% según el correspondiente PIB nacional, pero después de haber alcanzado 46.9% en 1970. No obstante, mantiene 41.6% de los servicios al productor y continúa siendo la metrópoli principal en la producción de las ramas del sector terciario en México.

DINÁMICA CÍCLICA, ESTRUCTURAL
O DESCONCENTRADORA

El crecimiento de los servicios en la ZMCM dependió básicamente de la dinámica económica nacional y local hasta 1988, durante el modelo económico proteccionista. A partir de 1989 México adopta el esquema neoliberal y la urbe aumenta su dependencia económica del mercado internacional, principalmente de los Estados Unidos después de la entrada en vigor del TLCAN en 1994. La dinámica diferencial de las ramas terciarias se debe a los ciclos del mercado nacional, de la ciudad y el exterior, pero también a la transformación de la estructura del sector terciario y al aumento de su participación en la economía nacional. Además, su evolución puede estar determinada por la tendencia descentralizadora hacia las ciudades del subsistema de la Ciudad de México, igual que ha acontecido con las manufacturas. Se intentará aclarar estas diferentes influencias analizando, en primer lugar, la dinámica de los servicios según tasas de crecimiento y, en segundo, los resultados de los cálculos con la técnica del “cambio y participación” (CYP).

Ciclos económicos de los servicios

La expansión de los servicios en la ZMCM no se ajusta a las etapas del desarrollo económico nacional, además de observar notables diferencias según se utilice los establecimientos, el personal ocupado o el PIB. En las décadas de crecimiento económico elevado (1960-1970 y 1970-1980), el PIB terciario del país presenta sus mayores tasas (7.2 y 6.3%), y lo mismo ocurre en la Ciudad de México (9.2 y 5.9%) (cuadro V.3).¹³ Sin embargo, los establecimientos y el personal ocupado en la urbe tienen una reducida tasa entre 1970 y 1980. El comportamiento diferente entre las tres características se debe fundamentalmente a la desigualdad en los niveles de productividad entre las empresas de los grupos de servicios, así como a las estrategias individuales de constituir micronegocios de servicios cuando se contrae el mercado formal de trabajo.

¹³ Véase nota 11.

En la “década perdida” de los ochenta el PIB terciario en la ZMCM sólo crece 0.2% anual, mientras que el nacional lo hace en 2.4%, habiendo sido más afectada la urbe. En el lustro de 1988 a 1993 el producto de la ciudad se eleva 5.9% y el nacional 4.2%, aumentando, por lo tanto, su nivel de concentración. En forma inesperada, si se considera que la capital del país es la mejor opción nacional para competir en el mercado global, entre 1993 y 2003 su PIB terciario crece 1.6%, mientras que el país lo hace en 3.1%. El crac económico de 1995, con la fuerte caída del ingreso real de la población y la menguante demanda que implicó, es quizás la principal explicación de la contracción de los servicios en la ciudad.

En general, se observa un impacto diferencial de los ciclos económicos en los 17 grupos terciarios, aunque el comercio y los servicios al productor tienen casi siempre tasas superiores a las correspondientes al consumidor, tanto en el país como en la ZMCM (cuadro V.3). En la crisis de 1995, por ejemplo, el derrumbe de la capacidad de compra de la población en la ciudad impactó de manera drástica los servicios de consumo inmediato: entre 1993 y 1998 el PIB en preparación de alimentos y bebidas cae -10.7% anual y el aseo y limpieza -9.8%.¹⁴ No obstante, el número de establecimientos en ambos grupos aumenta en 1.9 y 5.9%, reflejando la apertura de pequeños negocios en esas actividades para hacer frente a la falta de empleos.¹⁵ En contraste, los servicios profesionales a empresas crecen 4.1%, las gasolineras y combustibles 9.1%, recreación y esparcimiento 3.1% y automotrices y autopartes 0.6 por ciento.

Comparando las tasas del PIB de la ZMCM y las nacionales para cada uno de los 17 grupos de actividad en los cinco periodos incluidos en el cuadro V.3, se desprende que únicamente el 822, el 824 y el 843 tienen en tres y cinco ocasiones mayores tasas en la ciudad que en el país, por lo que serían los “motrices” en el largo

¹⁴ Las tasas de crecimiento anual entre 1993 y 1998 se calcularon con los datos de los cuadros AE-V.18 y AE-V.22. Respecto a los salarios contractuales reales, entre 1995 y 1998 bajan de 27.5 a 16.1 pesos diarios en el país, perdiendo 42.5% de valor adquisitivo, situación que ocurre en igual o mayor magnitud en la Ciudad de México.

¹⁵ El personal ocupado en la preparación de alimentos en la ZMCM aumenta en 13 641 en esos cinco años, mientras que el de comercio de alimentos lo hace en 28 529 (cuadros AE-V.18 y AE-V.22).

Cuadro V.3
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: producto interno bruto
por grupos de actividad del sector servicios, 1960-2003
(tasas de crecimiento anual)

Grupo	Denominación	Producto interno bruto				
		1960-1970	1970-1980	1980-1988	1988-1993	1993-2003
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	9.1	6.0	0.3	9.1	2.1
1.	Servicios profesionales	13.4	4.1	-2.5	17.6	4.6
	721 Servicios profesionales a empresas	13.4	4.1	-2.5	17.6	4.6
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	5.7	7.8	2.3	3.0	-1.4
	731 Comercio al mayoreo	6.4	6.4	-3.2	7.1	-1.4
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	5.2	8.7	4.6	1.7	-1.3
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	9.3	5.9	0.0	2.4	0.7
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	5.1	6.9	4.0	-4.3	1.1
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	4.1	3.4	3.2	-2.6	-0.4
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	2.7	-4.3	0.2
	813 Gasolineras y combustibles	8.9	-16.3	25.7	-15.6	13.4
4.	Servicios de consumo inmediato	9.2	7.2	-3.2	8.6	-0.1
	821 Preparación de alimentos y bebidas	11.1	5.5	0.2	7.9	-3.2
	822 Aseo y limpieza	5.7	3.7	-7.4	8.1	-0.5
	823 Recreación y esparcimiento	0.6	16.7	-19.0	9.6	1.4
	824 Difusión e información	14.8	10.0	0.8	9.7	2.2

825 Hoteles, moteles y posadas	11.4	0.4	-4.3	6.8	-0.2
5. Comercio de bienes de consumo duradero	11.8	4.2	0.5	-1.4	0.2
831 Bienes del hogar y personales	6.1	6.5	3.0	-0.5	0.2
832 Tiendas de departamentos	n.d.	3.0	-8.9	2.0	-3.0
833 Automotrices y autopartes	11.4	0.9	2.5	-6.5	2.6
6. Servicios de consumo duradero	9.0	7.4	-1.7	11.7	2.4
841 Reparaciones	17.9	7.6	-1.8	4.2	-1.4
842 Educación y cultura privadas	4.4	6.5	1.7	17.1	4.3
843 Salud y asistencia social privada	8.5	8.1	-6.0	11.7	1.1
<i>TOTAL</i>	9.2	5.9	0.2	5.9	1.6

Fuente: cálculos realizados con los cuadros AE-V.2, AE-V.6, AE-V.10, AE-V.14, AE-V.18, AE-V.22 y AE-V.26 del Apéndice Estadístico.

plazo, fuera de fluctuaciones cíclicas de la economía.¹⁶ Esta clasificación coincide con el hecho de que, excepto en 822, los otros dos aumentan su porcentaje en el total nacional de su grupo entre 1960 y 1998, aunque de 1998 a 2003 sólo el 824 lo hace (cuadro V.2).

En síntesis, las actividades de aseo y limpieza (822), de difusión e información (824), así como salud y asistencia social privada (843), las dos primeras de servicios de consumo inmediato y la última de servicios duraderos, son las más dinámicas y por ello se consideran en las que se especializa la urbe en todo el periodo analizado, según se desprende de la observación de sus tasas de crecimiento.

Para sistematizar el análisis anterior de los ciclos económicos de los servicios, así como intentar precisar la determinación de las actividades “motrices”, se procederá a calcular el “cambio y participación” (*shift and share*) de los diferentes grupos terciarios.

Componentes del crecimiento de los servicios

La técnica del “cambio y participación” (CYP) se utiliza para identificar las actividades en que una ciudad se especializa, al desagregar el crecimiento absoluto del PIB (o empleos) de cierto periodo, en tres elementos: 1) componente nacional (CN), 2) componente estructural (CE), y 3) componente diferencial o competitivo (CC) (Hirsch, 1977: 316-319).¹⁷ Los grupos de actividad que tienen com-

¹⁶ Las tasas nacionales de cada grupo no se incluyen, pero se calcularon, para todos los periodos, de los cuadros AE-V.1, AE-V.5, AE-V.9, AE-V.17, AE-V.21 y AE-V.25.

¹⁷ La fórmula utilizada es:

$$\Delta ZMCM_i = ZMCM_{i0} [(MEX_1 / MEX_0) - 1] \\ + ZMCM_{i0} [(MEX_{i1} / MEX_{i0}) - (MEX_1 / MEX_0)] \\ + ZMCM_{i0} [(ZMCM_{i1} / ZMCM_{i0}) - (MEX_{i1} / MEX_{i0})]$$

Donde:

$\Delta ZMCM_i$ es el incremento absoluto del PIB de la zona metropolitana en el grupo de servicios i entre el año 1 y 0.

$ZMCM_{i0}$ es el PIB de la zona metropolitana en el grupo de servicios i en el año 0.

$ZMCM_{i1}$ es el PIB de la zona metropolitana en el grupo de servicios i en el año 1.

MEX_0 es el PIB total del sector servicios de México en el año 0.

MEX_1 es el PIB total del sector servicios de México en el año 1.

MEX_{i0} es el PIB de México en el grupo de servicios i en el año 0.

MEX_{i1} es el PIB de México en el grupo de servicios i en el año 1.

El primer elemento de la fórmula es el CN; el segundo el CE; el tercero el CC.

ponente competitivo positivo (cc+) se consideran “motrices”, esto es, en los que la ciudad se especializa y le imprimen mayor dinamismo económico y urbano.

Se desprende de la fórmula que el valor del cc depende de la tasa de cada grupo de la ciudad comparada con la del país. Si es mayor en la ciudad, el cc es positivo (es “motriz”) y si es menor, es negativo (tradicional o “no motriz”). Sin calcular el c_{yp} es fácil identificar en la ZMCM las actividades “motrices”, observando sencillamente los cambios en su participación del total nacional del cuadro V.2. Los grupos en que aumenta el porcentaje respecto a su contraparte nacional entre 1960 y 1970 son once: 721, 731, 732, 811, 821, 822, 824, 825, 831, 833 y 843. De 1970 a 1980 son siete: 811, 822, 823, 824, 832, 842 y 843; de 1980 a 1988, únicamente cuatro: 732, 813, 824 y 833; de 1988 a 1993, doce: 721, 731, 811, 821, 822, 823, 824, 825, 831, 841, 842 y 843; finalmente, de 1993 a 2003, dos: 813 y 824. Para determinar su importancia en la dinámica terciaria de la ZMCM, puede calcularse su aumento absoluto del PIB según los cuadros AE-V.2, AE-V.6, AE-V.10, AE-V.14, AE-V.18, AE-V.22 y AE-V.26.¹⁸

El cuadro V.4 ejemplifica las tabulaciones para el periodo de 1993 a 2003 incluyendo los tres componentes del c_{yp} según PIB, así como los porcentajes de cada grupo respecto al cambio absoluto total (ca) y al componente competitivo (cc).¹⁹ El cuadro V.5 sintetiza los resultados de los cinco periodos analizados.

En las dos décadas de crecimiento económico alto (1960–1970 y 1970–1980), existen 11 y 7 grupos con cc+, los mismos que fueron determinados anteriormente por su aumento en la participación nacional. Sin embargo, sólo comercio de alimentos, bebidas y tabaco (811), aseo y limpieza (822), difusión e información (824), así como salud y asistencia social privada (843), son competitivos en

¹⁸ Por ejemplo, los servicios profesionales a empresas (721) aumentaron su PIB entre 1960 y 1970 en 13 003 millones de pesos, que representan 36.3% del incremento total de 35 808 millones de ese lapso (cuadros AE-V.2 y AE-V.6). Esto podría hacerse en todos los grupos, pero ello se realiza con el “cambio y participación”.

¹⁹ Por razones de espacio no se presentan los cálculos absolutos de los otros periodos, pero el procedimiento es el mismo y se pueden obtener con los cuadros del Apéndice Estadístico. Por el motivo indicado en la nota 7, las cifras que se presentan en este capítulo difieren de las de Garza, 2004 y Garza, 2006b; las que ahora se presentan pueden considerarse las magnitudes definitivas.

Cuadro V.4
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: componentes del cambio y participación según PIB, 1993-2003
(en miles de pesos de 1993)

Grupo	Denominación	Cambio absoluto	Componente		Cambio absoluto (%)	Componente competitivo (%) ^b
			Nacional	Estructural		
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	22 458 963	33 969 925	6 431 868	-6 231 073	
1.	Servicios profesionales	28 401 706	17 573 421	17 059 358	-6 231 073	
	721 Servicios profesionales a empresas	28 401 706	17 573 421	17 059 358	-13 998 785	59.2
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	-5 942 743	16 396 503	-8 340 461	-5 613 612	
	731 Comercio al mayoreo	-1 748 304	4 578 921	-713 613	-7 370 744	-3.6
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	-4 194 439	11 817 583	-8 641 278	-14 961 050	-8.7
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	5 477 328	25 134 394	-4 696 016	-3 622 933	
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	1 534 394	4 727 397	429 931	-1 117 070	
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	-318 859	2 636 203	-1 837 992	-2 110 025	-0.7
	812 Supermercados	124 402	1 849 809	384 618	281 167	0.3
	813 Gasolineras y combustibles	1 728 851	241 385	1 206 299	-2 907 833	3.6
4.	Servicios de consumo inmediato	-220 661	7 415 823	-4 728 651	-2 062 816	
	821 Preparación de alimentos y bebidas	-2 275 809	2 859 656	-3 072 649	- 600 363	-4.7
	822 Aseo y limpieza	-77 470	591 195	-68 302	- 354 485	-0.2
	823 Recreación y esparcimiento	160 666	391 245	123 906	730 524	0.3
	824 Difusión e información	2 012 261	2 982 906	-1 701 169	- 479 667	4.2
	825 Hoteles, moteles y posadas	-40 309	590 820	-151 463	-5 355 819	-0.1

5. Comercio de bienes de consumo duradero	584 049	8 212 616	-2 272 748	-3 030 349		
831 Bienes del hogar y personales	285 504	5 547 782	-2 231 928	-1 374 270	0.6	-8.6
832 Tiendas de departamentos	-887 759	1 208 226	-721 715	-735 049	-1.9	-3.9
833 Automotrices y autopartes	1 186 304	1 456 609	464 744	-2 383 706	2.5	-2.1
6. Servicios de consumo duradero	3 579 546	4 778 558	1 184 694	-610 314		
841 Reparaciones	-470 658	1 245 378	-1 105 721	-1 892 494	-1.0	-1.7
842 Educación y cultura privadas	3 700 245	2 485 947	3 106 792	-552 893	7.7	-5.4
843 Salud y asistencia social privada	349 959	1 047 234	-144 382	-31 168 028	0.7	-1.6
<i>Total (suma algebraica)</i>	27 936 291	59 104 319	1 955 505	35 146 914		
<i>TOTAL (valores absolutos)</i>	47 963 505	59 104 319	42 735 928	-33 123 533	100.0	100.0
Subtotal CC+ ^c	3 741 112			1 011 691	7.8	2.1
Subtotal "motrices estructurales" (822, 824 y 843) ^d	2 284 750			-422 732	4.8	-0.9

Fuente: cálculos elaborados con la información de los cuadros AE-V.17, AE-V.18, AE-V.25 y AE-V.26.

^a La suma de los valores del CC se realizó considerando sus valores absolutos, esto es, los números negativos se sumaron a los positivos. Esto es necesario para calcular los porcentajes de participación de cada grupo, como se explica en la nota b.

^b Considerando la imposibilidad aritmética de calcular los porcentajes de los grupos cuando sus cantidades son positivas y negativas, así como la de los totales, se intentaron dos formas diferentes para determinar el peso de cada grupo en los cambios de los valores absolutos y del componente competitivo (considerar los positivos y negativos separadamente; y sacar el porcentaje de cada grupo del total en forma independiente). Como en ninguno de los dos casos eran comparables los porcentajes de los grupos entre sí, se decidió obtenerlos con la suma de los grupos sin considerar el signo negativo (valores absolutos).

^c El 7.8% de la columna del CA (%) se refiere a la participación de los grupos "motrices" respecto al CA total (3 741 112/47 963 505); mientras que el 2.1% de la columna del CC (%) es el del subtotal del CC de dichos grupos entre el CA total (1 011 691/47 936 505).

^d Son los únicos tres grupos que fueron "motrices" en tres o más de los cinco periodos considerados.

ambos periodos, mientras que los 10 restantes lo son en uno u otro (cuadro V.5). En las dos décadas, por lo tanto, se observan fluctuaciones en el desempeño de las actividades terciarias nacionales y de la ZMCM, originadas en términos generales por las diferencias macroeconómicas que presentan, tanto en sus estructuras productivas, en las políticas que implantan, así como en ciertas variables económicas intermedias.²⁰

Entre 1970 y 1980 la situación económica nacional se torna compleja: el déficit de la balanza de cuenta corriente suma 44.2 billones de dólares, mientras que en el último lustro de ese decenio se pagan 46 billones de dólares de intereses de la deuda externa y se fugan 20 mil millones (Garza, 2003: 42).²¹ Por añadidura, después de 22 años de estabilidad del peso, en 1976 ocurre una crisis de tipo de cambio detonada por la fuga de capitales y la moneda se deja flotar, devaluándose de inmediato alrededor de 40%. Se tiene, por ende, que en los setenta el exitoso modelo de sustitución de importaciones se empieza a resquebrajar, afectando más a las actividades altamente concentradas en la ciudad. Así, los servicios profesionales a empresas, que en 1970 absorbían 64.8% del total nacional, bajan su tasa de 13.4 a 4.1% entre 1960-1970 y 1970-1980; o el comercio de equipo e insumos industriales, que en 1970 concentran 54.5%, y aunque crecen 8.7% en esta última década (cuadro V.3), la cifra es menor que el 9.3% del grupo en el país (cuadro AE-V.5). Estas fluctuaciones no resultan sólo del impacto macroeconómico nacional *en* la ZMCM, sin ser necesariamente producidas *por* ella, sino también de la descentralización territorial de las activida-

²⁰ Variables como la estructura del empleo, del consumo, los niveles y la distribución de ingresos, las preferencias de los consumidores, etc., son muy diferentes en la ZMCM que en el país en su conjunto. En el índice de desarrollo humano de 2002 calculado por la ONU, la Ciudad de México tiene el rango 23 (entre Israel y Hong Kong), mientras que la república mexicana tiene el 54 (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2003: 4 y 6). La estructura de consumo también presenta diferencias notables, como el porcentaje que se gasta en vivienda, que en la ciudad es 44% más elevado que en México, y los tres deciles inferiores de ingreso en la urbe gastan 43% más en transporte que en el país (Fajardo, 1999: cuadro 3.4). Esta situación hace que los resultados de la técnica CYP sean muy inciertos, pues supone una igualdad de este tipo de variables en la ciudad y la nación que no ocurre en la realidad.

²¹ Se está utilizando la definición anglosajona de billones, esto es, miles de millones.

des económicas en el largo plazo, así como de las ineficaces políticas sectoriales y falta de planes.

En 1960-1970 y 1970-1980 el incremento absoluto del PIB de los 17 grupos de servicios en la ZMCM fue de 40 655 y 54 250 millones de pesos, respectivamente.²² En el segundo lapso el aumento es mayor, pero sus actividades con CC+ disminuyen en cuatro y el CC se reduce a -4 051 millones, reflejando el declive de la concentración de los servicios en la ZMCM.

El CyP sistematiza un dato relevante para determinar la importancia real de los grupos “motrices”, es decir, muestra que los 11 existentes entre 1960 y 1970 representan 92.4% del cambio absoluto total. De este cambio, 28.0% corresponde a su CC+ (cuadro V.5). En otras palabras, algo más de una cuarta parte del CA de la ciudad se debe al CC, mientras que tres cuartas partes del crecimiento son equiparables al experimentado en el país.

De 1970 a 1980 los siete grupos “motrices” sólo explican 25.4% del CA, y 7.4% su parte de CC (cuadro V.5). El 74.6% del aumento del PIB lo aportan los “no motrices”, de los cuales únicamente los servicios profesionales a empresas (721) y el comercio de equipo e insumos industriales (732) contribuyen con 41.1%, esto es, tienen un aumento de 21 181 millones de pesos. Sin embargo, según la técnica de CyP, en esta década son actividades tradicionales. Antes de exponer la paradójica conclusión que se vislumbra, convendrá analizar los periodos siguientes para tener una visión más completa de la situación en su totalidad. La tasa del PIB en la ZMCM cae a 0.2% en la crisis de los ochenta (cuadro V.3), e implicó el derrumbe del CA a 1 702 millones en este último periodo (cuadros AE-V.10 y AE-V.14). La ciudad tuvo de 1980 a 1988 un componente nacional (CN) de 25 577 millones de pesos (que representa lo que debería crecer si lo hiciera a la tasa de 2.4% del país), derivándose que en la llamada “década perdida” fue significativamente más afectada que la nación.

Entre 1980 y 1988 sólo cuatro grupos fueron “motrices”: 1) comercio de equipos e insumos industriales (732), 2) gasolineras y combustibles (813), 3) difusión e información (824), y 4) automotrices y autopartes (833). Éstos suman 12 805 millones de CA y representan

²² Cifras calculadas de los cuadros AE-V.2, AE-V.6 y AE-V.10.

Cuadro V.5
ZMCM: grupos de servicios con componente competitivo (cc) y porcentajes según crecimiento absoluto (ca)
y crecimiento competitivo (cc+), 1960-2003

Grupos	1960-1970			1970-1980			1980-1988			1988-1993			1993-2003		
	Con cc	ca (%)	cc+ (%)	Con cc	ca (%)	cc+ (%)	Con cc	ca (%)	cc+ (%)	Con cc	ca (%)	cc+ (%)	Con cc	ca (%)	cc+ (%)
I. CYSP ^a		55.0	62.5		51.9	40.5		47.2	43.6		64.8	58.2		71.6	54.7
721	XXX	36.3	26.1		17.6	-8.7		-13.9	-23.2	XXX	52.5	32.4		59.2	-17.7
731	XXX	8.3453	16.678		10.776	-23.79		-7.6	-13.9	XXX	7.1	8.7		-3.6	-16.0
732	XXX	10.3	19.7		23.5	-8.1	XXX	25.6	6.6		5.2	-17.1		-8.7	-21.0
II. CYSC ^a		45.0	37.5		48.1	59.5		52.8	56.4		35.2	41.8		28.4	45.3
811	XXX	4.4	0.7	XXX	3.7	1.7		5.3	-8.4	XXX	-2.0	1.6		-0.7	-3.2
812								3.5	-3.6		-2.5	-0.7		0.3	-6.0
813		2.4	-1.6		-2.5	-1.5	XXX	3.7	2.4		-1.7	-2.8	XXX	3.6	0.8
821	XXX	5.8	1.2		4.4	-2.5		0.3	-2.0	XXX	4.9	2.0		-4.7	-5.9
822	XXX	1.7	0.2	XXX	1.2	1.2		-2.7	-1.9	XXX	1.0	1.7		-0.2	-1.7
823		0.1	-0.1	XXX	5.8	10.9		-8.5	-3.0	XXX	0.8	1.2		0.3	-1.0
824	XXX	4.0	8.0	XXX	6.0	5.7	XXX	0.9	1.3	XXX	6.0	4.3	XXX	4.2	2.1
825	XXX	3.0	6.3		0.1	-10.1		-1.4	-0.5	XXX	0.9	4.2		-0.1	-1.4
831	XXX	8.5	7.9		11.6	-7.3		9.2	-20.4	XXX	-0.7	6.7		0.6	-8.6
832				XXX	3.2	0.5		-9.4	-2.1		0.6	-5.4		-1.9	-3.9
833	XXX	8.0	3.6		0.8	-7.5	XXX	2.8	2.9		-3.1	-5.3		2.5	-2.1

841		3.6	-2.2		3.4	-6.4		-1.3	-2.2	XXX	1.3	2.2		-1.0	-1.7
842		1.5	-4.8	XXX	2.5	1.6		1.1	-2.6	XXX	7.3	0.9		7.7	-5.4
843	XXX	2.0	0.8	XXX	2.9	2.5		-3.0	-3.2	XXX	2.4	2.7		0.7	-1.6
TOTAL	11	100.0	100.0	7	100.0	100.0	4	100.0	100.0	12	100.0	100.0	2	100.0	100.0
Subtotal CC+ ^b		92.4	28.0		25.4	7.4		33.0	9.2		86.8	13.0		7.8	2.1
Subtotal ME ^c		7.7	2.7		10.2	2.9		-4.8	-2.7		9.4	1.9		4.8	-0.9

Fuente: cálculos realizados con los cuadros AE-V.1, AE-V.2, AE-V.5, AE-V.6, AE-V.9, AE-V.10, AE-V.13, AE-V.14, AE-V.17, AE-V.18, AE-V.21, AE-V.22, AE-V.25 y AE-V.26 del Apéndice Estadístico.

^a CYS_P, Comercio y servicios al productor; CYS_C, Comercio y servicios al consumidor. Los porcentajes totales de estos subsectores no tienen mucho significado en 1981-1988 y en 1994-1998 cuando existen muchos grupos con cifras negativas.

^b El 92.4% del CA se obtiene dividiendo la suma del crecimiento absoluto del PIB de los grupos con componente competitivo positivo ("motrices") entre el crecimiento absoluto de todos los grupos considerados (*v.gr.*, 33 077/35 808 para 1960-1970, en miles, calculados de los cuadros AE-V.2 y AE-V.6). El porcentaje del CC+ se obtiene dividiendo la suma del PIB de los grupos "motrices" en el componente competitivo, entre el crecimiento absoluto de los 17 grupos (10 013/35 808, en miles, cuadros anteriores).

^c A los únicos tres grupos que fueron motrices en tres o más de los cinco periodos considerados (822, 824 y 843) se les denominó "motrices estructurales" (ME).

33.0% del CA total y 9.2% la parte del CC+ (cuadro V.5).²³ En realidad, más que “motrices”, fueron los que mejor resistieron la recesión económica de la urbe y la fluctuación en su número refleja básicamente los ciclos económicos, pues presentan muy poca consistencia a lo largo del tiempo: de los cuatro existentes en la “década perdida”, sólo el 824 lo fue también en los setenta (cuadro V.5).

Entre 1988 y 1993 la ZMCM logra una recuperación significativa, aumentando su PIB terciario 5.9% anual, cifra superior al 4.2% del país (cuadro V.3). El CA se elevó a 42 010 millones de pesos, que representan 86% del correspondiente a los 10 años comprendidos entre 1970 y 1980, casi igualándolo en sólo cinco años (cuadros AE-V.13, AE-V.14, AE-V.17 y AE-V.18).

Las actividades “motrices” pasan a 12, las cuales representan 86.8% del CA total, pero la parte del CC+ sólo explica 13.0% (cuadro V.5). El aumento del grupo 721 es el más importante, pues concentra 52.5% del total; el que le sigue es el 842 con 7.3% (cuadro V.5). Son los años posteriores al ingreso de México al GATT (1988) y de la intensificación de la apertura comercial que se consolidaría en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN. La recuperación económica relativa favoreció a la Ciudad de México, la más afectada por la crisis de los ochenta. La escasa importancia del CC en el crecimiento absoluto refleja básicamente el restablecimiento del nivel de producción anterior de los grupos que más lo habían bajado, más que un auge de la urbe.

La década entre 1993 y 2003 experimenta también cierta recuperación económica, pero en sus inicios ocurre el crac de 1995, año en que el PIB nacional decrece -6.2%, pero el terciario del país aumenta 3.1% anual en los diez años considerados, mientras que en la ZMCM apenas lo hace en 1.6% (cuadro V.3). Los grupos motrices de la ciudad son únicamente dos: gasolineras y combustibles (813), y difusión e información (824). Sólo este último grupo forma parte de los tres “motrices” estructurales identificados anteriormente con las tasas de crecimiento.

²³ Esta cifra refleja la limitación del C_{yp} para determinar los porcentajes en que participan los diferentes grupos en el cambio absoluto y en el del componente competitivo cuando existen muchos valores negativos. Si se consideran únicamente los nueve grupos con cambio absoluto positivo, que presentan un aumento de 18 700 millones entre 1980-1988, los cuatro “motrices” absorben 64.4%, aunque sólo el 732 alcanza 50.0%. El 35.6% del cambio absoluto positivo lo representan los “no motrices”.

Los dos grupos explican únicamente 7.8% del crecimiento absoluto y 2.1% del competitivo. Estas cifras hay que considerarlas con precaución, pues su determinación como “motrices” evidencia serias limitaciones del CyP como técnica para identificar las actividades propulsoras del crecimiento urbano. Esta inconveniencia es grave, pues las actividades “motrices” no pueden ser de poca importancia en la explicación de la dinámica económica de las ciudades. Entre 1993 y 2003 los servicios profesionales a empresas (721) de la ZMCM aumentan 28 402 millones de pesos, que explican 59.2% del cambio absoluto de su PIB terciario. Esta cifra es 7.6 veces superior a los 3 741 millones que suman los dos grupos “motrices”, pero según el supuesto del CyP el grupo 721 es tradicional o “no motriz”, lo cual es verdaderamente ilógico (cuadros AE-V.18 y AE-V.26).

La dinámica del subsector comercio y servicios al productor tampoco parece importante según la técnica del CyP, a pesar de ser éstos los que definen el moderno proceso de servicialización. Así, los servicios profesionales a empresas, el comercio al mayoreo y el comercio de equipo e insumos industriales, únicamente en dos de los cinco periodos son “motrices”. Sin embargo, la participación del subsector en la estructura de los servicios de la ciudad se elevó de 49.4 a 60.8% entre 1960 y 2003, aunque la correspondiente al total nacional bajó de 44.5 a 41.6% (cuadros V.1 y V.2).

Analizando los tres grupos “motrices estructurales” (822, 824 y 843) de la ZMCM, esto es, aquellos que tuvieron un CC+ en tres o más de los cinco periodos considerados, se observa que participan modestamente en el crecimiento global del PIB terciario de la ciudad.²⁴ Entre 1960 y 1970 representan 7.7% del CA y 9.0% de su CC, mientras que de 1970 a 1980 estas cifras aumentan a 10.2 y 9.4%, máximo nivel de los cinco periodos. Efectivamente, en la recesión de 1980 a 1988 su PIB decrece -4 847 millones de pesos, por lo que su participación en el CA fue de -4.8 y de -3.8% la de su CC (cuadro V.5). En el quinquenio de recuperación relativa (1988-1993), estas magnitudes son de 9.4 y 8.6%, para volver a registrar un

²⁴ Estos tres grupos coinciden exactamente con los clasificados como tales con el análisis anterior de sus tasas de crecimiento en la ciudad comparadas con las nacionales para cada grupo de actividad. Es lo que expresa el componente competitivo de la técnica del “cambio y participación”.

modesto 4.8% del CA y una contribución negativa al CC de -1.2% entre 1993 y 2003 (cuadro V.5).

En síntesis, las tres actividades de servicios clasificadas como “motrices estructurales” tienen una participación máxima de 10.2% del aumento absoluto del PIB de la ZMCM en los setenta y una mínima de -4.8% en los ochenta, por lo que su influencia es secundaria. Más aún, considerando todos los grupos con CC+ en los cinco periodos, se desprende que solamente cuando éstos son la mayoría determinan el grueso del incremento del producto. Entre 1960 y 1970 los grupos motrices son 11 y explican 92.4% del CA, y los 12 de 1988-1993 representan 86.6% (cuadro V.5). En estos periodos los servicios profesionales a empresas son “motrices”, y absorben 36.3 y 52.5% de dicho crecimiento. Cuando no hay algún grupo de servicios al productor en los “motrices”, la participación de estos últimos en el CA decae significativamente: entre 1970 y 1980 es de 25.4% y únicamente de 7.8% entre 1993 y 2003. En fin, la influencia menor e intermitente de los grupos con CC+ en el PIB terciario de la urbe justifica que el adjetivo “motrices” se escriba entre comillas a lo largo del capítulo.

CONCLUSIÓN PRELIMINAR: DINÁMICA DE LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR

El crecimiento del comercio y los servicios de la ZMCM, así como su participación en los valores nacionales, evidencian que la dinámica de esas actividades ha dependido de los ciclos de la economía mexicana. Las mayores tasas de los servicios al productor en relación con las del consumidor en la urbe se pueden explicar por el cambio estructural del sector a favor de los primeros, o también por ser actividades dinámicas de tipo “motriz” en las que la ciudad tiene ventajas competitivas. Con el fin de aclarar la influencia de cada una de estas posibilidades, se recurrió al modelo del cambio y participación (CYP), intento que resultó infructuoso, aunque muy revelador de las limitaciones de la técnica.

Analizando los tres grupos “motrices estructurales” (822, 824 y 843), que tuvieron un CC+ en tres o más de los periodos analizados, se concluye que tienen una importancia menor en el creci-

miento global del PIB terciario de la ZMCM, pues su participación máxima en su aumento absoluto fue de 10.2% y la mínima de -4.8%, por lo que su influencia no es determinante para la expansión del sector en la ciudad. Más aún, considerando todos los grupos con CC+ en los cinco periodos, se desprende que solamente cuando éstos son la mayoría determinan el grueso del incremento del producto.

Las fluctuaciones en la dinámica de las actividades de servicios en la Ciudad de México entre 1960 y 2003 se explican por el impacto de los ciclos económicos y de la nueva política neoliberal; la expansión y reorganización territorial de las actividades económicas que exigen cierta desconcentración relativa; las insuficientes y contraproducentes acciones de los gobiernos locales que constituyen la ZMCM; la gran problemática económica, social, política, ecológica y urbanística que presenta, así como las diferencias en las variables económicas intermedias en el país y la ciudad, entre otros factores.

El futuro de la concentración de los servicios al productor en la ZMCM dependerá de las tendencias e interacciones de los factores estructurales anteriores, pero es muy probable que durante las primeras dos o tres décadas del siglo XXI continúe como la única metrópoli mexicana de alcance nacional con alrededor de la mitad de la oferta de servicios profesionales demandados por el aparato productivo del país.

TERCERA PARTE

CONCENTRACIÓN FINANCIERA, SERVICIOS PÚBLICOS Y PRODUCTIVIDAD TERCIARIA

La división bancaria y la administración pública no pudieron incluirse en la comparación detallada de los grupos de comercio y servicios en el periodo 1960 a 2003 por dificultades censales. En esta Tercera Parte se introducen para completar el análisis de todo el sector terciario nacional y de la capital de la república. Además, se agrega la cuantificación de la magnitud de la productividad parcial del trabajo del comercio y los servicios.

El capítulo VI estudia la evolución del sistema bancario en México en el periodo de 1960 a 2003, centrando su interés en cuantificar la magnitud de la concentración financiera en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) y contrastarla con la de otras ciudades del mundo. Se intenta determinar la posible existencia de tendencias universales de la “geografía del dinero” y, en especial, la concentración financiera en las grandes metrópolis.

El propósito del capítulo VII es analizar la importancia de los servicios públicos en México para completar el panorama del sector terciario en el país. Se trata de conocer la magnitud de los servicios públicos en México, a partir de lo cual se cuantifica su concentración en la ZMCM. Estas actividades constituyen un componente muy importante en la economía y en el bienestar de la población.

El capítulo VIII se propone avanzar en el conocimiento de la eficiencia urbana, para lo cual establece como su objetivo central cuantificar la productividad media laboral por grupos de actividades terciarias en la ZMCM, comparándola con la del resto del país.

Se trata de identificar las ramas terciarias en que la Ciudad de México tiene mayor productividad, de lo cual se puede derivar la existencia de una ley tendencial de concentración espacial de ciertos sectores de la economía, especialmente los servicios al productor que constituyen insumos de todo el aparato productivo.

VI. CONCENTRACIÓN FINANCIERA EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1960-2003

El sistema financiero capta el ahorro y lo canaliza al financiamiento de consumidores y empresas, estimulando la producción de mercancías y la acumulación de capital. El grado de impulso al desarrollo se cuantifica convencionalmente por el coeficiente entre pasivos financieros y producto nacional (Solís, 1970: 78). Los intermediarios bancarios adquieren también la responsabilidad de ser depositarios del ahorro monetario de la sociedad, por lo que sus actividades pueden clasificarse como servicios generales de la producción (SGP).¹

Adicionalmente a los pasivos que controlan, las instituciones bancarias acumulan inmensas cantidades de capital financiero propio, con el que intervienen directamente como accionistas en todo tipo de empresas, llegando los banqueros a constituir un grupo social, económica y políticamente, muy influyente. Esto último se refuerza porque los bancos son los actores directos del financiamiento del gasto gubernamental como intermediarios en la compra de deuda pública.

El sistema bancario, además, idealmente podría ser un instrumento importante para atenuar las desigualdades urbanas y regionales de un país.² Mediante lineamientos legales del banco central,

¹ En analogía con las condiciones generales de la producción (CGP), los SGP pueden definirse como aquellos servicios que, independientemente de que se presten en forma privada o pública, son fundamentales para que se efectúe el proceso productivo y la reproducción de la fuerza de trabajo (sobre el concepto de CGP, véase Garza, 1985: 204-213). Éstos cumplen la misma función que los denominados servicios públicos, como los de salud, educación, justicia, seguridad, etcétera.

² El sistema bancario o financiero está formado por los bancos de depósito, sociedades financieras, almacenes de depósito, bolsas de valores, compañías de seguros, casas de cambio, etc., pero los bancos son su institución central, más aún después del surgimiento de la banca múltiple, que puede desempeñar casi todas las funciones del conjunto de instituciones.

sería factible trasladar recursos financieros de las regiones prósperas a las rezagadas, impulsando la reducción de las desigualdades territoriales.³ A falta de una política en la materia, sin embargo, siguiendo criterios de rentabilidad y recuperabilidad, los bancos podrían promover lo contrario, esto es, captar los escasos ahorros de las regiones atrasadas y destinarlos a las más ricas, elevando las disparidades entre ellas.⁴ Por otra parte, al invertir los bancos en bonos gubernamentales, el sector público podría canalizar los recursos captados a las regiones atrasadas mediante la inversión pública. En este trabajo se plantea la hipótesis de que a mayor concentración territorial de los intermediarios financieros, se tiende a favorecer el otorgamiento de crédito en la región central donde se concentra la banca, estimulando un proceso de concentración espacial circular y acumulativo.

El propósito general de este capítulo es estudiar la evolución del sistema bancario en México en el periodo de 1960 a 2003, cuantificando el nivel de la concentración financiera en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), el cual se contrasta con el de otras ciudades del mundo para intentar obtener conclusiones generales sobre la tendencia hacia la concentración dentro de la "dimensión espacial del dinero".⁵ Para lograr lo anterior se tienen tres objetivos específicos: 1) analizar, siguiendo una periodización propuesta, la evolución de los bancos en México según producto interno bruto (PIB) financiero, número de instituciones, monto de los depósitos y el coeficiente entre pasivos bancarios y producto nacional; 2) sintetizar la importancia financiera de las grandes metrópolis dentro de la jerarquía urbana mundial, así como los niveles de concentración de las actividades bancarias en la princi-

³ En México la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en sus artículos 11 y 27 bis, hasta 1988 establecía "cajones selectivos de créditos" que exigían a los bancos un porcentaje de préstamos para sectores y regiones prioritarias. A partir de ese año, bajo la influencia de la desregulación bancaria mundial, se eliminó esa normatividad, así como el encaje legal, por lo que en la actualidad los bancos pueden otorgar sus créditos a discreción.

⁴ En México, como se verá más adelante, de 1950 a 1980 se canalizan los ahorros de las regiones pobres hacia las ricas, lo cual también ocurrió con la inversión gubernamental, aunque en forma menos acentuada (González, 1982: 14).

⁵ Desde los años ochenta se ha desarrollado, como subdisciplina de la geografía económica, la "dimensión espacial del dinero" o "geografía del dinero" (Martin, 1999: 4).

pal ciudad de un conjunto de países desarrollados y subdesarrollados; 3) cuantificar la tendencia de la concentración territorial del sistema bancario en la ZMCM.

El primer objetivo se desarrolla en el acápite inicial y es importante para determinar la magnitud y las características de la actividad económica susceptible de concentrarse territorialmente. Los objetivos 2) y 3) constituyen un segundo inciso, cuyo apartado final se refiere a la Ciudad de México. Primeramente se estudia el nivel de concentración financiera que existe en diversos países del mundo para situar el caso de la ZMCM. Con ello se pretende encontrar algunas posibles generalizaciones de la concentración espacial del sector financiero en economías capitalistas. La información utilizada es el PIB financiero y los depósitos bancarios para México y su ciudad capital, según fuentes y ajustes que se explican en los cuadros VI.1 y VI.2 y en el Apéndice Metodológico 3.

EXPANSIÓN DESEQUILBRADA DEL SISTEMA FINANCIERO

Los albores de la intermediación crediticia en México se remontan a 1767 y 1772, cuando se fundan el Nacional Monte de Piedad y el Banco de Avío y Minas, respectivamente (Peñaloza, 1994: 4). Una periodización comprehensiva del desarrollo del sistema financiero mexicano según la creación de los bancos y la legislación que los regula, establece cuatro grandes etapas: 1) nacimiento del sistema bancario, 1864-1936; 2) especialización bancaria, 1941-1970; 3) integración de la banca múltiple y estatización, 1971-1985; 4) surgimiento de la banca universal y privatización, 1986 al presente (Peñaloza, 1994: 4-5).

Para analizar el desarrollo del sistema financiero de 1960 a 2003 será necesario rediseñar las anteriores etapas incorporando la dinámica del PIB financiero y el monto de los depósitos, así como la participación bancaria en la economía. Específicamente se proponen los siguientes periodos: 1) dinámica acelerada del PIB financiero y número de bancos, 1960-1981; 2) fuga de capitales, nacionalización y fusión bancaria, 1982-1991; 3) privatización, crisis y reactivación, 1991-2003.

Expansión del sistema bancario, 1960-1981

En 1960 el PIB del sector financiero fue de 6 157 millones de pesos a precios de 1993, cifra que representó 2.6% del PIB total nacional (cuadro VI.1). Dentro de la etapa del “milagro económico” mexicano, el producto financiero se eleva a una tasa de 4.5% entre 1960 y 1970. Esto fue posible porque los sesenta fueron años de estabilidad macroeconómica, con una inflación anual promedio de 3.1% y un crecimiento del PIB total de 6.5%. Además, había un estímulo al ahorro nacional al existir tasas atractivas con un interés real de hasta 8% (Cidac, 1990: 26). Los depósitos bancarios casi se triplican al pasar de 19 046 a 47 024 millones entre 1960 y 1970 (cuadro VI.2). Este auge bancario se concreta en el aumento de importancia de la intermediación bancaria en la economía nacional, al elevarse el coeficiente de participación entre pasivos financieros y producto nacional de 7.6% a 28.2% (cuadro VI.1).⁶

En 1960 existían 195 bancos, muchos de los cuales eran pequeñas firmas regionales, puesto que la legislación bancaria sólo permitía que tuvieran una función específica (cuadro VI.3). El total de las instituciones aumenta ligeramente a 203 en 1970, pero se inicia una clara tendencia hacia la centralización financiera:⁷ los dos bancos principales absorbían 36.6% del total de la captación en 1960, cifra que se eleva a 50.3% en 1970 (cuadro VI.1).⁸

Entre 1970 y 1980 el PIB financiero crece al 9.7% anual, aumentando su participación a 2.7%, mientras que los depósitos bancarios lo hacen al 4.5% y alcanzan 73 188 millones a precios de 1993 (cuadros VI.1 y VI.2). Esto fue posible gracias a la tasa de crecimiento

⁶ Es la relación entre el pasivo bancario más amplio (ahorro de empresas y personas) en los bancos, constituido por cuentas de cheques, instrumentos bancarios y no bancarios de corto plazo (cetes, tesobonos, pagarés, bondes, papel comercial), más los instrumentos no bancarios de largo plazo (petrobonos, ajustabonos, SAR, entre otros). Técnicamente se denomina M4, menos billetes y monedas (Peñaloza, 1994: 100).

⁷ En este capítulo se utiliza el término *centralización* cuando se trata del nivel de aglomeración de la actividad financiera en cada vez menos empresas (nivel sectorial), y el de *concentración* en referencia al ámbito territorial o espacial, esto es, en una o algunas ciudades o regiones. Específicamente se tratará la concentración financiera en la ZMCM, a la que indistintamente se le podrá llamar Ciudad de México.

⁸ Entre 1960 y 1970 el índice de Gini se eleva de 0.69 a 0.72, confirmando el aumento de la centralización bancaria (González, 1981: 6).

Cuadro VI.1
México: producto interno bruto y participación
del sector financiero, 1960-2004
(millones de pesos de 1993)

Años	PIB			Coeficiente de participación (%) ^a
	Total	Financiero	%	
1960	240 458	6 157	2.56	7.6
1970	472 024	9 557	2.02	28.2
1980	891 085	24 225	2.72	25.1
1982	958 694	25 777	2.69	7.2
1988	958 230	43 895	4.58	29.9
1991	1 093 358	37 239	3.41	40.8
1993	1 155 132	46 388	4.02	46.4
1995	1 131 753	57 566	5.09	48.2
1998	1 334 586	64 640	4.84	47.1
2000	1 475 927	74 486	5.07	44.8
2001	1 475 438	79 857	5.41	49.5
2003	1 507 449	89 894	5.96	51.6
2004	1 570 126	94 493	6.01	51.7

Fuente: el PIB nacional de 1960 a 1995, de Gustavo Garza (2003: 26). A partir de 1998 (www.inegi.gob.mx). La información del PIB de Garza corresponde a la división 8. Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles, y fue ajustada para hacer comparables las series del sistema de viejas y nuevas Cuentas Nacionales. Utilizando el porcentaje de la rama 66 del total de la división 8 de las Cuentas Nacionales, se le aplicó al PIB ajustado para obtener el PIB financiero ajustado de esa manera. El porcentaje de la rama 66 sólo se tiene hasta 1998, por lo que se extrapoló para 2000 y 2001. La variable M4 (menos billetes y monedas) para calcular el coeficiente de participación, de Banco de México, Indicadores Económicos, septiembre de 1982, agosto de 1984 y mayo de 1990 y www.banxico.org.mx.

^aEl coeficiente entre pasivos financieros y producto nacional, o de participación, es la razón porcentual entre M4 (menos billetes y monedas) y el PIB nacional a precios básicos y a precios corrientes; se considera un índice de participación o influencia del sistema bancario en la economía (véase Peñaloza, 1994: 98-100). Los datos de M4 son a diciembre de cada año.

de 6.6% del PIB total, representando el momento culminante del aún exitoso modelo de sustitución de importaciones.

De 1950 a 1980, periodo de auge industrial dentro de la política proteccionista, ocurre una elevada concentración de la población y las actividades económicas en la ZMCM, la cual fue en parte estimulada por transferencias financieras de las regiones pobres hacia la megaurbe. Efectivamente, entre 1950 y 1980 la banca privada captó en promedio 29.9% en la región VII (Distrito Federal y Estado de México), para otorgarle en financiamiento 40.3% del total. En la región VIII (Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo), la más pobre, los depósitos en la banca representaron 4.1% del nacional, pero sólo se le concedió 2.8% del total de financiamiento (González, 1982: 6). En este periodo, por ende, la intermediación financiera promovió la concentración territorial en la región más rica del país, siguiendo el criterio de rentabilidad y recuperación de préstamos.

La expansión económica de los setenta fue estimulada por un creciente déficit del gasto público, pero en la crisis de 1976 intervino la severa recesión de 1973-1975 en los Estados Unidos y los siguientes factores que amenazan la estabilidad de las finanzas: el crecimiento fue básicamente en un sistema bancario concentrado en unas cuantas instituciones; los depósitos eran en buena medida a la vista, por lo que ampliaban la base monetaria y estimulaban la inflación; se elevaba con frecuencia el encaje legal para financiar el déficit gubernamental;⁹ se desalinearon las tasas de interés nacionales con las internacionales, resultando negativas en términos reales, lo que aunado a la libre convertibilidad con un tipo de cambio fijo, estimuló los depósitos en dólares y la salida de capitales (Cidac, 1990: 28-31).¹⁰

La devaluación prevista dos años antes se concreta en agosto de 1976, cuando una crisis cambiaria termina con 22 años de estabilidad del peso y se establece un sistema de flotación de la mone-

⁹ El porcentaje de reserva legal respecto al total de depósitos se eleva de 45 a 63% entre 1972 y 1976 (Cidac, 1990: 31).

¹⁰ Los activos denominados en moneda extranjera aumentaron de 3.3 a 17.5% entre 1972 y 1976, mientras que los nacionales disminuyeron de 25 a 17% del PIB (Cidac, 1990: 30).

da nacional, que en los dos primeros meses se deprecia más de 100% (Tello, 1980: 145 y 164).

A partir de 1976, año de la devaluación, se inicia un importante proceso de fusión de los diferentes organismos que prestaban servicios únicos, gracias a la modificación en 1974 de la ley de instituciones de crédito que crea la figura de la banca múltiple: de dos bancos múltiples que había en 1976, se pasa a 16 en 1977, a 30 en 1979 y a 35 en 1982 (cuadro VI.3). En general, la centralización financiera avanza en los setenta y por una serie de fusiones se reduce el número de bancos de 203 en 1970 a 81 en 1980. El coeficiente de Gini crece de 0.70 a 0.76, reflejando que únicamente cuatro bancos absorben más de 60% del total de los recursos (González, 1981: 4 y 6). El índice de concentración de dos bancos (Banamex y Bancomer) en 1980 es de 48.1%, representando ambos casi la mitad de la banca en México (cuadro VI.3).

El impacto de la crisis financiera se supera por el auge petrolero de los años posteriores, elevándose el PIB financiero a 24 225 millones de pesos y a 73 188 los depósitos bancarios (cuadros VI.1 y VI.2). Por su parte, los activos bancarios en poder del público entre 1977 y 1982 aumentan del 18 al 25% del PIB (Cidac, 1990: 33). Durante este lustro, sin embargo, se acumulan una serie de desajustes macroeconómicos que modificarían drásticamente al sistema bancario mexicano.

Crisis estructural, nacionalización y fusión bancaria, 1982-1991

Este periodo se inicia con el impacto político de la nacionalización de la banca privada, para culminar en vísperas de su privatización a partir de junio de 1991, iniciativa previsible considerando la ideología del grupo de economistas neoliberales que se afianzaron en el poder.

El crecimiento económico derivado del auge petrolero en el segundo lustro de los setenta fue incorrectamente conducido por el gobierno federal, produciendo dos grandes problemas macroeconómicos: 1) insostenible desequilibrio de la balanza comercial que evidenció la sobrevaluación del peso y promovió la fuga de capitales al percibirse su posible devaluación; 2) creciente déficit fiscal

Cuadro VI.2
México: captación financiera de la banca comercial por principales instrumentos, 1959-2003

Año	Total	Depósitos (millones)			Total	Tasa de crecimiento		
		Cheques	Ahorros	A plazo		Cheques	Ahorros	A plazo
(millones de pesos corrientes) ^a								
1959	12	10	2					
1970	46	32	11	3	12.9	11.49	15.35	31.23
1980	366	286	80	n.d.	23	24.32	21.90	n.d.
1982	2 288	464	119	1 705	150	27.35	22.25	n.d.
1988	8 812	5 985	1 173	1 654	25.2	53.15	46.34	-0.51
1991	98 478	72 942	1 950	23 586	124	130.12	18.46	142.50
1993	120 696	88 320	1 740	30 636	10.7	10.04	-5.53	13.97
1995	143 848	98 041	1 517	44 289	9.17	5.36	-6.62	20.24
1998	307 587	201 921	1 267	104 399	28.8	27.23	-5.83	33.09
2000	413 100	293 524	1 353	118 223	15.9	20.57	3.35	6.41
2001	460 964	409 167	1 533	50 264	11.6	39.40	13.29	-57.48
2002	511 237	465 063	1 913	44 261	10.9	13.66	24.78	-11.94
2003	521 364	376 786	3 308	141 270	1.981	-18.98	72.94	219.17

(millones de pesos de 1993)^b

1959	18 432	14 769	3 452	212				
1970	47 024	32 973	11 210	2 840	8.9	7.6	11.3	26.6
1980	73 188	57 205	15 983	n.d.	4.5	5.7	3.6	n.d.
1982	55 815	11 314	2 913	41 588	-12.7	-55.5	-57.3	n.d.
1988	22 268	15 124	2 964	4 179	-14.2	5.0	0.3	-31.8
1991	124 028	91 867	2 456	29 706	77.3	82.5	-6.1	92.3
1993	120 696	88 320	1 740	30 636	-1.4	-1.9	-15.8	1.6
1995	96 123	65 514	1 014	29 595	-10.8	-13.9	-23.7	-1.7
1998	115 896	76 082	477	39 337	6.4	5.1	-22.2	9.9
2000	120 429	85 569	395	34 465	1.9	6.1	-9.1	-6.4
2001	126 283	112 093	420	13 770	4.9	31.0	6.5	-60.0
2002	133 963	121 864	501	11 598	6.1	8.7	19.3	-15.8
2003	125 933	91 011	799	34 123	-6.0	-25.3	59.5	194.2

Fuente: Comisión Nacional Bancaria, Boletín Estadístico, noviembre y diciembre de 1959, núm. 188, tomo XVIII, México, D.F.; 1970 de núm. 312, tomo XXIV, México, D.F.; 1980 de núm. 432, tomo XXIX, México, D.F.; 1982 de núm. 456, tomo XXX. Banco de México, Indicadores Económicos, Dirección de Investigación Económica, 1988, 1991, 1993, 1995, 2000, 2001, 2002 y 2003, con datos de la página web: www.banxico.org.mx.

^a Las cifras son al 31 de diciembre, excepto 1988, 1993, 1998 y 2000, que corresponden al 30 de septiembre.

^b La información a precios de 1993 se calculó con el índice de precios implícitos del PIB (www.inegi.gob.mx).

Cuadro VI.3
México: instituciones de crédito en operación, 1960-2003^a

<i>Años</i>	<i>Bancos múltiples^b</i>	<i>Bancos de depósito</i>	<i>Sociedades financieras</i>	<i>Sociedades hipotecarias^c</i>	<i>Bancos de capital^d</i>	<i>Total</i>	<i>Índice de concentración^e</i>
1960		86	79	21	9	195	36.6
1970		92	81	21	9	203	50.3
1976	2	107	82	25	10	226	
1977	16	57	63	12	9	157	
1978	26	49	35	3	8	121	
1979	30	47	27	3	7	114	
1980	33	26	13	2	7	81	48.10
1981	34	14	11	3	5	67	48.00
1982	35	12	6	1	5	59	48.10
1983	30 ^f	1 ^g	—	—	—	31	
1985	27						
1987							62.00
1988	21						60.70
1990							50.07
1991	19 ^f	1 ^g	—	—	—	20	49.92
1992	22						51.50
1993	27						
1994	31						

1995	33	
1996	31	
1997	27	44.82
1998	23	39.80
1999	20	42.67
2000	20	47.91
2001	20	49.65
2003	23	49.19

Fuente: Miguel Peñaloza Webb (1995), *La conformación de una nueva banca: retos y oportunidades para la banca en México, 1976-1991*, p. 12. Fausto Hernández Trillo y Omar López Escarpulli (2000), *La banca en México, 1994-2000*, México, CIDE, Documento de trabajo núm. 190, 1992-1999, p. 16. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, Boletín Estadístico, octubre de 1981, marzo de 1982, diciembre de 1985 y noviembre de 1988, núms. 492 y 527. Asociación de Banqueros de México, Anuario Financiero de México, 1960, 1970, 1987, 1988, 1990, 1991 y 1992. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Boletín Estadístico, diciembre, 1997-1999, 2000-2003 (www.cnbv.gob.mx).

^a Al 31 de diciembre de cada año.

^b De 1991 a 1999 no incluye filiales del exterior (sólo Citibank, BBVA y Santander por su participación de mercado y adquisición de bancos mexicanos), tampoco bancos públicos ni bancos de muy bajo peso en el mercado. Contiene incluso bancos intervenidos.

^c Contiene las sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda.

^d En 1960 y 1970 se refiere a sociedades de capitalización.

^e Se refiere al porcentaje del total de la captación total en poder de los dos bancos principales: Banamex y BBVA Bancomer. En 1990 se refiere a Banamex y Serfin.

^f Incluye a Banco Obrero, S.A.

^g Citibank NA.

y aumento de la deuda externa.¹¹ La crisis resultante fue en buena medida responsabilidad gubernamental, puesto que muchos de estos factores se derivaron de su incapacidad para detectar con anticipación esta evidente situación que se agravaba con la crisis económica mundial en esos años. Una vez dentro del remolino de la crisis, el gobierno federal implantó la serie de políticas ortodoxas de ajuste macroeconómico en boga, pero todas fracasaron. Con el fin de intentar conservar la rectoría del Estado en la economía, el presidente de la República optó por la nacionalización del sistema bancario mediante decreto del 1o. de septiembre de 1982.¹²

En 1982 el PIB de los Estados Unidos cae -2.5%, pero se recupera en 1983 y 1984, cuando aumenta en 3.6 y 6.4%, estabilizándose a una tasa de 3.0% entre 1985 y 1988 (Talavera y Mariscal, 1989: 21). México, en analogía, decrece su PIB en -0.4% en 1982, pero, a diferencia de lo que ocurre en los Estados Unidos, persiste la inestabilidad económica en 1983 y se acentúa la recesión, por lo que la economía decae -5.0%; aunque se eleva en 3.6 y 2.0 en 1984 y 1985, disminuye -3.2% en 1986. En síntesis, entre 1982 y 1988 el producto decrece -0.01%, por lo que los ochenta se conocen como la “década perdida”, en comparación con los 30 años anteriores en que el PIB tuvo tasas promedio superiores a 6.0%. En el trienio 1988-1991,

¹¹ Un pormenorizado análisis estadístico y analítico del torbellino de acontecimientos económicos y políticos de 1982 puede verse en Tello (1984: 60-127). Como ejemplo de los graves desequilibrios ocurridos puede señalarse que en febrero el peso se devaluó 74% (p. 84); el déficit en la balanza de cuenta corriente fue de 12 544 millones de dólares en ese año (p. 73); únicamente en el primer semestre se fugaron 5 mil millones de dólares y la inflación fue de 30%, además de que la banca extranjera decidió suspender los préstamos al país (p. 98); de febrero a agosto la devaluación había alcanzado alrededor de 300% (p. 101); en los primeros 12 días de agosto la captación bancaria en moneda extranjera (mexdólares) bajó en 94 mil millones de pesos y el Banco de México decretó que se pagaran los mexdólares en pesos, primero a la tasa general y posteriormente a una fijada por las autoridades (p. 103); la Asociación de Banqueros anuncia en un desplegado que no debe acatarse la decisión, y al entrar nuevamente el Banco de México al mercado cambiario la devaluación alcanza 440% (p. 104).

¹² A pesar de que hubo un intento de un paro nacional convocado por el Consejo Coordinador Empresarial, éste no fue apoyado por los empresarios y el 6 de septiembre se abrieron los bancos y el número de clientes que acudieron fue más o menos normal (Tello, 1984: 137). El gobierno siguiente, en agosto de 1993, pagó 111 mil millones de pesos como parte de la indemnización bancaria, además de regresar todos los activos de empresas no bancarias que formaban parte de los activos de los bancos (Carlos Fernández-Vega, *La Jornada*, 3 de abril de 2003).

cuando se acelera el proceso de transformación legal para abrir de par en par las puertas de la economía mexicana al capital multinacional, el PIB aumenta 4.4% anual (Garza, 2003: cuadro 3). Por los dos diferentes momentos que caracterizan el periodo que cubre este inciso, puede subdividirse en dos: 1982-1988 y 1989-1991.

Entre 1982 y 1988 el PIB absoluto de México baja ligeramente en 464 millones de pesos, mientras que el financiero crece en 18 118 millones (70%), mostrando un notable dinamismo de los bancos manejados por el gobierno.¹³ En esos seis años de recesión ocurrió una inflación de 900%, y aunque los depósitos en precios corrientes se elevan de 2 288 a 8 812 millones, en constantes se derrumban de 55 815 a 22 268.¹⁴ La tasa de interés real negativa y la caída del ahorro y su envío al exterior implicaron una desvalorización muy significativa de los depósitos bancarios que a precios constantes se contraen anualmente -14.2%, constituyendo esta destrucción de ahorro uno de los mayores costos de la crisis.

En 1985 se promulga una nueva Ley Orgánica del Banco de México y la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, en las que se establece el monto que el Banco de México puede prestar al gobierno federal, así como su relación con los nuevos bancos públicos. Se consideró necesario reducir su número para que generaran las economías de escala de los dos bancos más grandes, transformándose todos en banca múltiple: de las 59 instituciones bancarias que existían en 1982, año de su nacionalización, se fusionaron las más pequeñas con las grandes, y disminuyeron a 20 en 1991, además de las siete instituciones existentes de la banca de desarrollo (cuadro VI.3; Peñaloza, 1994: 12).¹⁵ La estructura resultante presentaba aún bancos nacionales, multirregionales y regionales, pero, a pesar de esta reagrupación, no fue posible eliminar la alta centralización: Banamex y Bancomer man-

¹³ Tanto en rendimientos sobre capital como sobre activos, se observa que para el periodo 1986 a 1991 los bancos públicos mexicanos superaron a los japoneses y estadounidenses (Peñaloza, 1994: 136).

¹⁴ Entre 1982 y 1991 el número de cuentas de cheques aumenta de 2.0 a 3.5 millones, pero las de ahorro disminuyen de 25.1 a 15.5 millones y las inversiones a plazos de 4.8 a 2.5 millones (Peñaloza, 1994: 144).

¹⁵ Se excluyen el Banco Obrero y el Citibank (que era únicamente de depósitos). Las instituciones que se fusionaron y las que se liquidaron pueden verse en Peñaloza (1994: 13).

tuvieron su participación en casi 50% de los depósitos totales (cuadro VI.3; Cidac, 1990: 38).

Entre 1988 y 1991, último trienio de los bancos nacionales, mientras el PIB total crece 4.5%, el financiero baja -5.3%, reduciendo su participación a 3.4% (cuadro VI.1). Sin embargo, los depósitos totales se elevan más de 550%, recuperándose parcialmente la confianza en el sistema bancario (cuadro VI.2). Como corolario, el coeficiente entre los pasivos financieros y el producto nacional aumenta de 30.2 a 40.8%, valor sólo superado en 1995.¹⁶ No se tiene información para este quinquenio, ni hasta el fin del periodo analizado, de las transferencias regionales de recursos financieros por medio del sistema bancario. No obstante, como se muestra más adelante, la concentración del PIB financiero en la ZMCM es mayor que la de los depósitos bancarios, lo cual permitiría continuar favoreciendo a la capital de la república, como ocurrió en los años ochenta.

Privatización, quiebra y banca trasnacional hegemónica, 1991-2003

En mayo de 1990 se modifican los artículos 28 y 123 de la Constitución para permitir la privatización del sistema de bancos públicos y en septiembre se crea un Comité de Desincorporación Bancaria (Ortiz, 1994: 87 y 223). Mediante una serie de acuerdos para la desregulación bancaria, además, se elimina el encaje legal y se liberan las tasas de interés, disposiciones acordes con la apertura de la economía del país al mercado global desde una perspectiva neoliberal.¹⁷ Del 10 de junio de 1991 al 6 de julio de 1992 se vende

¹⁶ Este valor es muy bajo, pues en Japón es superior a 150% y en los Estados Unidos es de alrededor de 80% (Peñaloza, 1994: 99). Cuanto más alto sea el coeficiente, más se ahorra en el país.

¹⁷ Una apología detallada de este proceso puede verse en Ortiz, 1994: caps. II, III y IV (pp. 41-100). Sin embargo, Ortiz claramente señala que la razón de privatizar no era porque el Estado "... no hubiese sido un eficaz administrador, pues su gestión estaba acreditada a lo largo de los años...", sino para "... no canalizar fondos públicos adicionales para la inevitable capitalización y modernización de las instituciones bancarias" (p. 72). Una opción más razonable desde una perspectiva nacional hubiera sido dejar algunos bancos públicos. En Brasil, por ejemplo, de los 119 bancos que había en 2000 se dividen en 16 públicos, 104 privados nacionales

un paquete de 18 bancos, por los que el gobierno “obtiene” 12 mil millones de dólares, correspondientes a 3.5 veces el valor en libros (Hernández y López, 2000: 2).¹⁸ En los Estados Unidos y en Europa el precio de un banco sería de alrededor de 2.2 veces dicho valor, por lo que los bancos mexicanos, al parecer, se vendieron en términos favorables para el gobierno (Kessler, 1999: 93).¹⁹ La idea original era proteger al sistema bancario privatizado de la competencia exterior, por lo que el capítulo 14 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) estableció límites estrictos a la participación extranjera en los bancos (Kessler, 1999: 94).

La desregulación y privatización bancaria, según uno de los funcionarios ejecutantes, fue para generar “... una mayor competencia entre los intermediarios bancarios y los no bancarios, lo que propició una reducción del margen financiero y un aumento en la eficiencia de los intermediarios” (Ortiz, 1994: 46). La realidad, sin embargo, contradice este planteamiento, pues los bancos privados se han desempeñado con muy escaso profesionalismo y responsabilidad, en especial los de nueva creación, que hicieron que se elevara a 33 el número de bancos múltiples en 1995 (cuadro VI.3).²⁰ Se ha concluido que el proceso de privatización bancaria fue muy desequilibrado, pues no se proporcionó la infraestructura requerida para que los bancos desempeñaran sus funciones con seguridad

y 71 extranjeros. Del total de activos, 24.3% eran de los públicos, 42.6% de los privados nacionales y 33.1% de los extranjeros (Banco Central do Brasil, 2001: 5). En Argentina los bancos públicos representan 30.1% de los activos, 7% los 18 privados nacionales y 51.2% los extranjeros (Amado, 2000: 7).

¹⁸ En agosto de 1983 se pusieron en circulación Certificados de Aportación Patrimonial (CAP), que sus propietarios utilizaron como “... medio de pago ocho años después para hacerse de los bancos del Estado” (Carlos Fernández-Vega, *La Jornada*, 3 de abril de 2003). Al parecer, el gobierno no obtuvo en efectivo todo el monto de la venta.

¹⁹ Las ofertas de los postores de los bancos probablemente auguraban un buen futuro a las instituciones bancarias por la desregulación financiera previa, el hecho de que los bancos públicos eran rentables y habían sido saneados, así como la euforia sobre el crecimiento futuro de México en los primeros años del gobierno de Salinas de Gortari. Finalmente, aunque no menos importante, fue el compromiso político de proteger al sector bancario de la competencia internacional (Kessler, 1999: 93 y 95).

²⁰ Aún 12 años después, en 2004, este mismo funcionario, ahora como gobernador del Banco de México, acusa a los banqueros de “... cobrar altas comisiones por la prestación de sus servicios, y advirtió que si las tarifas no bajan, el instituto central intervendrá para regularlas” (*Reforma*, 20 de marzo de 2004: 1).

y solidez, ni se consideró el desarrollo de un mercado de capitales, por lo que las empresas siguieron dependiendo de créditos de corto plazo; tampoco se establecieron otras precondiciones clave para una correcta liberalización financiera, como regulaciones preventivas, supervisión y aplicación de las normas, así como un marco judicial y legal moderno y justo. Como si esto no bastara, a lo anterior se le agrega "... la profunda cultura del no pago y el comportamiento ético dudoso de algunos de los 'nuevos banqueros' ..." (Montes-Negret y Landa, 2001: 242-243).

Inicialmente todo parecía marchar bien. Entre 1991 y 1993 el PIB financiero creció al 11.6% anual y el total al 2.8%, pero el coeficiente entre pasivos financieros y producto nacional declina de 40.8 a 31.4%, mostrando una menor captación de ahorro para financiar la inversión productiva (cuadro VI.1). No obstante, en 1992 la rentabilidad de Banamex y Bancomer más que duplicó a la de los grandes bancos estadounidenses (Kessler, 1999: 98).²¹ Las instituciones financieras en México eran muy rentables desde una limitada perspectiva microeconómica, pero como servicios generales de la producción incumplían su función de promover el desarrollo económico.

El presupuesto público más balanceado con menores necesidades de créditos bancarios, la desregulación financiera, así como la protección de las instituciones bancarias privadas en los primeros años de funcionamiento, permitió que prestaran más a los negocios y personas (Kessler, 1999: 98). Sin una práctica adecuada de análisis de riesgos, extendieron sus financiamientos en tarjetas de crédito a los consumidores y en préstamos a los negocios. Pronto la cartera de créditos incobrables creció exponencialmente, elevándose de 3 578 millones de pesos en 1991 a 17 364 en mayo de 2004 (Kessler, 1999: 100).²² Aún antes de la crisis del peso de diciembre de 1994, "... la tasa de incumplimiento amenazaba la estabilidad del sector bancario" (Kessler, 1999: 98).

²¹ Los bancos en México imponen altísimas tasas de interés en sus préstamos (activas) y pagan a los ahorradores tasas muy bajas (pasivas), siendo la diferencia entre ambas de más de 500%. Los altos márgenes de intermediación son unánimemente reconocidos, aunque algunos funcionarios públicos lo atribuyen a la falta de una adecuada reforma al sistema judicial que hace que los juicios sean "... impredecibles, plagados de corrupción, largos y costosos" (Gil Díaz, 2003: 8).

²² El índice de morosidad de los préstamos bancarios se elevó de 5.5 a 12.6 entre 1992 y 1995 (Hernández y López, 2000: 15).

El marco macroeconómico donde operaban los bancos se caracterizó, una vez más, por dos grandes desajustes que demuestran los desequilibrios estructurales del paradigma neoliberal en su versión mexicana: 1) la sobrevaluación del peso, y 2) el gran déficit en cuenta corriente (Sachs *et al.*, 1995: 4). La primera se estimaba en alrededor de 25%, mientras el segundo sumó la astronómica cifra de 48 billones de dólares en 1992 y 1993. Sin embargo, esto último se cubrió con un flujo de inversión extranjera de 57 billones de dólares en esos dos años. El levantamiento armado del EZLN en Chiapas en 1994 y los asesinatos de Luis Donaldo Colosio y de Francisco Ruiz Massieu en ese año, produjeron una drástica reducción de la inversión extranjera y el déficit de balanza de pagos se saldó con las reservas internacionales, que cayeron 83% hasta septiembre de 1994 (Sachs *et al.*, 1995: 8). Era evidente que desde 1993 se requerían ajustes en la política monetaria que, de haberse efectuado con oportunidad, habrían evitado el pánico de fines de 1994 que terminó en la fuerte devaluación del peso y la quiebra del sistema bancario (Sachs *et al.*, 1995: 2). El paquete de rescate de 52 billones de dólares del gobierno estadounidense y del FMI en febrero de 1995 evitó la declaración de una moratoria en el pago de la deuda y restableció la confianza en la economía mexicana (Sachs *et al.*, 1995: 24).²³

En 1995, como resultante, se produjo un gran viraje en la evolución del sistema bancario por el monumental rescate que emprendió el gobierno federal de México mediante un programa de capitalización temporal y luego la compra de cartera vencida mediante pagarés del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa). El rescate bancario iniciado desde 1995 terminó sus operaciones de saneamiento hacia agosto de 1998, cuando sus pasivos se estimaron en 549 400 millones de pesos, alrededor de 67 mil millones de dólares (Carrada-Bravo, 1998: 14-15), cifra que consti-

²³ Aunque el rescate bancario mediante el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) evitó la quiebra del sistema bancario, se ha concluido que "... ha fallado para mejorar la viabilidad del sector financiero o su capacidad de intermediario financiero. En particular, la transferencia de más de 30 billones de dólares para cubrir los malos préstamos de los balances bancarios tuvo poco efecto en enfrentar los problemas fundamentales del sector bancario" (Elizabeth McQuerry, 1999). Particularmente, "el mejoramiento de la posición financiera de los bancos, sin embargo, no ha resultado aún en la reasunción de su función de intermediación en términos reales" (Montes-Negret y Landa, 2001: 250).

tuye más de cinco veces el monto recibido por la privatización de las 18 instituciones bancarias. En diciembre de 1999 estos pasivos se elevaron por la capitalización de intereses a 725 mil millones (Hernández y López, 2000: 8). En diciembre de 2003 la cifra creció a un millón de millones, esto es, 91 170 millones de dólares (*La Jornada*, 21 de enero de 2004).²⁴ El rescate bancario implicó una reordenación de las instituciones financieras cuyo número se reduce a 20 en 1999, cifra que se eleva a 23 en 2003 (cuadro VI.3).

Este capítulo no se propone analizar las características del rescate bancario, pero evidentemente éste representa un insoporrible lastre para el desarrollo económico del país. El pago de los bonos del Fobaproa y de la deuda gubernamental externa e interna impedirá concretar el diseño de un modelo de desarrollo económico nacional por la imposibilidad de realizar la inversión en ciencia y tecnología e infraestructura que el aparato productivo y la población requieren.²⁵

La competitividad del país se deteriora sistemáticamente en los últimos años, pasando del lugar 29 en 1994 al 31 en 2000 dentro de un conjunto de 47 países (en infraestructura se encuentra en la posición 40). En 2002 el declive de la competitividad mexicana se acentúa, bajando cinco posiciones hasta el rango 40 en el nivel general y al 46 según infraestructura, entre un conjunto de 60 países. En 2004 el deterioro en la competitividad es alarmante y en el nivel general el país se derrumba al lugar 52, mientras que en infraestructura lo hace al 58, superando sólo a Filipinas e Indonesia (www.imd.ch; World Competitiveness Yearbook).²⁶

²⁴ Esto equivale a 750% de lo recibido por la privatización de los bancos en 1992, por lo que no fue posible que la desincorporación permitiera dedicar los recursos de la nación a otras áreas prioritarias, como quiso justificarse en el momento de la venta.

²⁵ México se encuentra en último lugar, dentro de los 30 países miembros de la OCDE, según porcentaje del PIB que invierten en ciencia y tecnología, pues gasta solamente 0.3% en 2002. Muy por arriba se encuentran Suecia con 4.3%, Finlandia con 3.5%, Japón con 3.0%, los Estados Unidos con 2.7% y Alemania con 2.5% (*Reforma*, 31 de enero de 2004).

²⁶ El nivel de competitividad estimado por el Institute for Management Development, con sede en Suiza, considera cuatro grandes factores de competitividad: desempeño económico, eficiencia gubernamental, eficiencia empresarial e infraestructura. Cada uno de estos elementos los subdivide en 5 subfactores que comprenden 323 criterios específicos (véase www02.imd.ch; Methodology and principles of analysis).

La monumental cifra del rescate de los bancos no los capitalizó suficientemente, pues aún representando los bonos del Fobaproa alrededor de 20% de sus activos, sus propietarios se vieron imposibilitados de aportar el capital adicional que se requería. En diciembre de 1998 se aprueba una nueva legislación bancaria que sustituye al Fobaproa por el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), además de permitir la total participación de inversionistas foráneos dentro de los bancos mexicanos para resolver el problema de la subcapitalización o insolvencia (Montes-Negret y Landa, 2001: 244).

Con este cambio legal, el sistema bancario se queda pronto casi totalmente en manos de bancos extranjeros, principalmente de los Estados Unidos, España e Inglaterra. Si en 1994 únicamente 1.4% de los activos bancarios eran extranjeros, en 2000 la cifra se eleva a 50% (Montes-Negret y Landa, 2001: 254). En mayo de 1997 Santander adquiere Banca Serfin y, en mayo de 1999, el Banco Mexicano y 20% de Bital; en agosto de ese año Citibank compra Banca Confía; BBVA absorbe al Banco Mercantil Probusa y a Bancomer en junio de 2000 —del cual Bank of Montreal ya era un importante accionista—, y en marzo de 2000 Nova Scotia Bank adquiere Inverlat; en mayo de 2001 Citibank compra Banamex en 12 500 millones de dólares, con lo que sube a 83% el control de los activos bancarios por instituciones extranjeras (*La Jornada*, 18 de mayo de 2001). Finalmente, en 2003 Bital se incorpora al HSBC y en 2004 empieza a operar bajo el nombre del grupo inglés.

Dentro de los bancos principales, únicamente Banorte permanece en manos de empresarios nacionales y México se convierte en uno de los países del mundo con mayor capital extranjero en su sistema bancario (Bubel y Skelton, 2002: 18).²⁷ En marzo de 2004 BBVA hizo una propuesta pública para comprar las acciones de Bancomer en manos de mexicanos, pagando 3 896 millones de dólares y elevando su participación al 97.8% del total. Con este movimiento los bancos extranjeros representan 92% del total de activos del sector (Zúñiga *et al.*, 2004).²⁸

²⁷ Interacciones, Banco Azteca e Inbursa, bancos relativamente pequeños, son también propiedad de mexicanos. Ésta es la razón por la que en marzo de 2004 la Asociación de Banqueros de México cambia su nombre por Asociación de Bancos de México.

²⁸ Entre 2000 y 2003 los grupos financieros internacionales Citigroup, Scotia-

Con la casi total reconversión del sistema bancario en extranjero, entre 1995 y 2003 el PIB del sector financiero se eleva en 5.7% anual, mientras el total nacional aumentó en 3.6%, por lo que su participación crece de 5.1 a 6.0% y su coeficiente de participación de 48.2 a 51.6% (cuadro VI.1). Por su parte, el sistema bancario localizado en México elevó el total de sus depósitos entre 1995 y 2003 a una tasa de 3.4% (cuadro VI.2), evidenciando crecientes ganancias bancarias dado el diferencial con la tasa de 5.7% del PIB financiero, esto es, su valor agregado. Adicionalmente, la centralización en los dos principales bancos aumenta de 44.8% en 1997 a 49.2% en 2003, tendiendo a consolidar un mercado con un fuerte carácter duopólico (cuadro VI.3).

Es prematuro determinar las perspectivas futuras de este nuevo sistema bancario trasnacional, pero si no logra cumplir su función primordial de ser un servicio general de la producción promotor de la inversión productiva, todas las reformas y el monumental costo del rescate en 1995 habrán sido infructuosos.²⁹ Existe alguna información parcial de las transferencias regionales vía mecanismos del sistema bancario en los años noventa, la cual avala parcialmente que, orientados por criterios de rentabilidad, los intermediarios financieros tenderán a favorecer a las zonas metropolitanas donde se concentran las actividades económicas más dinámicas y los estratos de población con mayores ingresos. Así, mientras entre 1993 y 1997 la ZMCM (Distrito Federal y Estado de México) tenía mayor captación que crédito del sistema bancario, a partir de 1998 la relación se invierte y en 2000 capta 54.4% y re-

bank, BBVA y Santander tuvieron utilidades de 8 519 millones de dólares, que representan 58% del total de la inversión realizada en la adquisición de los bancos (*Reforma*, Víctor Ortiz, 12 de febrero de 2004). Ante el derrumbe del modelo de desarrollo nacional surgido de la Revolución Mexicana, los grupos gobernantes que toman el poder en los noventa han facilitado la entrega incondicional del país al capital trasnacional. El resultado final de este experimento es aún incierto, pero no ha conducido a un desarrollo económico sostenido.

²⁹ El sistema bancario en México, en manos extranjeras, sigue sin cumplir el papel de intermediario para promover la inversión productiva y el desarrollo económico. Hasta el tercer trimestre de 2003, 73% de sus ganancias se derivan de los intereses que reciben del Fobaproa (*Reforma*, 3 de marzo de 2004). Han acabado como instituciones “rentistas” que viven de pagos gubernamentales. En este sentido, en parte, se puede entender que “la extranjerización de los bancos es uno de los más graves errores históricos que hemos cometido en el país” (Jesús Silva Herzog, *La Jornada*, 4 de marzo de 2004).

cibe créditos por 68.5%, siendo la metrópoli ampliamente favorecida por el sistema financiero (Figueroa, 2006: 271).

En el inciso siguiente se analizarán las tendencias en la distribución territorial de la banca en naciones desarrolladas y subdesarrolladas para determinar los niveles diferenciales de la concentración espacial del sistema financiero. En la parte final del capítulo se determina la magnitud de la concentración espacial en la Ciudad de México para contrastarla con otros países del mundo, en un intento de determinar la existencia de posibles leyes tendenciales de dicha concentración en el sistema capitalista.

CONCENTRACIÓN FINANCIERA: METRÓPOLIS GLOBALES, MEGAURBES Y CIUDAD DE MÉXICO

El rango de servicios generales de la producción que adquieren los bancos se deriva de que son indispensables para el funcionamiento del aparato productivo en su conjunto, así como por ser depositarios del ahorro social. Por ende, sus actividades constituyen una alta responsabilidad social, e independientemente de que sean públicos o privados, deben estar estrechamente supervisados por las autoridades correspondientes. Se trata de garantizar que sus ganancias dependan del servicio que prestan al resto de las actividades económicas, y no de "... la manipulación de los recursos del capital" (Wood, 1991: 69).

Interesa en este apartado considerar los niveles de concentración de las actividades financieras en una o en unas cuantas metrópolis de países desarrollados y subdesarrollados con dos propósitos: 1) como punto de referencia para el análisis de su concentración en la Ciudad de México, y 2) para apoyar la hipótesis que plantea la existencia de una tendencia general del capitalismo hacia la concentración espacial de los servicios al productor y, en mayor grado, de los financieros. Se presenta la distribución del capital bancario dentro de la jerarquía de ciudades mundiales, para luego considerar su concentración en las metrópolis en el seno de las naciones.

Ciudades mundiales y megaurbes como centros financieros

La culminación de la industrialización de los países desarrollados en la primera parte del siglo xx y su posterior *servicialización*³⁰ transformó a estas naciones en sociedades con grandes metrópolis en cuya cúspide se ubica la ciudad terciaria global. Efectivamente, desde los años sesenta surge una clara desconcentración manufacturera con el relativo desmantelamiento de las metrópolis industriales en los Estados Unidos e Inglaterra, como Detroit, Chicago, Nueva York, Londres, Manchester y Liverpool —en los ochenta también en Japón y otros países europeos—, que trasladan los procesos productivos intensivos en mano de obra hacia algunos países del Tercer Mundo (Brasil, México, Argentina, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia y Tailandia, entre otros).

La crisis de la deuda externa en los años ochenta en varias naciones de “nueva industrialización” y la caída de los precios internacionales de los bienes primarios fue en parte neutralizada por la inversión extranjera directa, principalmente de las grandes corporaciones y bancos multinacionales.³¹ La globalización avanza impulsada por la expansión financiera a escala planetaria, siendo que los recursos de los corporativos bancarios como porcentaje del PIB mundial aumentan de 6.0 a 31.9% entre 1970 y 1989 (Cook y Kirkpatrick, 1997: 59).

Desde inicios del siglo xx Patrick Geddes bautizó a las grandes urbes del primer mundo como ciudades mundiales, siendo caracterizadas en los sesenta como los principales centros de poder político y comercialización de productos en el mercado internacional. Para esto disponían de los aeropuertos y las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), lo que les permite ser

³⁰ Si al proceso de revolución industrial se le ha denominado industrialización (de industria > industrial > industrialización), con el mismo razonamiento lingüístico a la revolución de los servicios se le puede llamar *servicialización* (de servicio > servicial > servicialización) (véase Garza, 2000: 178).

³¹ A mediados de los años noventa existían 40 mil corporaciones transnacionales que controlaban 180 mil subsidiarias en el extranjero con ventas conjuntas de más de 6 trillones de dólares (Knox, 1997: 19). De esta suerte, muchas de las “exportaciones” de los países emergentes son ventas internas de las multinacionales, las cuales aumentaron su participación en las ventas totales de esas empresas de 25% en 1977 a 32% en 1989 (Cook y Kirkpatrick, 1997: 58).

también los mayores centros bancarios y financieros, así como de muchos servicios especializados (Hall, 1977: 1-2).

Saskia Sassen analiza la función que desempeñan Nueva York, Londres y Tokio como centros de alta concentración de las actividades financieras y de servicios especializados. Para situar estas urbes en una jerarquía más amplia, considera las 12 ciudades con mayor actividad financiera (Sassen, 1991: 175). Por los ingresos bancarios que concentran en 1986 se pueden constituir tres grupos: Tokio, Nueva York y Londres, con 6.4, 5.7 y 2.9 trillones de dólares, respectivamente, serían las ciudades globales de primer orden; París, Osaka y Frankfurt, con 1.7, 1.3 y 1.0 trillones serían las de segundo orden; finalmente, como ciudades globales de tercer orden estarían Zurich, Ámsterdam, Basilea, Hong Kong, Los Ángeles y Montreal. Sin embargo, si se consideran los activos bancarios, se excluyen Basilea, Los Ángeles, Zurich y Montreal y entran Munich, Nagoya, San Francisco y Kobe.³² Con cualquier variable financiera, dentro de las cinco primeras ciudades se encuentran Tokio, Nueva York, Londres, París y Osaka.³³

Hay que diferenciar a las ciudades globales o mundiales que controlan los circuitos capitalistas de todo el planeta, de las 50 megaciudades con más de ocho millones de habitantes, según han sido definidas por las Naciones Unidas (Lo y Yeung, 1998: 7). Se estima que 18 de éstas crecerán en más de tres millones de personas cada una de 1996 a 2010, las cuales absorberían 76% del total del incremento poblacional de las 50 megaurbes. Todas ellas se localizan en países en desarrollo, principalmente en Asia, mientras que en América Latina se encuentra la Ciudad de México con un aumento de 3.9 millones, São Paulo con 3.3 y Lima con 3.1 millones (Garza, 2000: 319). Dados los propósitos de este capítulo, interesa circunscribirse a su función como centros financieros y determinar, en los casos de ciudades mundiales y megaciudades en que sea posible, los niveles de concentración que presentan sus actividades financieras respecto a los valores nacionales.

³² Kobe forma parte de la zona metropolitana de Osaka y los activos de las dos suman 664.7 billones de dólares, que superan los 659.3 de París, con lo que la zona se convierte en la tercera más importante según esta variable.

³³ A la conurbación de Osaka y Kobe se le agrega Kyoto, por lo que su importancia como zona metropolitana es mayor (wikipedia.org/osaka-kobe-kyoto).

Las ciudades globales se localizan, obviamente, en los países desarrollados que concentran los grandes flujos del comercio internacional, la inversión extranjera directa, los préstamos internacionales y el mercado de divisas. Los cinco países con mayor inversión extranjera directa entre 1981 y 1988 son los Estados Unidos, con 21.4% del total mundial; Reino Unido, con 21.3; Japón, con 16.5; Alemania, con 8.4, y Francia, con 7.2%. El flujo absoluto de este capital financiero móvil aumenta de 71 billones de dólares entre 1961 y 1970 a 567 billones de 1981 a 1988 (Meyer, 1998: 426). Estas cinco naciones son las grandes exportadoras e importadoras de bienes y servicios, incluyendo las transacciones en divisas, por lo que es natural que las ciudades que indiscutiblemente fungen como nodos financieros mundiales sean Nueva York, Londres y Tokio, a las cuales les siguen París, Frankfurt y Osaka, todas pertenecientes a los cinco países antedichos. Los bancos de otras naciones que pretendan operar mundialmente, necesitan asociarse con los establecidos en las ciudades globales o abrir sucursales en ellas, lo mismo que los corporativos internacionales. En estas megaurbes financieras se dispone de la más sofisticada infraestructura de fibra óptica indispensable para operar los sistemas telemáticos de las supercarreteras informáticas. Constituyen la cúspide de una jerarquía de metrópolis financieras en formación que subordinan urbes de segundo y tercer orden, entrelazándose para cubrir todo el planeta (Meyer, 1998: 429).

Los enfoques para identificar un sistema mundial de ciudades se pueden agrupar en cuatro: 1) ciudades que concentran los corporativos de las grandes multinacionales; 2) jerarquía urbana según los requerimientos de la nueva división espacial del trabajo; 3) sistema metropolitano derivado de la distribución de los servicios al productor en la economía mundial, y 4) ordenamiento de las ciudades según importancia como centros financieros internacionales (Beaverstock, Taylor y Smith, 1999: 446-449).

Siguiendo los dos últimos, se ha propuesto una jerarquía urbana considerando el número de oficinas en una serie de servicios corporativos: contabilidad, publicidad, financieros y legales. Con base en la información de las oficinas en 150 ciudades se determinaron tres estratos de urbes: superiores, primarias y secundarias. En servicios contables se identificaron 13 ciudades superiores,

38 primarias y 27 secundarias (78 en total); en publicidad fueron 67, de las cuales 8 son de nivel superior, 28 primarias y 31 secundarias; en servicios financieros se tienen 68 distribuidas en 10, 30 y 28, respectivamente;³⁴ por último, en servicios legales se tienen 11, 28 y 31, en ese orden. Adicionalmente, combinando las cuatro características se detecta una jerarquía de 10 ciudades superiores denominadas Alfa, 10 primarias o Beta, y 35 secundarias o Gamma (Beaverstock, Taylor y Smith, 1999: 450-456). En los cuatro tipos de servicios y en la clasificación general, la Ciudad de México se encuentra dentro de las ciudades primarias. Por la información utilizada, es obvio que la clasificación refleja básicamente la distribución del mercado de los servicios al productor, más que el comando de su gestión y la capitalización de las ganancias.³⁵

Desde una perspectiva histórica, los primeros centros del capital financiero fueron las ciudades italianas medievales de Venecia y Florencia, siendo esta última la que proveía el florín, la moneda europea más estable. Para el siglo xvii Ámsterdam se había apoderado de la supremacía mediante su banca central y su mercado de valores. En Inglaterra, país precursor de la Revolución Industrial, en los siglos xviii y xix Londres tomó la delantera (*The Economist*, 1992: 3).

Ante la pujanza industrial registrada en los Estados Unidos en los albores del siglo xx y los estragos ocasionados por la Primera

³⁴ Las 10 ciudades financieras superiores fueron Frankfurt, Hong Kong, Londres, Milán, Nueva York, París, San Francisco, Singapur, Tokio y Zurich; las 30 primarias: Bangkok, Beijing, Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Ginebra, Houston, Jakarta, Johannesburgo, Kuala Lumpur, Labuan, Los Ángeles, Luxemburgo, Madrid, Manama, Manila, Ciudad de México, Miami, Montreal, Moscú, Bombay, Praga, São Paulo, Santiago, Seúl, Shanghai, Sydney, Taipei, Toronto y Varsovia; las 28 secundarias: Abu Dhabi, Ámsterdam, Barcelona, Boston, Bratislava, Bruselas, Budapest, El Cairo, Chicago, Colombo, Dallas, Dubai, Dublín, Edimburgo, Glasgow, Estambul, Lima, Lisboa, Lyon, Melbourne, Montevideo, Munich, Nueva Delhi, Osaka, Río de Janeiro, Roma, Terán y Viena.

³⁵ Dentro del mismo proyecto se procesó, mediante la técnica de componentes principales, la información de las oficinas de los corporativos de negocios internacionales, pero tiene la misma limitación de la información y presenta exactamente la misma jerarquía de 55 ciudades globales en tres estratos (Taylor y Walter, 2001: 23-47). Otra jerarquización parte de datos de las bolsas de valores de 43 ciudades cuya mayoría "... ha sido identificada en la literatura como ciudades mundiales" y mediante la técnica del análisis de conglomerados (*cluster analysis*) determina tres niveles de ciudades para 1980, cuatro para 1990 y siete para 1998. La Ciudad de México se ubica en el nivel tres en los dos primeros años y en el cinco en el último (Poon, 2003: 135-156).

Guerra Mundial en Europa, Nueva York comenzó a desplazar a Londres como primer centro financiero mundial y después de la Segunda Guerra Mundial lo superó. En los ochenta surge Tokio, mientras que Londres reactiva sus actividades financieras, compitiendo ambas con Nueva York por el primer puesto (*The Economist*, 1992: 3).

En general, Nueva York, Tokio y Londres son los centros principales en préstamos bancarios internacionales, transacciones en la bolsa de valores y en el mercado de divisas. Después de ellos se encuentran las ciudades de Frankfurt, París, Hong Kong, Singapur y Zurich (*The Economist*, 1992: 4).

Concentración espacial del capital financiero en naciones desarrolladas

Una vez conocida la jerarquía de las principales ciudades del mundo según servicios corporativos y financieros, interesaría determinar el nivel de concentración territorial que observan las actividades bancarias de las principales ciudades globales, megaurbes y algunas otras metrópolis en el interior de cada país. En este inciso se verá la situación en los países desarrollados y en el siguiente la de algunos latinoamericanos.

Nueva York, Estados Unidos. En 1830 las regiones de Nueva Inglaterra y el Atlántico medio concentraban 86% de los bancos y 72% del capital financiero del país (HM Treasury, 2003: 87). Posteriormente, en el siglo xx, los Estados Unidos establecen una concentración policéntrica en Nueva York y Chicago, en la zona del Atlántico (más Boston y Filadelfia), y Los Ángeles y San Francisco en el Pacífico. En términos del manejo de fondos de inversión institucional, puede observarse cómo las finanzas se dispersan en distintas ciudades. Nueva York absorbe 33% del total de las 10 urbes más importantes, Boston 26%, San Francisco 10%, y Los Ángeles 8%, sumando las cuatro 77% del total (HM Treasury, 2003: 88-89). Chicago, por su parte, se caracteriza por su mercado de futuros desde mediados del siglo xix, y en los setenta del xx controlaba 100% del mercado mundial, pero redujo a 60% su participación en 1991 (*The Economist*, 1992: 10).

En 1970 sólo Nueva York controlaba casi 30% de los depósitos de los bancos comerciales (Noyelle y Stanback, 1983: 223). En 1992, según la PEA, la urbe de hierro representaba únicamente 6.8% del total de los trabajadores de los Estados Unidos, pero 11.5% de ellos en los servicios avanzados al productor y 13.8% del personal ocupado en instituciones financieras. Para 1997 esta última cifra aumenta a 15.8% (Grajales, 2001: cuadro 3). Suponiendo que Boston, San Francisco y Los Ángeles guarden la misma proporción con Nueva York que en los fondos de inversión institucional antes señalados, las cuatro urbes tendrían 37% de la PEA financiera en los Estados Unidos en 1997. Considerando que concentran las instituciones con mayor productividad, en términos del PIB se tendría una concentración policéntrica en cuatro ciudades norteamericanas de algo más de 40% del valor de las actividades financieras. Entre la mayor concentración neoyorquina en sectores específicos está el personal que trabaja en bancos extranjeros, que eleva su participación nacional de 70.9 a 82.1% entre 1992 y 1997. El número de sucursales de bancos internacionales en el estado de Nueva York es de 254 de 543 en el país (47%) en 1987, pero concentran más de 75% de sus activos (Key y Terrell, 1989: 191 y 192). Igualmente, en actividades como corredores y agentes de valores y comercialización de valores y bienes la participación nacional es elevada: 34.0 y 45.8% en 1997, respectivamente (Grajales, 2001: cuadro 3).

Londres, Inglaterra. En el Reino Unido la Revolución Terciaria revierte la desconcentración manufacturera fuera del Gran Londres, que se convierte en la ubicación central de los servicios, principalmente los del productor. La región sureste de Inglaterra eleva la concentración de oficinas generales de las 1 000 más grandes empresas de 58.6% en 1972 a 62.2% en 1977, estando más concentradas las comerciales y de servicios que las manufactureras (Howells y Green, 1988: 141). La megalópolis londinense absorbe 46% del incremento en el empleo de los servicios al productor de 1978 a 1981, cifra que eleva a 49% en seguros, banca y finanzas.

En los noventa, únicamente Londres concentra 271 (54%) de las 500 mayores empresas del Reino Unido (Williams, 1997: 220). Las actividades bancarias y de finanzas representan 44.8% de la producción de la ciudad, siendo el principal sector económico,

seguido por comercio y hoteles con 23.7% y en tercer lugar por las manufacturas (Williams, 1997: 223). Aunque Londres absorbe únicamente algo más de 15% del PIB del Reino Unido es, indiscutiblemente, junto con Nueva York, el principal centro financiero mundial. En 2000 existen 539 oficinas de bancos extranjeros localizadas en la capital inglesa, más que en cualquier otra ciudad, y concentra 70% del mercado mundial primario y secundario de bonos internacionales, 65% de los ingresos en acciones extranjeras y 32% del cambio de divisas. En parte por estas razones, 33% de los corporativos mundiales que tienen oficinas generales en Europa se ubican en Londres (www.lfc.co.uk).

En términos de PEA, el Gran Londres eleva su participación nacional en servicios avanzados al productor de 26.0 a 26.5% entre 1991 y 1996, y en servicios financieros totales de 30.6 a 33.2%. Absorbiendo un tercio del personal ocupado y considerando que tiene las firmas bancarias con mayores coeficientes de valor agregado por trabajador, es muy seguro que en términos del PIB supere fácilmente 40% del total nacional. Adicionalmente, en actividades auxiliares bancarias y en correduría de valores representa 67.0 y 75.7% en 1991, magnitudes que reduce a 65.9 y 69.0% en 1996, pero se mantienen altamente concentradas (Grajales, 2001: cuadro 3).

Tokio, Japón. La Zona Metropolitana de Tokio (ZMT), con 26.4 millones de personas en 2000, es la urbe más grande del mundo. Esta cifra representa 20.8% de la población total de Japón y 26.5% de su población urbana. La segunda ciudad japonesa es la Zona Metropolitana de Osaka (ZMO), con 11.0 millones de habitantes, que la convierten en la ciudad con rango 15 en el mundo y constituye 11.1% de la población urbana nipona (Garza, Filion y Sands, 2003: 354). De inicio, por ser una nación de territorio pequeño y muy montañoso, Japón tiene altas concentraciones demográficas y, seguramente, económicas.

Efectivamente, en 1970 la ZMT absorbió 53.2% de las actividades bancarias, cifra que eleva a 83.4% en 1988. Por el contrario, la ZMO reduce su participación de 24.3 a 9.4% entre esos años (Takahashi y Sugiura, 1996: 111). En conjunto, las dos metrópolis elevan su participación de 77.5% en 1970 a 92.8% en 1988, pero tiende a conformarse una gran aglomeración unipolar en la ZMT. Esta creciente super-

concentración ocurre también en el número de empleados en bancos extranjeros, donde la participación de la ZMT aumenta de 66.9 a 86.6% entre 1969 y 1986; en oficinas de corporativos extranjeros, de 58.1 a 62.5% entre 1972 y 1986; y hasta en PIB manufacturero se eleva de 20.4 a 24.8% entre 1970 y 1988 (Takahashi y Sugiura, 1996: 111). Inquestionablemente, la ZMT constituye una de las más sorprendentes aglomeraciones del mundo, la cual es aún más impresionante considerando la región de Tokaido, su ámbito megalopolitano.

París, Francia. Île-de-France, la región de París, concentra más de 400 instituciones financieras del país, 70% de las aseguradoras y 96% de sus bancos. Además de ser el principal centro financiero francés, la ciudad luz es también importante para los mercados internacionales de capital, con unas 200 acciones no francesas comercializadas en la bolsa parisina. En su intento de equipararse con Londres, como en la era victoriana, ha invertido mucho en infraestructura de apoyo para las actividades financieras, logrando duplicar su número de bancos extranjeros en los últimos 10 años (Invest in France Agency, 2004). Sin embargo, aún padece de una base financiera débil, con muy pocos fondos de pensiones privados y una gran cantidad de empresas gubernamentales (*The Economist*, 1992: 20). En cuanto a empleo en aseguradoras, la ciudad central de París absorbe 26% del total nacional, siendo que 90% de su fuerza de trabajo es terciaria (CCIP-Délégation de Paris, 2002: 8 y 40).

Frankfurt, Alemania. El país se caracteriza por una distribución territorial de la actividad económica y de la población más uniforme que en sus contrapartes europeas. No obstante, desde los sesenta Frankfurt es la sede favorita de los bancos nacionales e internacionales en Alemania. Si en 1960 absorbió 30% del total de sucursales de bancos extranjeros en el país, para 1977 elevó la cifra a 65% (Grote, 2000: 17). En 2000 mantuvo 60.5% de las 337 sucursales de instituciones financieras extranjeras en Alemania, esto es, 204. Este número es menor que las 419 de Londres y las 237 de Nueva York (Grote, 2000: 23), pero ejemplifica por qué Frankfurt suele clasificarse dentro de los principales centros financieros mundiales.

En el interior de Alemania, Frankfurt observa una creciente participación del empleo en el sector financiero, que crece de 2% en 1950

a 12% en 1999. Más representativo de su centralidad es que participa en este último año con 80% de las transacciones del mercado de valores alemán (Grote, 2000: 19). Igualmente, 13 de los 30 bancos más grandes de Alemania tienen su matriz en Frankfurt, además de que posee el segundo lugar europeo según el número de los mayores 500 bancos, sólo después de Londres. Sin embargo, es la región de los ríos Rhin y Main en su conjunto, cuya principal ciudad es Frankfurt, la que tiene el mayor índice de concentración de bancos en Alemania, con una participación superior a 50% (Grote, 2000: 20).³⁶

Toronto, Canadá. La más poblada ciudad canadiense es el principal centro financiero del país, al concentrar la mayoría de los bancos nacionales y extranjeros, compañías de seguros, empresas intermediarias de fondos de inversión e instituciones de servicios de apoyo financiero (Economic Development and Parks Committee, 2001: 3). Específicamente, en Toronto se localiza 80% de las oficinas matrices de los bancos extranjeros y absorbe 25% del total de empleados del sector financiero en Canadá, constituyendo el tercer centro financiero más importante de Norteamérica en términos de empleo (Economic Development and Parks Committee, 2001: 5 y 12). La concentración financiera general en Toronto respecto a Canadá ha crecido aceleradamente: en 1950 absorbía 28.8% de los cheques cobrados en el sistema bancario nacional (*cheque clearings*), cifra que se eleva a 67.2% en 1983 (Porteous, 1999: 98).

Milán, Italia. Se observa una fuerte concentración territorial en Milán y el triángulo industrial del noroeste italiano. En el área metropolitana de Milán se ubica 18% del empleo en empresas de finanzas y seguros en 1991, pero en las seis principales regiones se tiene 70% (Cavola y Martinelli, 1995: 228). Además de Milán, el segundo centro financiero es Roma, pero mientras el primero opera principalmente con flujos financieros privados, la segunda lo hace con los del sector público. Así Lombardía (para Milán) y Lazio (para Roma) son las dos regiones con el sistema bancario más

³⁶ La región Rhine-Main, o Frankfurt-Main y su área de influencia, es el principal centro de concentración de las empresas extranjeras de servicios avanzados al productor en Alemania. Así, de las 10 mayores firmas contables y de publicidad se localizaban en Frankfurt cinco y cuatro, respectivamente, siendo además la principal región de las compañías de tecnología e informática (Schamp, 1995: 168).

avanzado: en 1996 la primera concentró 25.4% de las sucursales bancarias del país (38.4% como región noroeste), mientras que la segunda llegó a 10.7% (Alessandrini y Zazzaro, 1999: 75 y 82).

Lisboa, Portugal. Existe una elevada concentración de los empleos en servicios financieros, seguros e inmobiliarios en Lisboa, a pesar de que reduce su participación del total nacional de 61.4 a 56.1% entre 1970 y 1981. Oporto la sube de 16.6 a 17.5% en esos años, por lo que en 1981 ambas representan 73.6% de los empleos portugueses en esos servicios (Ferraio y Domingues, 1995: 244).

Viena, Austria. Los servicios avanzados al productor en Viena representan 75% de sus grandes firmas en el país. En bancos, según empleo, la ciudad reduce relativamente su participación de 46.0 a 40.2% entre 1976 y 1988, sucediendo cierta desconcentración hacia las ciudades de Graz y Linz, localizadas a menos de 200 kilómetros de distancia (Tödtling y Traxler, 1995: 189 y 202).

Las anteriores concentraciones financieras metropolitanas, en el caso de los países europeos, permiten visualizar que en la medida en que avance su integración, "... uno puede predecir una mayor consolidación del sistema europeo de intercambios hacia un solo lugar en el ámbito nacional, como Ámsterdam, Bruselas, Frankfurt, París, Roma, Zurich, y Londres como centro europeo internacional" (Gehring, 1998: 21). La tendencia bancaria a aglomerarse espacialmente permite establecer la hipótesis de que la concentración nacional de tipo unipolar se fortalecerá en los Estados Unidos y Canadá, y que en Japón se mantendrá muy elevada.

Concentración financiera en metrópolis latinoamericanas

En la etapa del modelo de sustitución de importaciones en América Latina, la principal ciudad en los países más grandes experimentó una rápida industrialización, que conformó sistemas urbanos preeminentes con una elevada concentración demográfica y económica, tal como ocurrió en Santiago, Buenos Aires, Montevideo, Lima, Caracas, São Paulo y la Ciudad de México. Al avanzar

la industrialización en los años setenta, se observó una desconcentración relativa de las manufacturas hacia otras ciudades del sistema urbano, en especial a las cercanas a la metrópoli dominante. A partir de los ochenta los principales países latinoamericanos observaron un proceso de servicialización al incorporarse a la corriente neoliberal impulsada por los países hegemónicos y las instituciones financieras mundiales. Interesa, en este apartado, conocer el nivel de concentración de los servicios al productor, los bancarios en particular, en las principales ciudades latinoamericanas para compararlos con los existentes en los países desarrollados y con la Ciudad de México, que se analiza en el siguiente inciso.

Santiago, Chile. Dentro del crecimiento económico de corte neoliberal en Chile, se observa el retorno hacia la elevada concentración en el Área Metropolitana de Santiago (AMS). La Región Metropolitana de Santiago (RMS), una de las 13 regiones en que está dividido el territorio chileno y cuyo centro es el AMS, concentraba 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 términos de la producción industrial, la RMS tiene una mayor participación, pasando de 52.1 a 43.5 y 50.5% en los años mencionados (De Mattos, 1999: 10). Se trata de una verdadera superconcentración económica que en parte está determinada por las peculiaridades demográficas y geográficas de Chile.

En la etapa neoliberal ocurre adicionalmente una reestructuración de la producción que implicó "... una nueva base económica, donde los servicios comenzaron a adquirir una creciente importancia" (De Mattos, 1999: 11). Las actividades terciarias más dinámicas, principalmente vinculadas a la economía internacional, tales como las funciones de dirección general, planificación y servicios al productor, tendieron a localizarse en el AMS. La concentración ha sido más intensa en el sector financiero que, en forma paralela a su significativo proceso de modernización y diversificación, alcanza altos porcentajes en el AMS: de 1980 a 1992 absorbió entre 71 y 76% de los depósitos y captaciones, mientras que los préstamos en la urbe superaron 80% (De Mattos, 1996: 51). Estas elevadas cifras han ido aumentando, y para enero de 2004 Santiago concentró 78.2% de los depósitos bancarios nacionales y 82.7%

de los préstamos (www.sbif.cl).³⁷ Igualmente, 97% de las operaciones del mercado de valores se realizan en la Bolsa de Comercio de Santiago (De Mattos, 1996: 52).

En Chile ocurre con mayor intensidad, por ende, una revitalización de la dinámica de su metrópoli principal, experimentada en todos los países que aplicaron las reformas estructurales de corte neoliberal. Una vez eliminadas las acciones gubernamentales compensatorias, los mecanismos de un mercado de corte oligopólico refuerzan la centralización del capital y su concentración territorial en una o en unas cuantas grandes urbes.

Buenos Aires, Argentina. La Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) absorbe en los noventa 53% del PIB argentino y 35% de la población nacional. Se ha reiniciado la tendencia hacia la concentración industrial que había declinado: en los setenta, 50% de las inversiones industriales se concentraban en la RMBA; en los ochenta la proporción se derrumba a 20%; en la década siguiente, en el auge del modelo neoliberal, alcanza 55% (Ciccolella, 1999: 10 y 21).

En Argentina existe una elevada concentración territorial del sistema financiero y las tres principales regiones representan 83% de los depósitos bancarios (Amado, 2000: 13). No se consiguieron cifras de los depósitos para el Gran Buenos Aires, pero constituye evidentemente la mayor concentración, absorbiendo 51.7% del total de sucursales bancarias del país (www.bcra.gov.ar).

São Paulo, Brasil. La ciudad observa una creciente concentración industrial hasta los setenta, pero posteriormente baja su participación en el total nacional de 43.5 en 1970 a 30.6% en 1987 (Cuce, 2000: 72). Paralelamente, Brasil experimenta un claro proceso de servicialización de su economía: su producción industrial representó 40% del PIB nacional y los servicios 49% en 1980, cifras que se transforman en 31% y 57% en 1995 (Cuce, 2000: 82). El país tiene una elevada concentración en dos ámbitos espaciales: el Área Metropolitana de São Paulo (AMSP) y el Estado de São Paulo (ESP), donde se localiza la primera. Este último representa alrededor de un ter-

³⁷ Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras de Chile. Se agradece a Carlos de Mattos el envío de estos datos y su fuente.

cio del PIB y más de 50% de la producción industrial de Brasil (Azzoni, 1999: 110).³⁸ De esta manera, en los ochenta se inicia un proceso de *desconcentración concentrada* de la ciudad al resto del estado de São Paulo. El AMSP, por su parte, atrae las actividades de servicios al productor, al fungir como nodo telemático que sirve al sector bancario para generar grandes flujos financieros electrónicos, así como las gerencias ejecutivas de los principales corporativos industriales. Éstos tienden a separar la producción de la gestión, la cual localizan en la metrópoli, que es sede de 50% de las 500 mayores empresas brasileñas (Cuce, 2000: 84). De esta suerte, en 1996 el AMSP utiliza 70% de los servicios de telex y 46% del procesamiento de datos nacionales (Cuce, 2000: 82).

El AMSP concentra en 1996 las siguientes actividades de servicios modernos que realizan las principales empresas: 64% de los 50 bancos según activos, 50% de las 50 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 compañías de servicios de consultoría (Cuce, 2000: 85).

Caracas, Venezuela. La ciudad ocupa el rango 87 de las 100 metrópolis más pobladas del mundo, con 3.2 millones de habitantes en 2000 (Garza, Filion y Sands, 2003: 357). Por sus características geográficas, desde inicios del proceso de sustitución de importaciones en los cuarenta se le descartó como futuro centro industrial, pensándola más bien como polo administrativo y de servicios. No obstante, hacia finales de los noventa concentra 19% del valor agregado industrial, pero conforme al viejo pronóstico, eleva de 73 a 79% la participación del empleo terciario en su estructura ocupacional. Esto ha significado una centralidad indiscutible de los servicios al productor ligados a la economía internacional, que representan 49% del empleo nacional, mientras que el sector de los intermediarios financieros absorbe 59% (Barrios, 2001: 73-76). Existe, por lo tanto, una elevada y creciente concentración de los servicios al productor y más aún en los bancarios, equiparándose Caracas a los niveles de mayor concentración de los países europeos.

³⁸ Se supone que la cifra es para los ochenta, pero el autor no menciona la fecha.

Bogotá, Colombia. En 1960 la capital colombiana tenía 67.7% del PIB en el sector terciario. En los siguientes 35 años continúa lenta y firmemente la servicialización de su aparato productivo y en 1995 el sector avanza a 70.4% del PIB total de la urbe. El sector secundario (industria, electricidad y construcción) se reduce ligeramente de 31.4 a 29.5% entre 1960 y 1995, mientras que las actividades primarias lo hacen de 1.0 a 0.05%, prácticamente desapareciendo (Cuervo, 2002: 6).³⁹ Es interesante notar que la industria manufacturera se mantiene en 24%, en contraste con todas las grandes urbes en que disminuye considerablemente. Los servicios que más elevaron su participación del PIB total en la ciudad entre 1960 y 1995 fueron las comunicaciones, que pasaron de 1.4 a 3.5%; los bancos, de 5.8 a 12.3%, y los servicios gubernamentales, de 11.3 a 14.5% (Cuervo, 2002: 6).⁴⁰ De cualquier modo, es notable la dinámica del sistema bancario de Bogotá experimentada en el marco de la globalización económica, la cual implica radicales trasformaciones en los procesos productivos de las grandes ciudades del planeta.

Entre 1986 y 1998, según estructura ocupacional interna, la industria bogotana reduce su porcentaje del total de trabajadores de 22 a 19%, mientras que en el comercio aumenta de 20 a 25%, las finanzas de 9 a 10% y los servicios de 30 a 31% (Cuervo, 2002: cuadro 3).⁴¹

La concentración territorial del PIB financiero en Bogotá es de 44.1% en 1990 y se eleva ligeramente a 45.7% en 2000 (Departamento Administrativo Nacional de Estadística: www.dane.gov.co/regionales/regionales.htm). Además, 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).

³⁹ Cálculos propios según información del cuadro 2 del autor. Vale la pena aclarar que según los datos originales el sector terciario aumentó a 77.9 en 1995, pero sin restar el -7.5% del valor negativo que presenta el cuadro como un segundo concepto de servicios bancarios utilizado para ajustarlos. En las cuentas nacionales mexicanas se le denomina "servicios bancarios imputados" y es una cifra negativa para cuadrar el producto de la banca que se requiere restarle.

⁴⁰ El autor presenta en su cuadro 2 a los bancos con 19.8% del PIB de Bogotá, pero eliminando los "servicios bancarios imputados" mencionados en la nota de pie anterior, se tiene un 12.3% que, aunque aún muy elevado, es una cifra más razonable.

⁴¹ Para el periodo 1951-1973 menciona que Bogotá elevó de 8.3 a 17.1% su participación en el PIB colombiano (Cuervo, 2002: 30).

Considerando que la participación de Bogotá en la población total de Colombia en 2000 es de 16.1%, puede concluirse que se observa un patrón de distribución económica concentrado en la nación de América Latina de menor preeminencia urbana (Bogotá es sólo 2.3 veces mayor que Medellín, la segunda ciudad del país). El largo conflicto armado que sufre Colombia seguramente ha influido en la tendencia hacia una creciente concentración de las actividades económicas en Bogotá, que es uno de los espacios menos afectados por la inestabilidad bélica que ocurre principalmente en otras regiones del país, aunque no deja de estar amenazada por atentados y escaramuzas militares de los grupos insurgentes.

Lima, Perú. La zona metropolitana de Lima (ZML), con 7.4 millones de habitantes en 2000, es la urbe 26 entre las más pobladas del mundo (Garza, Filion y Sands, 2003: 355). Perú tiene una población total de 25.6 millones en 2000 y la ZML absorbe 28.9% de esa cifra, por lo que la metrópoli conforma un claro patrón preeminente. Arequipa, la segunda ciudad del país, tiene 750 mil personas, por lo que el índice de primacía de las dos ciudades es de 9.9, uno de los más altos del mundo. No debe sorprender, por ende, 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).

A partir de 1992 el país supera la crisis de los ochenta y empieza un significativo crecimiento económico al instrumentar una serie de reformas estructurales de apertura económica y venta de empresas públicas, que le permiten vincularse a la economía global, aunque de manera subordinada. La ZML, por su parte, reorganiza su estructura urbana ubicando las actividades corporativas internacionales en un nuevo distrito financiero (San Isidro), mientras que las actividades básicas, como servicios financieros al público en general, corretaje de bienes raíces o servicios legales locales, permanecen en el centro histórico y en el distrito de Miraflores. El portal del Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú no presenta datos macroeconómicos desagregados por ciudades o regiones, y no se consiguió información de la concentración financiera en la ciudad de fuentes documentales, pero es seguro que ésta supere ampliamente al 50% que representa del producto nacional,

constituyendo otro caso de superconcentración financiera en las ciudades de América Latina.

La reversión de la alta primacía urbana de la principal ciudad de los países de América Latina debida a la desconcentración manufacturera ocurrida hasta la primera mitad de los ochenta parece detenerse, al menos desde una perspectiva económica. La servicialización de las metrópolis les imprime una nueva dinámica concentradora, aunque la Revolución Terciaria dependiente impacte muy poco a las otras ciudades de cada país. Éstas podrán crecer en la medida en que logren atraer la inversión extranjera de las grandes trasnacionales que descentralizan su proceso manufacturero a algunos países del Tercer Mundo, o a grandes flujos del turismo internacional. En México, en el primer caso se encuentran las ciudades situadas en la frontera de México con los Estados Unidos, como Tijuana, Ciudad Juárez o Nuevo Laredo, y, en el segundo, Cancún, Puerto Vallarta y Acapulco.

Superconcentración financiera en la Ciudad de México

En 1960 la ZMCM concentró 49.3% del PIB financiero del país, participando el Distrito Federal con 47.4 y los municipios conurbados del Estado de México con 1.9%. De esta suerte, en el cenit del periodo de rápido desarrollo económico, la mitad del sector financiero se localizó en la urbe, la cual absorbía 47.1% del PIB manufacturero (Garza, 1985: 143).⁴²

En el periodo de expansión acelerada del sistema bancario (1960-1981), el nivel de concentración de la ZMCM prácticamente se mantuvo invariable, al representar 48.9% del PIB financiero nacional en 1982. Sin embargo, aunque el Distrito Federal conserva su elevada concentración, con 44.4% del total nacional, los municipios mexiquenses crecen significativamente a 4.5%, pero aún muy lejos del valor de la ciudad central, a pesar de que en 1980 ya tenían 36%

⁴² La relación entre ambas variables puede considerarse universal, pues como otras actividades económicas, las financieras tienen economías de localización e "... históricamente han tendido a aglomerarse geográficamente en ciertas ciudades y regiones. En verdad, la jerarquía urbana es, en gran medida, también una jerarquía financiera" (Martin, 1999: 6).

de la población metropolitana (cuadro VI.4). Incuestionablemente, el sector financiero tiende a concentrarse dentro de la jerarquía de ciudades, pero también en el seno de la estructura física de la urbe principal, dando lugar a un proceso de *concentración concentrada*, como se desprende de la elevada participación del Distrito Federal dentro de la zona metropolitana.

La ZMCM bajó de 46.6 a 38.7% del total de depósitos de la banca comercial entre 1960 y 1980, esto es, durante la expansión financiera acelerada. Sin embargo, ante el derrumbe de los depósitos por el crac de 1982, paradójicamente la urbe se recupera relativamente al alcanzar 45% en ese año (cuadro VI.5). Al parecer, la fuga de capitales fue más acentuada en el resto del país, acaso en las relativamente más desarrolladas regiones del norte, donde los grupos empresariales se mostraron más en desacuerdo con el gobierno federal. Los depósitos bancarios se concentran también en el Distrito Federal, aunque los municipios mexiquenses elevan su participación del 0.9 al 3.9% (cuadro VI.5).

En el periodo de crisis estructural, nacionalización y fusión bancaria (1982-1991), el PIB financiero se eleva significativamente, pero los depósitos se derrumban entre 1982 y 1988, para recuperarse por completo en 1991. En términos espaciales, la ZMCM observa un aumento en la concentración del PIB financiero de 48.9 a 52.8% entre 1982 y 1991, pero en los depósitos bancarios aumenta muy ligeramente de 45.0 a 45.5% (cuadros VI.4 y VI.5). La participación de los municipios mexiquenses conurbados tiende a mantenerse en alrededor de un discreto 3%, tanto en PIB como en depósitos, persistiendo la alta centralización intrametropolitana de las actividades bancarias.

Finalmente, en el lapso de privatización, quiebra y banca transnacional hegemónica (1991-2003), al igual que las metrópolis latinoamericanas de Santiago, Caracas, Bogotá y São Paulo, ocurre un aumento en la participación de la ZMCM en el PIB financiero que alcanza 59.5% del total nacional en 2003 (cuadro VI.4).⁴³ Los depósitos

⁴³ En el cuadro VI.4 se observa que la concentración financiera en la ZMCM en 1998 es de 58.2%, cifra que contrasta con el 36.9% en servicios financieros, seguros e inmobiliarios señalado por otro autor (Parnreiter, 2002: cuadro 4, 163). La diferencia se debe a que en este artículo se está considerando únicamente al sector financiero, sin el inmobiliario, como lo hace Parnreiter. En 1998 el PIB financiero representa sólo 17.7% del sector servicios financieros, seguros e inmobiliarios.

Cuadro VI.4
Nacional y ZMCM: producto interno bruto
del sector financiero, 1960-2003
(millones de pesos de 1993)

<i>Años</i>	<i>Nacional</i>	<i>ZMCM</i>		<i>Total</i>
		<i>Distrito Federal</i>	<i>Estado de México</i>	
1960	6 157	2 920	115	3 035
1970	9 557	4 708	210	4 917
1980	24 225	10 682	1 048	11 730
1982	25 777	11 453	1 152	12 605
1988	44 401	21 722	1 416	23 138
1991	49 916	24 701	1 670	26 371
1993	56 846	30 563	1 801	32 365
1998	64 640	35 422	2 219	37 640
2000	74 486	41 129	2 640	43 769
2001	79 857	44 263	2 876	47 139
2002	85 374	47 502	3 125	50 627
2003	89 894	50 161	3 326	53 487
<i>Porcentajes</i>				
1960	100.00	47.42	1.87	49.29
1970	100.00	49.26	2.19	51.45
1980	100.00	44.10	4.33	48.42
1982	100.00	44.43	4.47	48.90
1988	100.00	48.92	3.19	52.11
1991	100.00	49.48	3.35	52.83
1993	100.00	53.76	3.17	56.93
1998	100.00	54.80	3.43	58.23
2000	100.00	55.22	3.54	58.76
2001	100.00	55.43	3.60	59.03
2002	100.00	55.64	3.66	59.30
2003	100.00	55.80	3.70	59.50

Fuente: el PIB nacional fue calculado aplicándole los porcentajes de la rama 66 respecto al PIB de la Gran División 8, ajustado, tomado de Gustavo Garza (2003), *La urbanización de México en el siglo xx*. Los datos del D.F. y del Estado de México fueron calculados aplicando los porcentajes del SCNMM por entidad federativa al valor estimado del PIB nacional del sector financiero.

Cuadro VI.5
Nacional y ZMCM: captación financiera de la banca comercial por principales instrumentos, 1960-2003
(millones de pesos de 1993)^a

Año ^b	Depósitos (millones)				Depósitos (%)			
	Total	Cheques ^c	Ahorros	A plazo	Total	Cheques	Ahorros	A plazo
1960								
Total nacional	19 046	14 958	3 716	372	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	8 703	7 549	1 078	76	45.7	50.5	29.0	20.5
Mpios. conurbados	179	143	35	1	0.9	1.0	0.9	0.2
ZMCM	8 882	7 692	1 113	77	46.6	51.4	30.0	20.8
1970								
Total nacional	47 024	32 973	11 210	2 840	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	18 999	15 972	2 447	580	40.4	48.4	21.8	20.4
Mpios. conurbados	1 087	907	169	11	2.3	2.7	1.5	0.4
ZMCM	20 085	16 879	2 616	591	42.7	51.2	23.3	20.8
1980								
Total nacional	73 188	57 205	15 983	n.d.	100.0	100.0	100.0	n.d.
Distrito Federal	25 509	22 191	3 318	n.d.	34.9	38.8	20.8	n.d.
Mpios. conurbados	2 848	2 501	347	n.d.	3.9	4.4	2.2	n.d.
ZMCM	28 357	24 692	3 665	n.d.	38.7	43.2	22.9	n.d.

1982

Total nacional	55 815	11 314	2 913	41 588	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	22 910	4 390	580	17 940	41.0	38.8	19.9	43.1
Mpios. conurbados	2 198	567	63	1 568	3.9	5.0	2.1	3.8
ZMCM	25 109	4 958	643	19 508	45.0	43.8	22.1	46.9

1988

Total nacional	22 268	15 124	2 964	4 179	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	7 470	5 116	588	1 766	33.5	33.8	19.8	42.3
Mpios. conurbados	810	655	50	105	3.6	4.3	1.7	2.5
ZMCM	8 280	5 771	638	1 871	37.2	38.2	21.5	44.8

1991

Total nacional	124 028	91 867	2 456	29 706	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	53 193	36 930	460	15 803	42.9	40.2	18.7	53.2
Mpios. conurbados	3 274	2 736	57	481	2.6	3.0	2.3	1.6
ZMCM	56 467	39 666	517	16 284	45.5	43.2	21.1	54.8

1993

Total nacional	120 696	88 320	1 740	30 636	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	75 851	52 404	332	23 115	62.8	59.3	19.1	75.5
Mpios. conurbados	1 531	1 224	29	278	1.3	1.4	1.7	0.9
ZMCM	77 381	53 628	360	23 393	64.1	60.7	20.7	76.4

Cuadro VI.5
(concluye)

<i>Año^b</i>	<i>Depósitos (millones)</i>				<i>Depósitos (%)</i>			
	<i>Total</i>	<i>Cheques^c</i>	<i>Ahorros</i>	<i>A plazo</i>	<i>Total</i>	<i>Cheques</i>	<i>Ahorros</i>	<i>A plazo</i>
1995								
Total nacional	96 123	65 514	1 014	29 595	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	56 405	30 654	264	25 487	58.7	46.8	26.1	86.1
Mpios. conurbados	1 891	1 596	20	274	2.0	2.4	2.0	0.9
ZMCM	58 296	32 250	285	25 761	60.6	49.2	28.1	87.0
1998								
Total nacional	115 896	76 082	477	39 337	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	57 676	29 916	199	27 562	49.8	39.3	41.6	70.1
Mpios. conurbados	4 638	3 814	15	810	4.0	5.0	3.1	2.1
ZMCM	62 315	33 729	213	28 372	53.8	44.3	44.7	72.1
2000								
Total nacional	120 429	85 569	395	34 465	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	56 730	31 601	183	24 946	47.1	36.9	46.5	72.4
Mpios. conurbados	5 286	4 738	14	534	4.4	5.5	3.6	1.6
ZMCM	62 017	36 339	198	25 480	51.5	42.5	50.1	73.9
2001								
Total nacional	126 283	112 093	420	13 770	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	50 926	41 193	233	9 501	40.3	36.7	55.5	69.0
Mpios. conurbados	6 928	6 599	15	315	5.5	5.9	3.5	2.3

ZMCM	57 855	47 791	247	9 816	45.8	42.6	58.9	71.3
2002								
Total nacional	249 288	112 334	462	136 492	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	102 909	40 530	131	62 248	41.3	36.1	28.5	45.6
Mpios. conurbados	7 805	4 095	22	3 688	3.1	3.6	4.7	2.7
ZMCM	110 714	44 625	153	65 936	44.4	39.7	33.2	48.3
2003								
Total nacional	282 011	133 789	1 038	147 184	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	113 869	50 859	226	62 754	40.4	38.0	21.7	42.6
Mpios. conurbados	9 515	4 893	51	4 571	8.4	9.6	22.7	7.3
ZMCM	123 384	55 753	277	67 324	48.7	47.6	44.4	49.9

Fuente: Comisión Nacional Bancaria, Boletín estadístico, noviembre y diciembre de 1959, núm. 188, tomo XVIII, México, D.F.; diciembre de 1970, núm. 312, tomo XXIV, México, D.F.; diciembre de 1980, núm. 432, tomo XXIX, México, D.F.; noviembre de 1988, núm. 527, tomo XXXIV, México, D.F. Banco de México, Indicadores Económicos, Dirección de Investigación Económica, diciembre de 1988; enero de 1994; noviembre de 2000. Marzo de 2002 y febrero de 2003 con datos de la página web: www.banxico.org.mx.

^a La información a precios de 1993 se calculó con el Índice de precios implícitos del PIB (www.inegi.gob.mx).

^b Los años de 1960,1970,1980,1982,1991,1995, 2001, 2002 y 2003 son al 31 de diciembre. Los restantes son al 30 de septiembre.

^c Incluye depósitos de nómina.

bancarios igualmente aumentan de 45.5% en 1991 a 48.7% en 2003, aunque llegan a observar cifras superiores en 1993, 1995 y 2000 (cuadro VI.5). En 2002, sin embargo, año en que se generaliza la compra de bancos mexicanos por instituciones financieras transnacionales, la concentración de los depósitos en la ZMCM se reduce a 43.5%, significando que el considerable aumento en los depósitos totales de 120 a 134 miles de millones de pesos ocurre en el resto de ciudades del sistema, situación que se equilibra en 2003, cuando nuevamente se eleva la participación de la capital de la república.

El objetivo principal de este capítulo ha sido analizar la tendencia espacial de la concentración financiera en su carácter de servicio al productor considerando un conjunto de ciudades de países desarrollados y latinoamericanos, para ubicar en ese contexto la situación de la Ciudad de México. Al final del libro se presentarán las conclusiones de todos sus capítulos para extraer las inferencias conceptuales y empíricas correspondientes a la investigación en su conjunto. Por el momento valga subrayar el aumento de la participación de la Ciudad de México en el PIB financiero nacional de 49.3 a 59.5% entre 1960 y 2003. Esta cifra es inferior a las superconcentraciones de Tokio, que absorbe 83% de los valores bancarios japoneses, y de Santiago, que lo hace con 78% de los depósitos, pero se ajusta a los patrones de alta concentración de los activos financieros en su carácter de servicios generales de la producción.

VII. SERVICIOS GENERALES DE LA PRODUCCIÓN EN LA CIUDAD DE MÉXICO

La participación del Estado en la sociedad es consustancial al nacimiento de las naciones, aunque el carácter de su intervención varía históricamente. El Estado emerge con la consolidación de las monarquías absolutas para cumplir una función de control de la población, más que de promoción económica y social. El derrumbe del sistema absolutista se inicia con la Revolución Francesa, que establece una estructura jurídica de corte liberal como logro fundamental de la explosión revolucionaria (Moreno, 1998: 12-15).

La monarquía absolutista de los reyes de Castilla era representada por un virrey en el México colonial. La actividad económica novohispana se regulaba por medio de la Real Hacienda, el sistema de estancos¹ y los Consulados de Comercio. En las primeras décadas después de la Independencia (1821 a 1850), existieron más de 50 gobiernos y la superestructura legal liberal fue muy débil. Además, la guerra con los Estados Unidos desmembró territorialmente al país y la intervención francesa estableció una nueva monarquía entre 1862 y 1867 (Secretaría de Programación y Presupuesto, 1982: 13; Moreno, 1998: 29).

Las acciones del primer gobierno mexicano estable y fuerte, en las últimas dos décadas del siglo XIX, promovieron el surgimiento del capitalismo fabril como modo de producción dominante. Se dieron subsidios y facilidades al capital extranjero y se inició un programa de inversiones públicas en infraestructura. Destaca el ferrocarril, que permitió comunicar a las distintas ciudades y regiones del país, haciendo posible la integración del mercado nacional.

¹ Los estancos eran monopolios estatales de pulque, pólvora, naipes y tabaco, principalmente.

Dada su importancia, el gobierno federal otorgó a las compañías inglesas y norteamericanas constructoras un subsidio de más de 50% del costo del tendido de las vías (Garza, 1985: 115).

Una vez pacificado el país, después de la etapa bélica de la Revolución Mexicana y de la promulgación de la Constitución de 1917, cuyo artículo 28 establece la prerrogativa gubernamental de promover el desarrollo nacional, el sector público consolida su posición rectora.² Emerge del conflicto bélico una nueva correlación de fuerzas entre el gobierno y los agentes económicos, según la cual debían atenderse las demandas sociales básicas de una extensa clase baja en extrema pobreza.

A partir de 1934 se crearon una serie de instituciones públicas que tenían como objeto la promoción de un desarrollo económico nacional bajo la dirección gubernamental, para lo cual se implantó la Reforma Agraria, se expropió la industria petrolera, se crearon varias instituciones financieras y educativas, con lo que se orientó el gasto gubernamental hacia la formación de capital público y privado. Un postrer intento por mantener la rectoría del Estado en la economía fue la expropiación del sistema bancario en 1982.

Inmediatamente después principia la demolición del México nacionalista posrevolucionario con el establecimiento de políticas de corte neoliberal iniciadas con la incorporación de México al antiguo Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1988, transformado en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995. El neoliberalismo se consolida con la privatización de los bancos en 1991-1992 y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 (TLCAN) entre los Estados Unidos, Canadá y México.

El propósito de este capítulo es analizar el gasto en servicios públicos en México para tener un panorama completo del sector servicios en el país y su nivel de concentración en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM).³ Para contrastar su evo-

² La versión actual del artículo 28 constitucional en uno de sus párrafos señala: "El Estado contará con los organismos y empresas que requiera para el eficaz manejo de las áreas estratégicas a su cargo y en las actividades de carácter prioritario donde, de acuerdo con las leyes, participe por sí o con los sectores social y privado".

³ Para evitar confusiones terminológicas, es necesario hacer la distinción entre *servicios urbanos* —agua, drenaje, recolección de basura, transporte, etc.— y

lución se considerará la acción del Estado en los servicios en las siguientes dos etapas: 1) entre 1960 y 1982, periodo de relativamente alta participación gubernamental, y 2) de 1980 a 2003, de adelgazamiento gubernamental e implantación del neoliberalismo.

No existe información sobre los servicios gubernamentales comparable para todo el periodo, tal como la utilizada en el análisis de las actividades privadas en el capítulo V. Las estadísticas del sector público en el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), así como las de los censos económicos, están fragmentadas y no son comparables en el tiempo. Para cuantificar parcialmente los niveles de concentración de los servicios públicos en la ZMCM se han utilizado las anteriores fuentes de información en los años del periodo estudiado que se encuentran disponibles, así como otras estadísticas existentes.

El capítulo se divide en tres incisos. En el primero se elabora una visión general de la significación de los servicios públicos en México, como base indispensable para el análisis de su concentración en la ciudad capital. En el segundo se analiza la evolución de las empresas paraestatales y su patrón de concentración en la Ciudad de México. Éstas constituyen un componente muy importante de la participación gubernamental en la economía y en el bienestar de la población. En el tercer acápite se explica el concepto de servicios generales de la producción y se determinan sus niveles de concentración en la urbe.

LOS SERVICIOS PÚBLICOS EN MÉXICO

La intervención fundamental de los poderes públicos del Estado se puede subdividir en: 1) constituyente, 2) legislativa, 3) jurisdiccional, y 4) administrativa. Las tres primeras se concretan en la emisión de actos jurídicos, pero la cuarta exige el cumplimiento material de los mismos por instancias ejecutivas. Los servicios públicos se ubican dentro de la función administrativa, la cual se orienta hacia cuatro objetivos básicos: 1) esenciales, 2) de servicio

servicios públicos, como administración gubernamental, de justicia, de salud, educación y amenidades, principalmente. El presente capítulo trata sobre este segundo concepto.

público, 3) sociales, y 4) privados (Moreno, 1998: 33). Las funciones esenciales serían las clásicas de toda nación moderna, esto es, conducir las relaciones exteriores, administrar la justicia, responsabilizarse por el orden interno y la defensa territorial, encargarse de las finanzas públicas y, en general, garantizar la paz interna. Las funciones públicas básicas son la atención de la población en las oficinas de gobierno, pero a éstas deben agregarse los servicios de amenidades, cultura, comunicaciones y transportes, vigilancia, entre otras. Las que han ido en aumento con la evolución de los gobiernos socialdemócratas que promueven el Estado de bienestar son las sociales:

Ciertos niveles no básicos de la educación pública; promover y asegurar la salud pública y la ecología; impulsar y controlar sistemas de asentamientos humanos, urbanismo y vivienda que sean más respetuosos de la plenitud en el desarrollo de las potencialidades de la persona humana; en definitiva, estimular el financiamiento, la organización, el funcionamiento y el control de sistemas cada vez más integrales de la seguridad social [Cortiñas-Peláez, citado por Moreno, 1998: 34].

Los servicios públicos de carácter personal, por otra parte, son aquellos que requieren los ciudadanos individualmente, entre los que destacan las tramitaciones y los relacionados con la propiedad. Para los propósitos de la investigación importa definir y clasificar los servicios públicos en forma funcional para su análisis estadístico.

Definición y clasificación de servicios públicos

La siguiente definición comprehensiva de todo tipo de servicios fue presentada en el capítulo I de este libro:

Los servicios son todas las actividades del trabajo social —empresas e individuos— caracterizadas por: 1) producir efectos útiles demandados por consumidores y productores; 2) tener como uno de sus componentes esenciales el conocimiento o la destreza —o ambos— de quienes los proporcionan; 3) realizarse con este elemento básico in-

corpóreo, aunque sean indispensables bienes agrícolas o industriales para concretarlo, lo que le confiere una dimensión material que puede o no manifestarse en ellos; 4) una forma de apropiación socialmente determinada, según la cual pueden ser gratuitos si los proporciona el Estado u organizaciones sin fines de lucro, o adquirirse en empresas o personas por un precio determinado; 5) poder ser de consumo inmediato o duradero pero, a diferencia de los bienes, la relación comprador-vendedor se mantiene durante todo el tiempo de su vigencia o usufructo.

Se mencionan en el inciso 4) anterior los servicios públicos gratuitos, tales como ejército, policía, parques, gestión de trámites, escuelas y hospitales sin cobros, etcétera.

Es incuestionable que los servicios públicos se adaptan a la definición general anterior y deben incluirse en el sector terciario, pero no se analizaron en el capítulo V por limitaciones censales que no permitían homologarlos con el resto de las actividades del sector en todo el periodo analizado. Dada su relevancia, en este capítulo se analizan los servicios públicos para determinar sus niveles de concentración en la Ciudad de México y contrastarlos con los observados en el capítulo V para las diversas categorías de servicios privados.

Los servicios públicos propiamente dichos suelen ser gratuitos y se financian con los impuestos. Algunos pueden ofrecerse en forma mercantil, esto es, cobrando al que los demanda, aunque no se obtengan ganancias. Adicionalmente, se otorgan tanto a empresas como a personas y en ambos casos pueden ser gratuitos o venderse. Esto último lo realizan principalmente empresas públicas, denominadas en México paraestatales.

La clasificación de los servicios públicos en el SCNMM según nivel institucional permite aproximarse a la anterior clasificación, pues se dividen en: 1) *gobierno general*, y 2) *empresas públicas*. El primero, que corresponde al gobierno federal y a los locales (estatales y municipales), se desagrega en servicios de educación, médicos, administración pública y defensa. Las segundas se distribuyen según las ramas de actividad tradicionales de la estructura productiva (1. Agropecuaria; 2. Minería; 3. Manufactura; 4. Construcción; 5. Electricidad y gas; 6. Comercio, restaurantes y hoteles; 7. Transporte, almacenamiento y comunicaciones; 8. Servicios financieros,

seguros y bienes inmuebles; 9. Servicios comunales, sociales y personales; 10. Industria petrolera). En general, los servicios de educación y de salud del gobierno general, así como las ramas 6 y 9 de las empresas públicas serían para los consumidores, mientras que las restantes serían servicios al productor. La administración pública y defensa serían para ambos.

No es posible hacer esta agrupación de los servicios públicos de 1960 a 2001, pues la información del SCNMM con la anterior desagregación es a partir de 1988. Sin embargo, para tener una visión general de la intervención del sector público en la sociedad mexicana, a continuación se analiza su participación en el producto interno bruto (PIB) nacional. Además, se presenta la importancia del gobierno general y de las empresas paraestatales, considerando básicamente las acciones del primero como servicios públicos al consumidor, mientras que las paraestatales orientan sus actividades al productor.⁴

Los servicios públicos en la economía

Las transformaciones estructurales mundiales dentro de la tercera revolución científico-tecnológica, la nueva división internacional del trabajo y la creciente importancia de las grandes empresas transnacionales, en lo económico, así como el derrumbe de la URSS y el intento aparentemente fallido de los Estados Unidos de constituirse en el principal poder mundial, en lo geopolítico, explica que los grupos hegemónicos en los países del Tercer Mundo, vinculados con el capital internacional, consideraran anacrónica e inconveniente para sus intereses la figura del gran Estado impulsor del desarrollo. Se promovió la elección de nuevas élites gobernantes en prácticamente todos los países para implantar un modelo neoliberal que establecía como política mundial disminuir la influencia gubernamental en la economía mediante la descentralización de algunas de sus funciones, la privatización de empresas

⁴ Se ajusta la administración pública federal y defensa prorrateando 50% a consumidores y otro tanto a productores, así como se asigna a cada uno de estos dos sectores los otros conceptos de la administración pública, como se señala en el cuadro del Apéndice Estadístico AE-VII.1.

públicas y algunos servicios, así como la reducción del aparato burocrático. Esto se aplicó básicamente en los países subdesarrollados, algunos de los cuales en América Latina ya han empezado a revertir el proceso. Los países desarrollados mantuvieron altas participaciones del gobierno en la economía, aunque las redujeron ligeramente en los años noventa, como se mencionará más adelante.

En 1960 el sector público mexicano representa 12.1% del PIB nacional, cifra que se eleva a 22.0% en 1982, año en que colapsa el modelo económico surgido de la Revolución y se inicia la transición hacia el neoliberalismo (cuadro VII.1). En el lapso de 1960 a 1982, la participación del gobierno general se reduce de 40.7 a 37.2%, su mínimo histórico en el periodo analizado. Las paraestatales alcanzan 62.8% del producto total gubernamental, en buena medida por la nacionalización del sistema bancario en ese año. Éstas se orientan básicamente hacia la satisfacción de los requerimientos energéticos, de insumos y transporte del aparato productivo privado, sector fundamental para el desarrollo económico que debe ser promovido por la acción gubernamental en forma eficiente.

En el periodo neoliberal de 1982 a 2004 la función del Estado en la economía se reduce muy significativamente, reflejando la magnitud de la reforma estructural implantada. En 2004 el sector público sólo participa con 11.8% del PIB nacional, mientras que en su interior las paraestatales representan únicamente 40.6%, invirtiendo la relación de importancia respecto al gobierno general de 1960 (cuadro VII.1). En la medida en que las empresas públicas funcionen eficientemente —como los bancos nacionalizados lo hicieron— y no persigan obtener ganancias, pero tampoco desvaloricen su capital, representan un soporte directo al aparato productivo, el cual desaparece si la paraestatal se cierra o se vende. Este fenómeno constituye parte de la explicación del persistente deterioro de la capacidad competitiva del país en el modelo neoliberal, lo cual lo hace inviable.

Indudablemente, algunas de las políticas aplicadas elevaron la eficiencia de la gestión pública, pero no es aconsejable perseguir una gran reducción estatal, pues el moderno capitalismo requiere de mecanismos reguladores de los mercados para estimular el desarrollo y enfrentar las crisis periódicas, así como una entidad relativamente autónoma que medie entre los diferentes intereses

Cuadro VII.1
México: producto interno bruto total y del sector público, 1960-2004
(millones de pesos de 1993)

Años	PIB			Sector público ^a		
	Total	Sector público	%	Total	Gobierno general	Empresas paraestatales
1960	240 458	29 095	12.1	100.0	40.7	59.3
1970	472 024	63 723	13.5	100.0	41.7	58.3
1980	891 085	164 851	18.5	100.0	42.7	57.3
1982	958 694	210 913	22.0	100.0	37.2	62.8
1988	958 230	163 857	17.1	100.0	49.5	50.5
1991	1 093 358	168 377	15.4	100.0	55.3	44.7
1993	1 155 132	172 115	14.9	100.0	62.7	37.3
1995	1 131 753	192 398	17.0	100.0	61.6	38.4
1998	1 334 586	185 508	13.9	100.0	62.0	38.0
2000	1 473 563	187 142	12.7	100.0	62.7	37.3
2001	1 471 065	188 296	12.8	100.0	61.7	38.3
2002	1 486 792	188 823	12.7	100.0	60.8	39.2
2003	1 507 449	188 431	12.5	100.0	60.3	39.7
2004	1 570 126	185 275	11.8	100.0	59.4	40.6

Fuente: el PIB nacional de 1960 a 1995, de Gustavo Garza (2003: 26). A partir de 1998, de (www.inegi.gob.mx). El porcentaje de participación del sector público de 1960 se obtuvo de Banco de México, Cuentas Nacionales y acervos de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica, 1950-1967, México, 1969: cuadro 79a; el de 1970, de SPP, Banco de México, PNUD-ONU, Sistema de Cuentas Nacionales de México, tomo I y tomo VI; SPP, 1981: tomo I, cuadro 1, y tomo VI, cuadro 1a; los porcentajes de 1980 y 1982, de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Participación del sector público en la economía mexicana, 1980-1991, INEGI, Aguascalientes, 1993: cuadros 4, 44 y 45; 1988 a 1998, de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Indicadores macroeconómicos del sector público, 1988-1999: cuadros 25 y 31.1 (www.inegi.gob.mx; en estadísticas por proyecto, cuentas nacionales); 2000 y 2001, de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Indicadores macroeconómicos del sector público, 1996-2001: cuadros 17 y 19.1 (www.inegi.gob.mx; en estadísticas por proyecto, Cuentas Nacionales); 2002 a 2004, de INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales de México. Indicadores macroeconómicos del sector público, 1999-2004: cuadros 17 y 19.1.

^a La fuente sólo presenta al gobierno general sin paraestatales; la participación del primero en una serie de tiempo de 1980 a 1991 se eleva de 42.7 a 43.7% (INEGI, 1993, en fuente: cuadro 47); se supuso que sería de 41.7% en 1970 y 40.7% en 1960. Con esos valores se estimó el PIB del sector público completo (gobierno general más empresas paraestatales).

y conflictos sociales.⁵ El proceso productivo y la acumulación de capital requieren grandes obras de infraestructura, desarrollo de la ciencia y la tecnología, formación del capital humano calificado, eficiencia de la gestión gubernamental y del aparato jurídico, todo lo cual no se puede realizar sin el “gran gobierno”.

En términos de la distribución de los servicios públicos al consumidor y al aparato productivo, al reducirse drásticamente las paraestatales se ha afectado considerablemente el apoyo gubernamental a las empresas privadas. En 1988 el PIB del sector público se distribuía en 41.4% en servicios al consumidor y 58.6% al productor. De ese año a 2004 esta última cifra disminuye a 44.3% en 1998, repuntando ligeramente a 46.1% en 2004, pero se desploma en 12 unidades porcentuales en todo el periodo. Como corolario, los servicios públicos al consumidor se elevan a 53.9% en 2004 (cuadro AE-VII.1).⁶ Si bien desde una lógica de eficiencia interna de las paraestatales se puede pensar en su privatización para intentar elevar su productividad, lo cual no necesariamente ocurre, como lo atestigua la privatización de carreteras, ferrocarriles y bancos, desde la perspectiva de su función como ramas estratégicas para apoyar al aparato productivo en general, dicha privatización es contraproducente, como se ha estado lamentablemente constataando en el experimento neoliberal mexicano.

A pesar de más de dos décadas de “ajuste estructural” en gran parte de los países del planeta, las sociedades más avanzadas eco-

⁵ Al analizar el sistema de intermediación alimentaria en México en los años setenta se concluía que representaba un mercado de tipo oligopólico que elevaba en 500% el precio de los productos agrícolas, afirmándose que, “para corregir esta situación, debe reforzarse la acción del Estado en las áreas donde, por no estar cubiertas adecuadamente, los productores y detallistas caen en manos de los grandes intermediarios y agiotistas” (Secretaría de la Presidencia, 1976: 18; cursivas nuestras). De esta manera, “es necesario que el Estado regule el mercado interviniendo directamente con sus empresas en las transacciones pertenecientes a las diferentes etapas de la comercialización” (Secretaría de la Presidencia, 1976: 23). En general, “la intervención gubernamental será justificada únicamente en aquellas situaciones donde las imperfecciones o externalidades del mercado hacen improbable que la iniciativa privada pueda enfrentar los desafíos (de asignar óptimamente los recursos)” (National Academy of Engineering, 1988: 219). Con o sin neoliberalismo, la intervención visionaria, eficaz y honesta del aparato gubernamental es indispensable para el desarrollo de las naciones.

⁶ Los cuadros con las letras AE se encuentran en el Apéndice Estadístico, en la Cuarta Parte del libro.

nómica, social y culturalmente mantienen una participación gubernamental elevada. En términos de los ingresos por impuestos como porcentaje del PIB en 1997, Holanda tiene 42.7%, Italia 42.2, Francia 39.2, Suecia 36.9, Israel 36.8, Dinamarca 36.7, Reino Unido 33.4 y Noruega 32.5%, entre los de más alta participación. En América Latina, Uruguay tiene 27.9%, Chile 18.9, República Dominicana 13.9 y México 12.8% (World Bank, 2000: 256-257).

El gasto total gubernamental como porcentaje del PIB es aún mayor. En un conjunto de 14 países desarrollados (11 europeos, más Japón, los Estados Unidos y Canadá), la cifra promedio para todos ellos se eleva de 13.1% en 1913, a 28.0 en 1960 y 45.0% en 1996. Suecia ocupa el primer lugar con 64.2% en ese último año, seguida por Francia con 55.0%, Italia con 52.7 y Austria con 51.6%. La participación más baja en este grupo de países ricos la tienen los Estados Unidos, con 32.4% (Tanzi y Schuknecht, 2000: 6).⁷

La gran vitalidad del Estado de bienestar en Europa demuestra que constituye un componente indispensable en cualquier proyecto de nación estable y civilizada (Moreno, 1998: 35).⁸ Lo central no es el nivel de participación del Estado, que varía según las diferentes historias nacionales, sino que la gestión y las políticas públicas sean inteligentemente diseñadas y el aparato gubernamental se desempeñe con honestidad y eficiencia.⁹

⁷ Los autores concluyen que para el periodo hasta 1960 "... los indicadores económicos y sociales mejoraron en forma considerable, y puede razonablemente asegurarse que el aumento en el gasto del sector público (en educación, salud, capacitación, seguridad social y otros conceptos) condujo a un mejoramiento cuantificable en los indicadores económicos y sociales. Después de 1960, sin embargo, el mejoramiento económico y social se desacelera considerablemente o aun retrocede, a pesar de una continua expansión del gasto público en muchos países". Esto no significa regresar a las políticas de *laissez-faire* o con participación muy limitada del gobierno en la economía, pues aun en los países donde ésta es relativamente pequeña (un tercio de la economía, como en el caso de los Estados Unidos, podría decirse), todavía es importante y mucho mayor que en el pasado (Tanzi y Schuknecht, 2000: 98 y 119).

⁸ El mismo Banco Mundial ha señalado que, "desde luego, el desarrollo dominado por el Estado ha fracasado. Pero también ha fracasado el desarrollo sin Estado... la historia ha demostrado repetidas veces que un buen gobierno no es un lujo, sino una necesidad vital" (Gray, 2000: 256).

⁹ Tanzi y Schuknecht, en su análisis del sector público en un conjunto de países desarrollados y subdesarrollados, concluyen que un gasto gubernamental de alrededor de 30% del PIB es una meta razonable para el primer tipo de países, y de 20% para el segundo. Agregan que, obviamente, la cifra es sólo una referencia general, pues cada nación se puede ajustar a sus circunstancias particulares (2000: 229).

EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS PARAESTATALES

La Constitución Política de 1917 establece las características del Estado surgido de la Revolución Mexicana. Los artículos 27 y 28 señalan sus funciones de rector y promotor del desarrollo económico, cuyo ejercicio fue indispensable después de la Gran Depresión de los años treinta. Las primeras iniciativas fueron de carácter financiero, creando el Banco de México en 1925, el Banco de Crédito Agrícola en 1926, el Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas en 1933 y Nacional Financiera en 1934 (Rogozinsky, 1997: 62).

En el área de la infraestructura y energéticos indispensables para el desarrollo industrial, en 1938 se expropiaron 17 compañías petroleras extranjeras para crear Petróleos Mexicanos, así como la unificación del sistema de trenes bajo el control de la empresa gubernamental Ferrocarriles Nacionales de México. Igualmente importante fue la creación de la Comisión Federal de Electricidad en 1937. En 1940 existían 36 entidades paraestatales, entre las que destacan las mencionadas.

Durante la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea la participación gubernamental continúa avanzando hacia el impulso directo de la industrialización del país. Se constituyen empresas estratégicas de elevados requerimientos de capital orientadas a la producción de insumos, como Altos Hornos de México (1943), Guanos y Fertilizantes (1943) y Sosa Texcoco (1944). En asistencia para la salud de los trabajadores se crea el Instituto Mexicano del Seguro Social en 1942 y al año siguiente el Instituto Nacional de Cardiología. En el primer lustro de los cincuenta surgen otras importantes paraestatales, como Industria Petroquímica Nacional, Diesel Nacional y Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (Rogozinsky, 1997: 65-66). En 1954 se alcanza un total de 144 empresas gubernamentales.

En los tres lustros de desarrollo económico acelerado con estabilidad de precios (1955-1970), la intervención del Estado mexicano prosigue y el sector paraestatal queda constituido por 272 empresas en 1970. Finalmente, cuando estalla la profunda e intempestiva crisis económica de 1982 las empresas del sector público son ya 1 155, su máximo histórico (Rogozinsky, 1997: 70 y 74). A partir de

entonces se gesta el alineamiento mexicano al “consenso de Washington”, apremiado por los requerimientos financieros necesarios para sufragar los pagos de la deuda externa por la vía de la disciplina fiscal, el adelgazamiento del gobierno y la venta de las empresas públicas.

El proceso privatizador se inicia en 1983 y las paraestatales se reducen a 219 en 1994 (cuadro VII.2). Sin embargo, sólo se venden 314 empresas, pues el resto se desincorporan mediante liquidación, fusión o transferencia (Rogozinsky, 1997: 110-111). La principal justificación de esta política es liberar recursos para “... sanear las finanzas públicas en forma permanente, además de abrir espacios presupuestales para incrementar el gasto social” (Rogozinsky, 1997: 108). Los ingresos que se obtienen hasta 1994 son 63.9 billones de pesos, con los cuales se amortiza deuda pública interna por 58.4 billones (Rogozinsky, 1997: 140).¹⁰ A partir de 1994 el proceso de venta de empresas públicas continúa más lentamente y en 2001 sólo quedan 177 (cuadro VII.2).

Los resultados macroeconómicos inmediatos del “ajuste estructural” pueden considerarse medianamente aceptables, pues el PIB se incrementó 3.6% entre 1990 y 1994, cifra que se mantuvo en 3.5% en el sexenio de 1994 a 2000. Un logro importante del programa de ajuste ha sido el control de la inflación, pues el índice de precios se redujo de 52% en 1995 a 9% en 2000, 4.0% en 2003 y subió a 5.2% en 2004 (www.inegi.gob.mx; índice nacional de precios al consumidor). Es fundamental, sin embargo, determinar la solidez macroeconómica del modelo neoliberal en el largo plazo, esto es, si establece las bases para un desarrollo estable y sostenido. Inmediatamente después del gran ejercicio privatizador estalló el *crac* de 1995 cuando el PIB decreció -6.2% y el peso se ha devaluado desde entonces alrededor de 300%, por lo que existen dudas fundadas sobre la viabilidad del modelo.

Se observan límites estructurales del esquema neoliberal que impiden un desarrollo económico satisfactorio: 1) se mantiene el desequilibrio externo que demolió al modelo sustitutivo anterior

¹⁰ Billones anglosajones, esto es, miles de millones. La deuda pública interna había aumentado astronómicamente en el periodo neoliberal de 9 a 131 billones de pesos entre 1985 y 1991, si bien bajó en 1993 a 62 billones, monto aún casi 7 veces mayor que el del primer año (Rogozinsky, 1997: 150).

Cuadro VII.2
México: evolución de las entidades paraestatales,
1982-2001^a

Año ^b	Organismos descentralizados	Propiedad mayoritaria	Fideicomisos	Propiedad minoritaria	Total
1982	102	744	231	78	1 155
1983	97	700	199	78	1 074
1984	95	703	173	78	1 049
1985	96	629	147	69	941
1986	94	528	108	7	737
1987	94	437	83	3	617
1988	89	252	71	0	412
1989	88	229	62	0	379
1990	82	147	51	0	280
1991	78	120	43	0	241
1992	82	100	35	0	217
1993	82	98	30	0	210
1994	82	107	30	0	219
1995	80	99	25	0	204
1996	72	91	22	0	185
1997	71	96	23	0	190
1998	71	120	22	0	213
1999	74	79	22	0	175
2000	74	80	20	0	174
2001	77	80	20	0	177

Fuente: años de 1982 a 1994, de Rogozinsky, *La privatización en México: razones e impactos*, México, Trillas, 1997, cuadro 4.2; de 1995 a 2001, de Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Subsecretaría de Egresos, Cuenta de la Hacienda Pública Federal, 1996, 1998, 1999, 2000 y 2001 (www.shcp.sse.gob.mx).

^a Se refiere al número de entidades paraestatales vigentes, es decir, excluye aquellas que se encuentran en proceso de venta, liquidación o extinción.

^b Datos a diciembre de cada año.

y suma un monumental déficit de 164 mil millones de dólares en cuenta corriente entre 1989 y 2000, además del acelerado aumento en la deuda externa a 170 mil millones de dólares en 2000;¹¹ 2) el pago neto de intereses al exterior y las remesas de dividendos de la inversión extranjera directa es de más de 13 mil millones anuales desde 1994, lo que impide la construcción de la infraestructura indispensable para el desarrollo (Villarreal, 2000: 668); 3) la industrialización reciente ha sido básicamente en empresas maquiladoras que no están eslabonadas con productores nacionales y cuyos insumos mexicanos representan sólo 1.6% del valor de la producción, aunque el valor agregado laboral sea 22% (Bendesky *et al.*, 2001: 139); 4) el crac de 1995 llevó al colapso al sistema de bancos privados, que debieron ser rescatados por el gobierno, el cual asumió sus préstamos incobrables mediante pagarés con elevados intereses. Los pasivos de este rescate a septiembre de 2001 son de 82 mil millones de dólares y siguen creciendo ante la imposibilidad de pagar el total de los intereses anuales (Fernández-Vega, 2001). Efectivamente, dos años después, en 2003, se elevan a 91 170 millones de dólares; 5) la deuda pública de 11 mil millones de dólares del rescate de las carreteras privadas constituye una carga financiera adicional que reduce aún más la inversión pública en infraestructura, indispensable para el funcionamiento adecuado de las empresas (Trejo, 2001: 24).

El modelo neoliberal instrumentado en México, además, descansa únicamente en los relativamente bajos salarios del trabajador. Sin embargo, la escasez de recursos financieros públicos no permite realizar las cuantiosas inversiones en capital humano requeridas para dotar a los sectores modernos de la economía de mano de obra calificada. México dedicó en 1998, por ejemplo, únicamente 0.3% del PIB a ciencia y tecnología, mientras Suecia lo hace con 3.8, Japón 2.9, los Estados Unidos 2.8, Canadá 1.6 y España 0.9% (SEP-Conacyt, 1999: 22). En cuanto al monto por persona, el gasto es de

¹¹ En 2000 el déficit de cuenta corriente fue de 17 690 millones de dólares, 23% superior al de 1999 (www.banxico.org.mx: boletín 24, 1o. de marzo de 2001), cifra que se le sumó a la de Villarreal (2000: 668), de 147 mil millones, para totalizar los 164 mil millones indicados. El constante aumento de este déficit muestra un desequilibrio externo estructural, que hace crisis cada vez que se frena el flujo de inversión extranjera que lo compensa.

23 dólares anuales, casi 30 veces menor que los 681 de los Estados Unidos (Fondo Mexicano para la Educación y el Desarrollo, 2001: 3). En recientes evaluaciones de la calidad educativa del sistema escolar mexicano, se obtuvieron los últimos lugares (Fondo Mexicano para la Educación y el Desarrollo, 2001a: 2).¹²

México se rezaga en competitividad, en parte por los límites estructurales señalados: pasa del lugar 29 en 1994 al 36 en 2000 dentro de un conjunto de 47 países, según el Institute for Management Development, de Suiza. En infraestructura se encuentra en la posición 39 (*Reforma*, 19 de abril de 2000: 1). Para 2002 el declive competitivo mexicano se acentúa, pues baja al rango 41 en el nivel general y al 45 según infraestructura (*Reforma*, 30 de abril de 2002: 1). La tendencia cuesta abajo prosigue, y de un conjunto de 60 naciones, en 2003 se halla en el lugar 53 y se derrumba al 56 en 2004 (*Reforma*, 5 de mayo de 2004: 1A).

Finalmente, con la apertura se desnacionaliza aceleradamente la economía nacional dada la creciente compra de empresas mexicanas por compañías extranjeras.¹³ Por añadidura, los grandes

¹² En la evaluación realizada por la OCDE en 2000 sobre el rendimiento de los estudiantes en los 32 países miembros, México se ubicó en el penúltimo más bajo nivel en lectura, matemáticas y ciencias, sólo adelante de Brasil (*La Jornada*, 6 de diciembre de 2001).

¹³ Entre 1997 y 2002 se estima que la compra de empresas mexicanas por extranjeras fue de 33 645 millones de dólares. Entre éstas se encuentra prácticamente todo el sistema bancario (Banamex, Bancomer, Serfin, Inverlat), los supermercados Aurrerá comprados por Wall Mart; la empresa Vitro, Cinemex, y hasta los tequilas Cazadores y Tres Magueyes, entre otras (*Reforma*, 15 de julio de 2002: 2A). El proceso continúa y, por ejemplo, el grupo regiomontano Savia vendió Seminis, su principal subsidiaria productora de semillas mejoradas, a la norteamericana Fox Paine, por 650 millones de dólares (*Reforma*, 3 de junio de 2003: 3A). Ésta, a su vez, en enero de 2005 vendió Seminis a Monsanto en 1 400 millones de dólares; *La Jornada*, 9 de febrero de 2005: 28; el conglomerado argentino Techint compró 99.9% del capital de Tubos de Acero de México (*Reforma*, 16 de septiembre de 2003: 9A); la multinacional PepsiCo, a través de su empresa Gamesa, adquirió en 228 millones de pesos 71% de las acciones de Maizoro (*Reforma*, 2 de abril de 2003); Transportación Marítima Mexicana vendió las concesiones de los puertos mexicanos de Veracruz, Progreso, Cozumel, Acapulco, Manzanillo y Ensenada a SSA Carrix, firma de Seattle, y a Hutchison Port Holding, de Hong Kong (*Reforma*, 31 de marzo de 2004: 6A). Además, vendió 51% de Mexrail, Inc. a Kansas City Southern (*Reforma*, 17 de agosto de 2004: 3A); Home Depot, cadena estadounidense, adquirió a la mexicana Home Mart, del ramo de materiales para construcción (*Reforma*, 14 de mayo de 2004: 3A); la empresa líder en productos de papel en México, Copamex (papel higiénico, pañales desechables, toallas femeninas, etc.), vendió su división de pro-

corporativos del país se han asociado con extranjeros para tener la capacidad tecnológica necesaria para competir en el comercio internacional y en el mercado interno (Pozas, 1999: 216).¹⁴

El modelo neoliberal ha fracasado rotundamente si alguna vez tuvo el propósito de establecer un régimen de acumulación de capital con cierto grado de autonomía nacional, condición indispensable del desarrollo económico. De esta suerte, a la parálisis de 2001, cuando el PIB tuvo 0% de crecimiento y la industria manufacturera de -3.8%, le siguió una muy débil recuperación en 2002, con una tasa del PIB total de 0.7%, pero las manufacturas siguieron declinando en -0.7%. En 2003 las cifras son de 1.3 y -2.0%, respectivamente, magnitudes que aunque se elevan a 4.4 y 3.8 en 2004, no se tiene ninguna perspectiva de lograr las tasas históricas de 6% de los años setenta, lo cual es necesario para crear más de un millón de empleos anuales que la dinámica del mercado laboral requiere.¹⁵

La ineficiencia de la administración pública y la falta de inversiones suficientes para mejorar significativamente la infraestructura conducen irremediablemente al deterioro progresivo la capacidad productiva del país. Están doblando las campanas por el modelo neoliberal aplicado en México, pero el gobierno federal nada percibe y no actúa a favor de los intereses de los mexicanos. La fractura del sistema político como consecuencia de las fraudulentas elecciones de 2006 agrava aún más la situación, por lo que

ductos al consumidor al grupo sueco Svenska Cellulosa Aktiebolaget (*Reforma*, 8 de diciembre de 2004: A1). En todos los sectores, la desnacionalización de la economía mexicana es creciente.

¹⁴ Pozas presenta esta conclusión en referencia a los corporativos de Monterrey. Por ejemplo, el grupo Alfa que fabrica acero (Hylsamex), petroquímicos (Alpek), telecomunicaciones (Alestra) y de alimentos (Sigma), en casi todas sus plantas tiene socios extranjeros: en Alestra 49% de las acciones son de AT&T; en Nemark (autopartes), Ford tiene 20% y Alutek 20%; en Univex (químicos), DuPont participa con 50%; en Nylon de México, DuPont posee 40% y Akso (holandesa) otro 40%; en Acerex (centro de servicio), Wothington Industries (EUA) concentra 50%, y así sucesivamente (Pozas, 1999: 220). Además, en el primer semestre de 2004 los pasivos totales de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores representan 54.5% de sus activos y existen empresas como TV Azteca, Cydsa, Elektra, Unefon, Ahmsa, Cintra, Codusa, Synkro y Biper, con deudas de entre 75 y 120% de sus activos (*Reforma*, 12 de agosto de 2004: 8A Negocios).

¹⁵ Esta dramática situación explica que, según encuesta de la CEPAL, la aceptación de los mexicanos a "los beneficios de las privatizaciones y concesiones" se desplomó de 60 a 25% entre 1998 y 2002 (Carlos Fernández-Vega, "México SA", *La Jornada*, 15 de junio de 2004).

de no corregir el rumbo oportunamente se avecinan tiempos de graves conflictos políticos y sociales que presagian un futuro sombrío para la nación.

Estos factores contrarrestan abrumadoramente a los beneficios que se obtuvieron por la venta de las empresas paraestatales, entre ellas el sistema bancario. En efecto, la justificación de hacerlo para reducir la deuda gubernamental fue verdaderamente ilusoria: si de 1991 a 1994 la deuda interna observó una significativa disminución de 85 billones de pesos, al bajar de 128 a 43 billones (miles de millones), la externa aumentó en 48 billones, reduciendo en 56% el beneficio obtenido (cuadro AE-VII.2). Lo más dramático es que en 1994 se emitieron alrededor de 30 mil millones de dólares en tesobonos (papeles gubernamentales de corto plazo denominados en dólares), los cuales al no poderse redimir causaron el colapso del peso y la crisis subsiguiente. De 1994 a 2003, aunque la deuda externa ha logrado mantenerse más o menos estable, la interna ha aumentado 249%, al pasar de 39.8 a 138.6 billones de pesos constantes, superando el nivel de 1991. Sin embargo, como porcentaje del PIB, la deuda total se mantiene en 21% (cuadro AE-VII.2).

La carga real de la deuda gubernamental es mayor que este último porcentaje. A partir de los noventa se ingeniaron nuevas formas de endeudamiento gubernamental que se excluyen de la deuda interna o externa. Se vio en el capítulo VI (Concentración financiera en la Ciudad de México) que el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) en diciembre de 2003 acumuló un millón de millones de pasivos, esto es, 91 170 millones de dólares, lo que supera ampliamente a la deuda externa del país.¹⁶

A esta monumental cifra deberá sumársele, en segundo lugar, la deuda del Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de Autopistas Concesionadas (FARAC) que se estableció el 27 de agosto de 1997 para salvar de la quiebra, mediante pagarés de indemnización, a los concesionarios de 23 autopistas de cuota. En 2004 la deuda

¹⁶ Es sintomático que sea Carlos Salinas de Gortari, por ser su gobierno quien emitió los tesobonos y quien mantuvo artificialmente el tipo de cambio, quien asegure que "La crisis de 1995, que se resolvió rápido, en realidad no ha terminado; y no ha terminado porque la manera con que se resolvió dejó segmentos que afectan las posibilidades del país para seguir creciendo" (*Reforma*, sábado 10 de julio de 2004: 14A Negocios).

acumulada por el FARAC fue de 165 mil millones de pesos, esto es, casi 15 mil millones de dólares (*Reforma*, 18 de junio de 2004: Negocios, 9A).

Otro engañoso artefacto financiero, en tercer lugar, son los Proyectos de Infraestructura Productiva de Impacto Diferido en el Gasto (Pidiregas), por medio del cual se han financiado grandes complejos eléctricos y petroleros. La suma de esta deuda de 1996 a 2003 es de 119 960 millones de pesos, únicamente para las plantas eléctricas de la CFE (10.4 billones de dólares) (<http://www.diputados.gob.mx/sia/ecoycom/pdf/dec40.pdf>). Pemex reporta una inversión en Pidiregas de 11.0 billones de dólares a inicios de 2004 (www.pemex.com/inversiónencapital). En conjunto, se tiene que ambas empresas han acumulado un “pasivo contingente” por esta vía de 21.4 billones de dólares.

De esta suerte, Fobaproa, FARAC y Pidiregas suman 127.6 billones de dólares en 2003, que representan 168% de la deuda externa pública (cuadro AE-VII.2).¹⁷ El sector privado, por su parte, tiene una deuda externa de 59.3 billones de dólares en 2002 (*Reforma*, 13 de junio de 2003). Todos estos pasivos, incluyendo el Fobaproa que ahora se debe a bancos internacionales, son con el exterior, por lo que se tiene una deuda externa de 251 billones de dólares que corresponde a 48% del PIB nacional.¹⁸

¹⁷ El Fobaproa no fue aprobado por el Congreso, por lo que puede estar sujeto a litigios sobre su legalidad. En el caso del FARAC, Banobras se constituyó como fideicomitente y fiduciario, violando el artículo 47 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, que estipula que en los fideicomisos federales la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es fideicomitente único. Esto es señalado por la Auditoría Superior de la Federación en su revisión de la cuenta pública de 2002 (*La Jornada*, 15 de abril de 2004).

¹⁸ La falta de recursos públicos para invertir en infraestructura y equipamiento obliga a seguir diseñando mecanismos financieros que disfrazan el crecimiento de la deuda. Tal es un nuevo esquema de inversión mixta denominado Proyectos para Prestación de Servicios (PPS), que el gobierno federal piensa establecer para construir escuelas, hospitales, carreteras y hasta cárceles (*Reforma*, 17 de agosto de 2004: 6A, Nacional).

CONCENTRACIÓN ESPACIAL DE LOS SERVICIOS
GENERALES DE LA PRODUCCIÓN

El patrón y los determinantes de la organización territorial de la población y las actividades económicas representan el objeto de análisis central de la ciencia urbana y regional. El sector público también presenta obviamente una dimensión espacial que no suele ser de interés en los estudios sobre dicha actividad, que son generalmente sectoriales y centrados en cuestiones de administración pública.¹⁹

Con el propósito de agregar la dimensión territorial al estudio de la acción gubernamental, en esta sección se determinan los niveles de concentración de los servicios públicos en la ZMCM, con las limitaciones de información mencionadas. Se intenta, al mismo tiempo, conceptuar los servicios públicos dentro de una nueva categoría analítica que sea acorde con su análisis espacial.

Servicios generales de la producción

Las *condiciones generales de la producción* (CGP) son ampliamente utilizadas en la economía política urbana como la principal categoría para explicar la distribución espacial de las actividades económicas y la fuerza de trabajo. Esta última, junto con los medios de producción privados, constituyen las fuerzas productivas de la sociedad.

Las CGP son "... todas aquellas *condiciones materiales* que han de concurrir para que el proceso de trabajo se efectúe", pero que no forman parte de los medios de producción internos de las empresas (Marx, 1968: 133). Son una especie de capital constante fijo socializado que, junto con el privado, representan los medios de trabajo. Éstos requieren, dentro del proceso de producción, del capital constante circulante o materias primas y constituyen, en conjunto, los medios de producción social (Garza, 1985: 205).

La Revolución Terciaria implica una transformación de la estructura de la producción hacia un creciente dominio de los servi-

¹⁹ No fue posible encontrar un solo trabajo que analizara la dimensión territorial de los servicios públicos en México.

cios sobre los bienes físicos. Esto produce una metamorfosis de las CGP al pasar de la dotación de comunicaciones y materias primas o auxiliares al sector manufacturero, a nuevos servicios que requieran las crecientes empresas terciarias y las declinantes industrias, como el desarrollo de la telemática (comunicaciones mediante computadoras), la investigación y la tecnología, la formación de capital humano, mayor eficiencia en la gestión pública, aumento en la productividad de servicios médicos, educativos, de reparación, entre otros.

Se plantea hipotéticamente la existencia de una categoría denominada servicios generales de la producción (SGP), que en analogía con las condiciones generales serían: *Todos los servicios requeridos para que el proceso de trabajo se efectúe, pero que no forman parte de los servicios internos de la empresa ni de los que se proporcionan en forma mercantil por otras empresas.*²⁰

El Estado provee los SGP al aparato productivo y a la población, constituyendo una relación social peculiar. Algunos servicios realizados por empresas privadas en forma mercantil podrían ser generales de la producción si son indispensables para todo el aparato productivo privado y para la reproducción de la fuerza de trabajo. Tal sería el caso de las telecomunicaciones, los servicios médicos y medicamentos, las transmisiones de televisión, los sistemas de *software* generalizado (*v. gr.*, Windows, Google), entre otros. Estos servicios tenderán a ser públicos en el largo plazo, en la medida en que el capitalismo evolucione hacia estadios donde la atención de las necesidades de la comunidad se armonice con la obtención de ganancias.

Importa destacar que los SGP y las CGP son un factor de atracción determinante para la localización de las actividades productivas y la población, la cual migra hacia donde se crean los empleos. El binomio CGP-SGP, como factor de la producción socializado, imprime a la ciudad un carácter de fuerza productiva y su elevada

²⁰ En su carácter de relación social, no de atributos físicos, sólo se considerarán como SGP las proporcionadas por el Estado y las empresas paraestatales. Entre 1982 y 1992 los bancos tenían el carácter de SGP porque eran públicos, pero a partir del último año dejaron de serlo al privatizarse. Aunque las paraestatales cobren por sus servicios, generalmente lo hacen en forma desvalorizada o de promoción, y no para obtener ganancias.

concentración en las grandes metrópolis las transforma en los más monumentales andamiajes producidos por la civilización.

Concentración de los SGP en la Ciudad de México

Para el análisis empírico de los SGP se considerarán los *servicios públicos* integrados por todas las acciones de la *administración pública* en un sentido amplio, esto es, las realizadas por las dependencias federales, de los estados y municipios, además de las empresas paraestatales y fideicomisos en donde participe alguna instancia gubernamental. Estos servicios pueden estar orientados al consumidor o a las empresas, como se analizó antes para todo el país, pero la información existente desagregada territorialmente no permite hacer esta distinción. Por esta y otras limitaciones estadísticas, en este apartado se analiza la concentración en 1960 y 1980 con datos de las empresas paraestatales, mientras que para 1993, 1998 y 2003 se utiliza la información de los censos económicos en servicios públicos, tanto gubernamentales como privados.

En 1960 existían 185 empresas paraestatales en actividades de servicios, de las cuales 45 se localizaban en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM).²¹ En número de establecimientos la urbe representaba 24.3% del total nacional, en personal ocupado 55.6% y en producto interno bruto (PIB) 83.5% (cuadro VII.3). Se demuestra nítidamente una elevada concentración de las empresas gubernamentales más grandes en la capital del país.

En 1980, de un total de 551 empresas y organismos públicos descentralizados, 209 eran productores de bienes y 342 de servicios. La ZMCM absorbió 78.2% del total de ambos y 80.1% de los de servicios (cuadro VII.4). Si en 1960 tenía 24.3% de las empresas nacionales, parecería que el grueso de las nuevas empresas públicas se ubicó en la metrópoli, elevando exponencialmente la concentración. Sin embargo, la información de 1980 de las empresas ubicadas en la ZMCM se obtuvo de su dirección postal, pero esto no implica que la planta o la prestación de los servicios ocurra en la ciudad donde

²¹ Pemex, la Comisión Federal de Electricidad, las empresas mineras, etc., no se clasifican dentro del sector servicios, sino como manufactureras, extractivas y del sector eléctrico.

Cuadro VII.3
México: principales características de los organismos descentralizados
y empresas de participación estatal en servicios, 1960
(miles de pesos corrientes)

	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Ingresos</i>	<i>Gastos totales</i>	<i>PIB^a</i>
<i>Miles de pesos</i>					
Nacional	185	23 553	3 881 065	2 878 416	1 002 649
Distrito Federal	41	13 017	3 297 774	2 460 548	837 226
México	4	87	2 007	2 013	-6
ZMCM ^b	45	13 104	3 299 781	2 462 561	837 220
<i>Porcentajes</i>					
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Distrito Federal	22.2	55.3	85.0	85.5	83.5
México	2.2	0.4	0.1	0.1	0.0
ZMCM	24.3	55.6	85.0	85.6	83.5

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística, *IV Censo de Servicios, 1961, Resumen General*, México, D.F., 1965.

^a Se refiere a ingresos menos gastos totales.

^b Comprende la suma del Distrito Federal y el Estado de México.

se localizan las oficinas centrales (véase fuente en cuadro VII.4). Aunque no se conoce el PIB de las empresas, como en 1960, se presume que su concentración ronda en 80% del total nacional.

Entre 1993 y 2003 se tiene una radiografía más detallada de los servicios públicos, pero no desagregan la información de las empresas paraestatales. La información para estos años subdivide los servicios en públicos y privados, siendo que los primeros constituirían empíricamente la categoría de SGP.

En 1993 existían 232 529 establecimientos de servicios públicos en México, de los cuales 105 115 eran gubernamentales y 127 414 privados, representando 45.2 y 54.8% del total, respectivamente (cuadro AE-VII.3). Se evidencia que muchos servicios de carácter público o SGP pueden proporcionarse en forma mercantil, siendo que las empresas privadas que los prestan representan más de la mitad del total, aunque un buen número de las instituciones educativas, culturales y de asistencia social privadas no persigan fines de lucro. En la ZMCM se localizaban 43 749 de los establecimientos totales, 65.5% de ellos en el Distrito Federal y 37.4% en el Estado de México. En 1993, por ende, 18.8% de las empresas totales, 13.1% de las públicas y 23.6% de las privadas se ubican en la ZMCM (cuadro AE-VII.3). Sin embargo, los establecimientos tienen diferente tamaño, por lo que su personal ocupado cuantifica mejor la concentración territorial de los servicios.

Los trabajadores en servicios públicos fueron 3.4 millones en 1993, de los cuales 2.8 estaban en instituciones gubernamentales y 0.6 en privadas. La importancia de ambos sectores se invierte notablemente respecto de la observada según establecimientos, pues 83.0% son gubernamentales y únicamente 17.0% privados (cuadro AE-VII.4). La concentración en la ZMCM también sufre cambios significativos, absorbiendo ahora 29.1% del personal total, 28.0% del gubernamental y 34.6% del privado. Considerando que en 1990 los habitantes de la metrópoli representaban 19% de la población nacional, se tiene una concentración de servicios públicos superior a su participación demográfica, explicada en parte por ser la capital del país donde se localizan preferentemente los empleados de la administración federal.

En 1998 el total de establecimientos de servicios públicos en México se eleva a 292 021 y el personal ocupado a 3.7 millones.

Cuadro VII.4
México y ZMCM: empresas paraestatales y organismos descentralizados, 1980

<i>Naturaleza jurídica</i>	<i>Nacional</i>		<i>ZMCM^a</i>	
	<i>Bienes y servicios</i>	<i>Servicios</i>	<i>Bienes y servicios</i>	<i>Servicios</i>
	<i>Número</i>			
Organismos descentralizados	199	187	163	152
Empresas paraestatales	333	136	249	103
Bancarias	19	19	19	19
<i>Total</i>	<i>551</i>	<i>342</i>	<i>431</i>	<i>274</i>
	<i>Porcentajes verticales</i>		<i>Porcentajes del nacional</i>	
Organismos descentralizados	36.1	54.7	81.9	81.3
Empresas paraestatales	60.4	39.8	74.8	75.7
Bancarias	3.4	5.6	100.0	100.0
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>78.2</i>	<i>80.1</i>

Fuente: elaborado con base en Secretaría de Comercio, Subsecretaría de Comercio Interior, Dirección General de Normas sobre Adquisiciones y Almacenes, *Catálogo de bienes y servicios de empresas de participación estatal y organismos descentralizados, 1980*.

^a Los datos incluyen localidades como Tlalnepantla, Nezahualcóyotl, Satélite, Echegaray, Tepexpan y Texcoco.

La concentración en la ZMCM entre 1993 y 1998 según establecimientos totales sube ligeramente de 18.8 a 21.1%, mientras que considerando los trabajadores se reduce de 29.1 a 27.7% (cuadros AE-VII.3 a AE-VII.6).

En 2003, finalmente, los establecimientos de servicios públicos crecen significativamente hasta alcanzar 364 349, mientras que el personal ocupado lo hace a 5.5 millones, un aumento de 1.8 millones entre 1998 y 2003, que no deja de ser sorprendente en el contexto de las políticas neoliberales mexicanas de adelgazamiento del gobierno. La aglomeración en la ZMCM según establecimientos baja ligeramente a 20.5%, mientras que en personal ocupado crece tenuemente a 28.4% (cuadros AE-VII.7 y AE-VII.8).

La especialización del gobierno y de la iniciativa privada en la prestación de los SGP puede derivarse observando su participación porcentual en los ocho renglones de servicios del cuadro AE-VII.8. En 2003, según personal ocupado, el sector público representa lógicamente 100% en la administración pública, defensa y saneamiento, pero mantiene alta su participación en servicios educativos (73.9%), investigación científica (87.6%), servicios médicos y veterinarios (68.4%), así como servicios culturales (67.6%). Por el contrario, la iniciativa privada predomina en cine, teatro, radio y televisión (97.9%) y en centros recreativos, deportivos y de diversión (85.3 por ciento).

Como hallazgo general, se observa que los servicios de consumo duradero (educación, salud e investigación) los proporciona el Estado, mientras que los de consumo inmediato (diversión y recreación) están en manos de la empresa privada. Estos últimos son factibles de ofrecerse en forma de mercancía, aunque no necesariamente procurando la maximización de la ganancia.

Respecto a la dimensión espacial, en particular, se tiene que en 2003 el personal ocupado en los servicios gubernamentales tiene elevadas concentraciones en la ZMCM en investigación científica (57.2%), en centros recreativos, deportivos y de diversión (34.7%) y en servicios médicos (30.4%). Los privados, por su parte, concentran 46.2% en cine, teatro y radio, 34.5% en los servicios culturales, así como 33.4% en investigación científica (cuadro AE-VII.8).

La investigación de los servicios públicos en México, en síntesis, muestra que entre 1960 y 1982, las empresas paraestatales tienen

una elevada concentración en la Ciudad de México, pues se orientan al sector productivo. Por añadidura, en ese periodo el sector público mexicano eleva su participación en el PIB nacional de 12.1 a 22.0%, máxima cifra alcanzada en el siglo xx. La concentración en la ZMCM entre 1993 y 2003 según establecimientos totales de servicios públicos y privados sube ligeramente de 18.8 a 20.1%, mientras que la de trabajadores se reduce de 29.1 a 28.4%. Estas últimas dos cifras superan al 28.0 y 25.4% de los que laboran en los servicios privados analizados en el capítulo V, por lo que se concluye que existe una concentración de los SGP en la Ciudad de México alrededor de 10% superior a la observada en los servicios de tipo mercantil.

VIII. PRODUCTIVIDAD DE LOS SERVICIOS

La estructura de la población económicamente activa de México se transforma radicalmente entre 1950 y 2003: el sector agrícola reduce su participación de 58 a 17%; el terciario aumenta de 26 a 58%, y el secundario de 16 a 25% (cuadro I.4). De esta suerte, el país rural y tradicional de mediados del siglo xx se convierte en una nación altamente urbanizada en los albores del xxi, donde los servicios y la industria son las actividades económicas hegemónicas.

Los estudios del mercado de trabajo urbano han analizado pormenorizadamente las peculiaridades laborales de la transformación estructural experimentada, subrayando los cambios en la tasa de participación, composición de la fuerza de trabajo por sexo, salarización, heterogeneidad e informalidad laboral, entre los principales (Rendón y Salas, 2000; García y Oliveira, 2001; Damián, 2002; Pacheco, 2004). Paralelamente, se ha investigado la productividad laboral y total de los factores, fundamentalmente por sectores para el ámbito nacional (Hernández, 1973, 1985, 1994, 2000; Martínez del Campo, 1972; Dussel, 1997: 219-222; Blomstrom y Wolff, 1989), así como para el sector servicios y por regiones (Chávez, 1995; Reynolds, 1985). Finalmente, se identificaron tres libros sobre productividad y competitividad de las ciudades en México (Garza y Rivera, 1995; Sobrino, 2003; Arce, Cabrero y Ziccardi, coords., 2005).

Con el fin de avanzar en el conocimiento de la eficiencia urbana, el objetivo central de este capítulo es analizar la productividad media laboral por grupos de actividades terciarias en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), comparándola con la del Resto del País. Adicionalmente, interesa calcular y estudiar los cambios en la productividad media de los establecimientos de servicios experimentados en los dos ámbitos espaciales. Se trata de

determinar en qué ramas terciarias la Ciudad de México tiene mayor productividad que el Resto del País. Estas actividades de alta productividad en que se especializa la urbe dependen de los factores que determinan la ley tendencial de concentración espacial de ciertos sectores de la economía (principalmente de la construcción de las condiciones generales de la producción en las ciudades), especialmente los servicios al productor que constituyen insumos de todo el aparato productivo.

Para el cálculo de la productividad parcial laboral se utiliza la información de la población ocupada (PO) de los censos económicos de comercio y servicios de 1960 a 2003 (CE), la cual difiere significativamente de la correspondiente al Censo de Población y la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). Sin embargo, estas últimas fuentes de información se utilizaron en el análisis de los cambios en la estructura ocupacional en la segunda parte del capítulo IV, y ahora en el inciso siguiente se contrastan sus magnitudes con la PO de los censos económicos para 1993, 1998 y 2003. Con lo anterior se determinará la magnitud total de la fuerza de trabajo, el nivel que alcanza el empleo terciario informal, así como la evolución de la productividad del terciario formal.

SERVICIALIZACIÓN DEL TERCIARIO INFORMAL

En el capítulo V se consideraron únicamente las actividades terciarias formales, esto es, las registradas en los censos económicos nacionales que captan a las unidades productivas establecidas. No se incluye, por ende, al sector terciario informal, que es un segmento del mercado de trabajo de magnitud muy considerable que coexiste con su contraparte formal.

Incorporar el análisis de los servicios informales permitiría incuestionablemente tener una visión total del sector terciario en el país y la Ciudad de México, pero esto queda fuera de los objetivos y el tiempo disponible de este proyecto. Empero, considerando que la diferencia de las magnitudes de población ocupada entre la ENE y el censo económico es una muy razonable cuantificación del grado de informalidad del mercado laboral, en este apartado se comparan estas dos fuentes de información para 1993, 1998 y 2003.

No existe una definición de sector informal de aceptación general, pero hay cierto consenso sobre sus características principales: 1) tiene mayores facilidades de acceso que el sector formal; 2) se trata de unidades poco capitalizadas y estructuradas en unidades muy pequeñas de bajo nivel tecnológico; 3) identificación de la empresa con la persona y, cuando eventualmente se cuenta con mano de obra adicional, se trata generalmente de familiares no remunerados; 4) no se puede considerar en su interior la disociación entre capital y trabajo, propia de las empresas capitalistas formales; 5) el salario no es la forma más usual de remunerar el trabajo, pero la producción se orienta al mercado (Tokman, 1991: 85-86).¹ Con base en estas características es razonable considerar que las actividades de servicios que captan los censos tienden a ser formales y la diferencia que presenta su número de trabajadores con los correspondientes a las ENE constituyen los informales.²

La cuantificación de la informalidad depende también de la definición utilizada, así como del tipo de estadísticas disponibles. Las estimaciones del sector informal se hallan dentro de un intervalo amplio que va de 20 a 60%, dependiendo inversamente del nivel de desarrollo económico alcanzado. Para un conjunto de 17 países latinoamericanos, considerando la población no asalariada, excluyendo las profesiones universitarias, el promedio sube ligeramente de 20.0 a 21.6% entre 1950 y 1980, según información de los censos de población. En este último año el menor porcentaje de trabajadores informales lo tiene Costa Rica con 10.8% y el mayor Bolivia con 44.0%. En México es elevado y pasa de 28.1 a 29.7% entre 1950 y 1980 (Charmes, 1991: 47). En países africanos el empleo no asalariado en 1980 tiene el valor mínimo en Argelia, con 17.2%, y el máximo en Mali con 74.6%, mientras que en los asiáticos

¹ Una discusión pormenorizada de las diferentes definiciones del sector informal puede verse en Charmes, 1991.

² Algunas definiciones incluyen, entre una serie de características, la de que puedan ser microempresas de hasta 10 personas empleadas, como la propuesta por Sethuraman (1976). Según encuestas de empleo, el porcentaje de personas que labora en empresas de menos de 10 trabajadores aumentó de 46.8 a 50.2% entre 1991 y 1997 (Rendón y Salas, 2000: 54). Si están establecidas, son registradas en los censos económicos, por lo que éstos incorporarían buena parte del sector informal según esta definición.

se tiene a Hong Kong y Singapur con alrededor de 10% y la India con 47.8% (Charmes, 1991: 48).

Las estadísticas de encuestas de los hogares en América Latina ofrecen cifras superiores. En 1980 en promedio se tiene 26.1 de no asalariados en sectores urbanos, magnitud que se eleva a 30.7% en 1985. En ocho de nueve naciones estudiadas el trabajo informal aumenta entre 1980 y 1985. En México lo hace de 24.2 a 29.5% (Charmes, 1991: 51). Finalmente, entre 1991 y 1997 la salarización en México se reduce de 74 a 71%, es decir, el trabajo informal se eleva de 26 a 29% (Rendón y Salas, 2000: 39).

En 1993 México tenía una PO de 9.4 millones de personas según la ENE en los 17 grupos terciarios considerados en esta investigación.³ Esta cifra se reduce a 6.0 millones en los censos económicos (CE) para dichos grupos, de lo que se deriva la existencia de 36.2% de PO informal, no asalariada, mercantil simple, desestructurada, marginal, subempleada, del ejército industrial de reserva, o como se prefiera denominarla (cuadro VIII.1). Resalta que en comercio y servicios al productor el segmento informal es inexistente, mientras que en algunas ramas del comercio y los servicios al consumidor alcanza cifras muy elevadas, como 77.7% en aseo y limpieza, 75.9% en recreación y esparcimiento y 70.9% en reparaciones, sectores clásicos de refugio de la informalidad. Al igual que en los servicios al productor, en educación y salud tampoco existe el fenómeno.

En 1998 la informalidad en el país aumenta a 39.9%, seguramente como consecuencia del crac económico de 1995, pues entre 1993 y 1998 el PIB aumentó únicamente al 1.9% anual, lo que junto con la radicalización de las políticas neoliberales produjeron devastadoras secuelas en el mercado laboral y en el aumento de la pobreza. Los servicios de reparación, recreación y esparcimiento, así como aseo y limpieza, se mantienen con cifras muy elevadas, mientras que en los del productor y educación y salud la informalidad es prácticamente inexistente.

³ La ENE no permite la misma desagregación de los grupos que los censos económicos, pues el comercio sólo lo divide en al por mayor y al por menor (de esta suerte los grupos comerciales 732, 811, 812, 813, 831, 832 y 833, que se muestran en el cuadro VIII.3, están agrupados en el 620 de los cuadros VIII.1 y VII.2). El 731 queda como comercio al mayoreo.

En 2003 la fuerza de trabajo nacional se eleva a 15 millones de personas según la ENE, mientras que los empleos más formales según CE fueron de 9.9 millones. La tasa de crecimiento del PIB de México fue de 4.3% anual entre 1998 y 2003, lo cual determina en buena medida la disminución del empleo informal a 33.7% (cuadro VIII.1).⁴ Nuevamente, no se observa informalidad en el comercio ni en los servicios al productor, mientras que en los del consumidor se tiene la elevada cifra de 43.0% de trabajadores informales. En las actividades de reparación, difusión, así como en aseo y limpieza, la mayoría de las personas que laboran son informales, con una cifra de 71.6% en la primera (cuadro VIII.1).

La comparación de estas dos fuentes de información proporciona una nueva cuantificación de la participación de los trabajadores informales en la economía. Se confirma su elevado y creciente nivel, que explica la mayor precarización del mercado laboral mexicano en el marco de la aplicación del modelo neoliberal de apertura desequilibrada al mercado internacional.

En la ZMCM la PO según la ENE es de 2.6 millones en 1993, mientras que de acuerdo con los CE es de 1.7 millones, de lo que se deriva un porcentaje de informalidad de 34.7 (cuadro VIII.2). La cifra es ligeramente menor a la nacional, pero refleja que más de un tercio de la fuerza de trabajo es informal, aun en la ciudad, que concentra una elevada participación de la riqueza del país y cuyo ingreso per cápita es semejante al de España. Al igual que en el ámbito nacional, la informalidad es inexistente en los servicios al productor y en educación y salud, pero en los grupos 822 y 823 las cifras son de hasta 80% (cuadro VIII.2).

Entre 1993 y 1998 la PO de la ciudad se eleva en 253 mil según ENE y en 367 mil conforme a los CE, cifra quinquenal superior a los empleos que generaba la urbe decenalmente en los setenta (cuadro VIII.2). La mayor creación de empleos formales que presenta el censo, sin embargo, resulta en una disminución a 27.0% del

⁴ Otro indicador de empleo informal es el del personal ocupado en "micro-negocios no agrícolas precarios" (ocupaciones informales que no obtienen ganancias, sino sólo un ingreso de sobrevivencia). Este indicador aumentó ligeramente de 25.9% en 1998 a 26.7% en 2003, contrario al resultado de este trabajo (García, 2005: cuadro 1). Sin embargo, la informalidad según comparación entre ENE y CE en 2003 es de 28.3%, cifra aún mayor que la de los micronegocios.

Cuadro VIII.1
México: personal ocupado por grupos en actividad del sector servicios, según Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y Censo Económico (CE), 1993, 1998 y 2003

Denominación	1993			1998			2003		
	ENE	CE	% empleo informal ^a	ENE	CE	% empleo informal ^a	ENE	CE	% empleo informal ^a
I. COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	1 418 632	1 544 570	0.0	2 014 668	2 370 864	0.0	2 425 445	2 770 759	0.0
1. Servicios profesionales	684 048	865 239	0.0	1 050 020	1 499 650	0.0	1 313 390	1 816 058	0.0
721 Servicios profesionales a empresas	684 048	865 239	0.0	1 050 020	1 499 650	0.0	1 313 390	1 816 058	0.0
2. Comercio de bienes de capital e intermedios	734 584	679 331	7.5	964 648	871 214	9.7	1 112 055	954 701	14.1
731 Comercio al mayoreo	734 584	679 331	7.5	964 648	871 214	9.7	1 112 055	954 701	14.1
II. COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	7 995 713	4 465 269	44.2	10 796 740	5 334 605	50.6	12 530 099	7 146 642	43.0
3. Comercio al por menor	3 962 366	2533542	36.1	5 591 548	2 913 655	47.9	6 576 236	4 027 771	38.8
620 Comercio al por menor ^b	3 962 366	2533542	36.1	5 591 548	2 913 655	47.9	6 576 236	4 027 771	38.8
4. Servicios de consumo inmediato	2 278 904	1 066 175	53.2	2 642 746	1 263 133	52.2	3 255 880	1 685 257	48.2
821 Preparación de alimentos y bebidas	1 045 651	640 632	38.7	1 561 447	763 954	51.1	1 980 239	975 798	50.7
822 Aseo y limpieza	604 960	135 069	77.7	445 754	173 288	61.1	577 784	253 421	56.1
823 Recreación y esparcimiento	293 393	70 724	75.9	273 626	83 243	69.6	278 849	140 843	49.5
824 Difusión e información	105 045	67 470	35.8	151 262	64 230	57.5	202 511	72 731	64.1
825 Hoteles, moteles y posadas	229 855	152 280	33.7	210 657	178 418	15.3	216 497	242 464	0.0
6. Servicios de consumo duradero	1 754 443	865 552	50.7	2 562 446	1 157 817	54.8	2 697 983	1 433 614	46.9
841 Reparaciones	1 334 547	388 144	70.9	1 853 884	477 809	74.2	1 801 777	512 233	71.6
842 Educación y cultura privadas	202 114	257 454	0.0	355 435	359 533	0.0	458 615	526 011	0.0
843 Salud y asistencia social privada	217 782	219 954	0.0	353 127	320 475	9.2	437 591	395 370	9.6
TOTAL	9 414 345	6 009 839	36.2	12 811 408	7 705 469	39.9	14 955 544	9 917 401	33.7

Fuente: datos del CE de los cuadros AE.V.17, 21 y 25; los de la ENE, INEGI, ENE, 1993, 1998 y 2003. Elaboración utilizando la base de datos en SPSS, procesada por Edith Pacheco en el desarrollo de su línea de investigación sobre trabajo y desigualdad en México. Se le agradece muy sinceramente haberla proporcionado.

^aSuponiendo que los CE captan el empleo formal, el porcentaje de empleo informal se obtiene restando los valores de CE del correspondiente a ENE y dividiendo el resultado entre este último por cien. Cuando los valores de CE son mayores que los de la ENE se considera en cero la informalidad.

^bLa ENE no desagrega los grupos igual que los censos económicos y el comercio, sólo lo divide en al por mayor y al por menor (de esta suerte los grupos comerciales 732, 811, 812, 813, 831, 832 y 833, que se muestran en el cuadro VIII.3, están agrupados en el 620 del cuadro VIII.1). El 731 queda como comercio al mayoreo.

trabajo informal en la ZMCM, significativamente menor al 40% nacional. A pesar del crac económico de 1994-1995, por ende, la servicialización acelerada que experimenta la capital del país y su creciente especialización en los grupos de servicios modernos y altamente productivos, como se analizará en lo que sigue, le permite sortear mejor los embates de la globalización.

En 2003 la ZMCM eleva su fuerza de trabajo a 3.6 y 2.6 millones (807 y 542 mil más que en 1998), según se trate de la ENE o del CE. El incremento es significativamente mayor que en el lustro anterior, lo que refleja la recuperación relativa de la economía. Al igual que los otros periodos, destacan los grupos 822, 823, 824 y 841, donde la mayoría de sus trabajadores son informales (cuadro VIII.2).

La Ciudad de México, en los diez años analizados, observa un elevado nivel de empleo informal en su fuerza laboral, no obstante que se reduce de 34.7% a 28.3% entre 1993 y 2003. Estas magnitudes, sin embargo, son significativamente menores que en el país en su conjunto, que en este último año alcanza 33.7% de informalidad. Se refleja que la principal urbe mexicana tiene una economía capitalista donde predominan relaciones salariales más avanzadas o, si se prefiere, menos trabajadores en actividades mercantiles simples.

EL CONCEPTO DE PRODUCTIVIDAD

La productividad puede definirse como la relación entre la producción de bienes y servicios y las cantidades de insumos intermedios, trabajo y capital utilizados para ello. Ésta se eleva cuando el incremento de las mercancías elaboradas es más que proporcional al de los factores empleados en el proceso productivo y viceversa.

Carácter tangible e intangible de las mercancías

Algunos especialistas afirman que la productividad no tiene el mismo significado en todos los sectores económicos, pues mientras la agricultura y las manufacturas producen o elaboran objetos tangibles, el comercio y los servicios no “fabrican cosas” (Hernán-

Cuadro VIII.2
ZMCM: personal ocupado por grupos en actividad del sector servicios, según Encuesta Nacional de Empleo
(ENE) y Censo Económico (CE), 1993, 1998 y 2003

Denominación	1993			1998			2003		
	ENE	CE	% empleo informal ^a	ENE	CE	% empleo informal ^a	ENE	CE	% empleo informal ^a
I. COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	528 796	561 477	0.0	608 011	780 810	0.0	770 936	922 051	0.0
1. Servicios profesionales	283 287	333 486	0.0	356 539	530 979	0.0	507 108	675 257	0.0
721 Servicios profesionales a empresas	283 287	333 486	0.0	356 539	530 979	0.0	507 108	675 257	0.0
2. Comercio de bienes de capital e intermedios	245 509	227 991	7.1	251 472	249 831	0.7	263 828	246 794	6.5
731 Comercio al mayoreo	245 509	227 991	7.1	251 472	232 831	0.7	263 828	246 357	6.5
II. COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	2 036 018	1 114 251	45.3	2 192 163	1 262 018	42.4	2 836 002	1 662 728	41.4
3. Comercio al por menor	965 414	590 469	38.8	1 050 571	657 753	37.4	1 390 422	886 953	36.2
620 Comercio al por menor ^b	965 414	590 469	38.8	1 050 571	657 753	37.4	1 390 422	886 953	36.2
4. Servicios de consumo inmediato	602 074	284 238	52.8	523 215	304 473	41.8	790 134	411 668	47.9
821 Preparación de alimentos y bebidas	241 918	180 408	25.4	293 215	194 049	33.8	412 172	250 014	39.3
822 Aseo y limpieza	197 920	44 436	77.5	107 349	50 226	53.2	213 945	71 758	66.5
823 Recreación y esparcimiento	96 145	18 255	81.0	67 760	21 362	68.5	72 639	30 381	58.2
824 Difusión e información	42 967	26 573	38.2	39 274	20 529	47.7	69 578	32 441	53.4
825 Hoteles, moteles y posadas	23 124	14 566	37.0	15 617	18 307	0.0	21 800	27 074	0.0

6. Servicios de consumo duradero	468 530	239 544	48.9	618 377	299 802	51.5	655 446	364 107	44.4
841 Reparaciones	347 943	88 164	74.7	387 239	105 188	72.8	379 571	113 463	70.1
842 Educación y cultura privadas	64 229	95 300	0.0	131 367	119 090	9.3	154 596	170 783	0.0
843 Salud y asistencia social privada	56 358	56 080	0.5	99 771	75 524	24.3	121 279	79 861	34.2
<i>TOTAL</i>	<i>2 564 814</i>	<i>1 675 728</i>	<i>34.7</i>	<i>2 800 174</i>	<i>2 042 828</i>	<i>27.0</i>	<i>3 606 938</i>	<i>2 584 779</i>	<i>28.3</i>

Fuente: datos del CE de los cuadros AE-V.18, 22 y 23; los de la ENE, INEGI, ENE, 1993, 1998 y 2003. Elaboración utilizando la base de datos en SPSS, procesada por Edith Pacheco en el desarrollo de su línea de investigación sobre trabajo y desigualdad en México. Se le agradece muy sinceramente haberla proporcionado.

^aSuponiendo que los CE captan el empleo formal, el porcentaje de empleo informal se obtiene restando el empleo de CE del correspondiente a la ENE y dividiendo el resultado entre este último, lo cual se multiplica por cien.

^bLa ENE no desagrega los grupos igual que los censos económicos y el comercio sólo lo divide en al por mayor y al por menor (de esta suerte, los grupos comerciales 732, 811, 812, 813, 831, 832 y 833, que se muestran en el cuadro VIII.3, están agrupados en el 620 del cuadro VIII.2). El 731 queda como comercio al mayoreo.

dez; 1973: xxi).⁵ Este tipo de pronunciamientos mantiene el viejo error de Adam Smith de considerar las actividades terciarias como trabajo improductivo e intangible, en parte porque existe cierta insuficiencia de instrumentos para su medición estadística, al prestarse en forma individual, y en parte porque en el siglo XVIII eran poco significativas. A este respecto, se argumenta que el comercio y los servicios no han sido valorados conforme a su importancia, y existen pocos esfuerzos conceptuales para analizarlos correctamente.⁶

Medir comparativamente la productividad de los diferentes servicios en unidades físicas es virtualmente imposible, pero lo mismo ocurre con los bienes e insumos, puesto que son muy heterogéneos. Es necesario introducir un concepto que permita homogeneizar tanto los productos como los factores, en tal forma que puedan ser comparables (Hernández, 1973: 1). En el capítulo I se demostró que bienes y servicios son mercancías que tienen la misma naturaleza en términos de valor, por lo que la medición de su productividad puede realizarse según el valor agregado o el producto interno bruto que revistan en relación con la cantidad monetaria de los insumos intermedios y factores de la producción utilizados. El carácter tangible o intangible que presenten las mercancías es un aspecto secundario para la medición de la productividad.

Una vez dilucidada la intrascendencia para los fines de la teoría del valor de la diferencia física de bienes y servicios, queda el problema de la cuantificación estadística de la variable productividad, esto es, seleccionar el tipo de indicador específico para medirla. En esta dirección, es necesario identificar las distintas acepciones del concepto de productividad que puedan ser empíricamente calculadas.

⁵ A este respecto, el comercio de servicios ha sido llamado, por razones justificables, comercio de intangibles (Feketekuty, 1990: 45).

⁶ "La producción real interna de servicios y su comercio son difíciles de calibrar, y esto ha tenido por resultado que los datos acerca de su productividad y su tráfico hayan sido subestimados persistentemente" (Feketekuty, 1990: 82).

Indicadores de productividad

La *productividad total de los factores* (PTF) es la relación entre el producto generado y todos los factores usados. Su expresión en forma de índice en dos momentos diferentes mide el ritmo de evolución en la eficiencia del ciclo productor, esto es, el ahorro neto logrado en la utilización de los factores de la producción (Hernández, 1973: 2).⁷ Se puede calcular la productividad media total de los factores para el año 0 y el año 1 en forma independiente, y su tasa de crecimiento es igual al índice porcentual entre los dos años.

Los *índices parciales de productividad* (IPP) comúnmente empleados en el ámbito macroeconómico son tres: 1) insumos intermedios, 2) trabajo, y 3) capital. Lo más común es la medición de los índices parciales de productividad del trabajo y del capital.⁸

La *productividad del trabajo* —o productividad laboral— constituye el índice parcial de productividad más utilizado en la literatura económica. La cuantía del producto medio por persona ocupada en la economía representa un indicador muy aceptado del nivel del bienestar de las naciones o del desarrollo económico alcanzado. Al igual que la PTF que puede obtenerse para un año determinado o en forma de índice para determinar su aumento o disminución, en lo que sigue del trabajo se calculará la productividad media laboral para los siete años considerados, correspondiendo los aumentos o disminuciones de ella a la dinámica de la productividad tal como la mide el índice respectivo.

La teoría económica neoclásica establece que la productividad del trabajo depende de la paulatina acumulación del capital físico

⁷ El Índice de la PTF de Kendrick tiene la siguiente expresión: $PTF_t = (Q_t / Q_0) \div [\alpha (L_t / L_0) + \beta (K_t / K_0)]$; donde PTF_t es la productividad total de los factores (capital y trabajo); Q_t y Q_0 son el PIB del sector en los años t y 0; L_t y L_0 el personal ocupado en ambos años; K_t y K_0 son el capital fijo respectivo; α es la participación de los sueldos en el PIB; y β la proporción de capital fijo en el PIB (Hernández, 1994: 15).

⁸ En cualquiera de estos casos, la medición de los índices de productividad parcial de cada uno de los factores en dos momentos toma la forma siguiente: $IPP_{X_{jt}} = (Q_t / Q_0) \div (X_{jt} / X_{j0})$. En donde $IPP_{X_{jt}}$ es el índice de productividad parcial del factor X_j en el tiempo t ; (Q_t / Q_0) expresa el cociente de crecimiento del producto y X_{jt} / X_{j0} el cociente de crecimiento de factor " j " del cual se intenta medir la cuantía de su producto medio; " t " y " 0 " son dos momentos en el tiempo (Hernández, 1994: 9).

y de los avances tecnológicos incorporados en el proceso productivo. Esto último es fundamental y se deriva, a su vez, de un complejo proceso social compuesto por los avances de la ciencia e investigación tecnológica, el sistema de educación, la modernización de la gestión corporativa y empresarial, los medios de producción y de la fuerza de trabajo. La calidad cultural y técnica de la mano de obra es crucial, y se relaciona también con los niveles educativos, de capacitación y experiencia de los trabajadores, así como con sus condiciones nutricionales y de salud.

La participación de los operarios en el proceso productivo puede medirse utilizando el número de personas ocupadas o de horas laborables. En los dos casos se considera todo el personal ocupado en actividades de dirección, administración, producción y distribución. En el siguiente inciso de primer orden se calcula la productividad laboral media que supone cierta homogeneidad de la capacidad y horas de actividad del trabajador.

La ganancia como indicador de productividad

A mayor productividad, más eficiente la empresa o rama de actividad económica. Las firmas procuran elevar su eficiencia para maximizar sus utilidades, lo cual es su propósito fundamental, por lo que se ha señalado que "... la medida más simple de eficiencia sería el valor de las ganancias..." (Hernandez, 1985: 126).

El indicador ideal de productividad es, concretamente, la tasa de ganancia de empresas o ramas económicas, la cual se calcula con la masa de ganancia (plusvalía) y el capital total desembolsado. Para esto se requieren los datos del capital constante, así como los del capital variable (sueldos y salarios) por rotación, información de que no se dispone para el comercio y los servicios.⁹

El PIB de los 17 grupos de comercio y servicios analizados en el capítulo V se obtuvo restando al valor bruto de la producción (ventas $\pm$ inventarios) el monto de los insumos intermedios totales

⁹ Una explicación detallada del cálculo de la tasa de ganancia y el problema de la rotación del capital puede verse en Garza (1985, Apéndice Metodológico II: 371-382). Las tasas de ganancia calculadas por ramas manufactureras en el país y en la Ciudad de México pueden verse en Garza (1985: 185).

(bienes y servicios consumidos: materias primas y auxiliares, empaques, energía eléctrica, alquileres, publicidad, honorarios, reparaciones, etc.). Si al PIB se le restan los sueldos y salarios pagados se obtendría la masa de ganancia o ganancia bruta del capital desembolsado (incluye intereses, rentas, regalías y otros pagos a factores).¹⁰ A partir de dicha masa puede calcularse su valor por trabajador, la cual constituiría un mejor indicador de la productividad que el PIB por persona ocupada, puesto que la primera neutraliza el efecto del diferencial entre los sueldos y salarios de la Ciudad de México y el Resto del País. Con el cálculo de la masa de ganancia será posible analizar la productividad y especialización de los grupos de comercio y servicios en el inciso final de este capítulo.

Por el momento, sin embargo, conviene conocer los montos de la masa de ganancia (MG), pues constituye la base del cálculo de la tasa de ganancia y, por ende, de la acumulación de capital de las empresas. En 1960 en México la MG total para el sector terciario considerado fue de 46 727 millones de pesos (precios constantes de 1993), cifra que se eleva a 409 725 en 2003. En términos de incrementos anuales, se tiene que su monto nacional es de 6 325 millones entre 1960 y 1970, sube a 7 736 de 1993 a 1998, y se encumbra a 21 165 millones en el lustro 1998-2003 (cuadro AE-VIII.1).¹¹

La ZMCM en 1960 produce una MG terciaria de 15 743 millones, que se eleva hasta 146 799 en 2003. Sus incrementos anuales se inician con 3 503 millones en 1960-1970, caen a 208 entre 1993 y 1998, para alcanzar 7 619 en el quinquenio 1998-2003 (cuadro AE-VIII.2). Su participación en la MG nacional fluctúa drásticamente, absorbiendo 55.4% en la década de los sesenta, para ser únicamente 2.7% entre 1993 y 1998, y recuperarse a 36.0% entre 1998 y 2003 (cuadro AE-VIII.2). Por lo tanto, es incontrovertible que la capital mexicana ha sido uno de los espacios económicos más afectados por el modelo neoliberal. Constituyendo el principal nodo de desarrollo económico, la política seguida adquiere el carácter

¹⁰ En términos algebraicos se tiene: $PIB = VBP - C$; y $MG = PIB - S$; donde PIB , producto interno bruto o valor agregado; VBP , valor bruto de la producción; C , compras de bienes y servicios para el proceso productivo; S , sueldos y salarios pagados; MG , masa de ganancia.

¹¹ Los cuadros identificados con las letras AE están al final del libro en el Apéndice Estadístico.

de un sabotaje nacional ejecutado por los grupos que la han instrumentado.

Como corolario, al Resto del País le ocurre lo opuesto que a la ZMCM. En 1960 genera una MG de 30 984 millones, que se multiplican a 262 926 en 2003 (cuadro AE-VIII.3). Su participación en la MG nacional crece de 44.6% en los sesenta a 64.0% de 1998 a 2003.

El incremento de la MG en los tres ámbitos considerados ocurre junto con el del número del personal ocupado e interesa, además de conocer los montos absolutos, calcular los niveles de la masa de ganancia por trabajador. Esto se realizará en el último inciso del capítulo pero, antes de hacerlo, conviene iniciar el análisis empírico de la eficiencia terciaria con la estimación tradicional de la productividad laboral.

PRODUCTIVIDAD PARCIAL DEL TRABAJO

En años recientes el aparato productivo de México retrocede en productividad. Entre 2000 y 2003 la productividad laboral (PIB/PEA) se redujo -4.6%, pero en comercio y servicios cae más acentuadamente en -8.5 y -9.3%, respectivamente, lo cual no ocurre en las manufacturas (Fondo Mexicano para la Educación y Desarrollo, 2004: 1). En este acápite interesa analizar comparativamente la tendencia de largo plazo (de 1960 a 2003) de la productividad parcial del trabajo del comercio y los servicios en el país y la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM). En este periodo suceden las etapas de auge (1960-1980), crisis (1982-1988) y los varios lustros de recuperación relativa (1988-2003) que se han estado considerando en esta investigación.

Expansión económica y de la productividad, 1960-1980

En 1960 la productividad media laboral del comercio y los servicios en México fue de 77 mil pesos. Existe una gran desigualdad en la productividad de los diferentes grupos de actividad considerados, estando el comercio al mayoreo (731) en el primer lugar con 351 mil pesos por trabajador y, en último, los servicios de reparaciones

(841), con únicamente 11 mil. En general, el comercio y los servicios al productor son significativamente más productivos que los del consumidor, siendo 230% superiores en 1960 (cuadro VIII.3). Esta considerable desigualdad productiva entre los grupos de servicios se deriva en lo fundamental de la inmensa diferencia en capital invertido que presentan, en favor principalmente de los servicios al productor y el comercio de bienes de consumo durable (servicios profesionales, automotrices, tiendas de departamentos, etc.). La elevada capitalización de estos últimos contrasta con los mínimos recursos en micronegocios de venta y preparación de alimentos, por ejemplo, los cuales se multiplican como una de las estrategias de sobrevivencia de las personas ante la insuficiente creación de empleos formales adecuadamente remunerados.

La ZMCM en 1960 tiene una productividad laboral media de 82 mil pesos, 6.5% mayor que la nacional. La correspondiente al comercio y los servicios al productor supera a la del consumidor, teniendo los primeros un valor 194% más elevado. El comercio al mayoreo es el grupo metropolitano que observa la mayor productividad (383 mil), mientras que los servicios de reparación no llegan a los 13 mil pesos (cuadro VIII.4).

El mayor nivel de productividad de la ZMCM respecto a la república se acentúa si se contrasta con el Resto del País (RP), esto es, los valores nacionales del cuadro VIII.3 menos los de la ciudad del VIII.4. Esta comparación es más adecuada, pues las cifras nacionales incluyen la de la urbe, aunque tienen la ventaja de presentar la situación completa de México. En lo que sigue se utilizarán ambos marcos de referencia.

En 1960 en el RP la productividad media de la mano de obra fue de 74 mil pesos, por lo que la ZMCM eleva su diferencia a 11.3%. Los grupos terciarios del RP siguen, en términos generales, el ordenamiento de la productividad nacional. En 1960 el comercio al mayoreo es el más productivo, al igual que en el caso de México, seguido por el comercio de equipo e insumos industriales y las automotrices y autopartes. Los tres grupos que le siguen (823, 721 y 825) coinciden, pero no en el mismo orden (cuadros VIII.3 y VIII.5).

Entre 1960 y 1970, mientras que el PIB nacional creció 6.5%, la productividad media de las actividades terciarias lo hizo en 1.3%,

Cuadro VIII.3
México: productividad media laboral por grupos de actividad del sector servicios, 1960-2003^a
(en miles de pesos de 1993 = 100)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	178.29	187.77	248.19	146.93	130.17	102.02	101.72
1.	Servicios profesionales	122.58	177.10	254.40	95.63	109.64	79.93	86.86
	721 Servicios profesionales a empresas	122.58	177.10	254.40	95.63	109.64	79.93	86.86
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	220.47	199.30	244.48	203.38	156.33	140.03	130.52
	731 Comercio al mayoreo	351.11	361.53	209.81	196.97	153.63	118.01	132.95
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	176.02	151.07	277.08	207.15	158.08	153.75	128.76
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	53.87	65.84	79.07	65.63	45.63	37.99	36.65
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	40.10	46.55	56.42	69.20	36.40	35.01	32.63
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	36.59	32.10	38.34	49.00	25.92	22.11	21.55
	812 Supermercados	n.d	n.d	183.32	130.67	84.20	74.59	53.75
	813 Gasolineras y combustibles	77.30	138.94	84.00	255.16	114.36	110.23	78.61
4.	Servicios de consumo inmediato	59.26	61.58	87.78	53.56	45.99	35.29	32.99
	821 Preparación de alimentos y bebidas	30.68	41.16	50.53	38.81	33.16	21.05	21.20
	822 Aseo y limpieza	43.43	43.02	58.15	35.37	29.17	16.81	20.40
	823 Recreación y esparcimiento	126.41	66.88	188.89	54.32	45.32	38.16	35.53
	824 Difusión e información	94.60	176.02	233.08	160.77	175.17	201.50	187.13
	825 Hoteles, moteles y posadas	97.35	104.11	131.14	68.48	57.99	53.05	45.98

5. Comercio de bienes de consumo duradero	82.21	103.13	109.61	87.17	59.08	51.47	44.22
831 Bienes del hogar y personales	66.78	67.44	80.83	74.43	50.89	44.00	36.94
832 Tiendas de departamentos	n.d	140.69	175.78	140.15	98.20	72.90	63.33
833 Automotrices y autopartes	166.91	217.49	207.73	147.89	93.38	93.09	81.06
6. Servicios de consumo duradero	36.13	58.72	60.66	40.49	40.42	28.58	35.90
841 Reparaciones	11.13	43.49	63.65	36.69	27.88	25.36	21.97
842 Educación y cultura privadas	58.62	69.84	46.24	46.14	60.50	36.87	49.87
843 Salud y asistencia social privada	66.90	74.75	75.28	41.25	39.02	24.10	33.82
<i>TOTAL</i>	<i>77.09</i>	<i>87.90</i>	<i>111.14</i>	<i>84.68</i>	<i>67.36</i>	<i>57.69</i>	<i>54.98</i>

Fuente: cálculos elaborados con la información de los cuadros AE-V.1, V.5, V.9, V.13, V.17, V.21 y V.25 del Apéndice Estadístico.

^a La productividad media laboral (PML) se calculó según la fórmula: $PML = PIB_{ip}/PO_{ip}$; donde: PIB_{ip} = producto interno bruto del país en el grupo i y PO_{ip} = población ocupada del país en el grupo i .

contribuyendo en cierto grado a la expansión macroeconómica. En 1970 se mantiene en el país el comercio al mayoreo como la actividad con mayor productividad parcial, con 361 mil pesos, seguido nuevamente por el grupo 833 y los servicios profesionales a empresas en tercer lugar. En cuarto puesto emerge la difusión e información (cine, televisión y radio), seguida por los grupos 732 y 832 (cuadro VIII.3).

La productividad parcial de la ZMCM aumenta 3.7% anual de 1960 a 1970, superando con mucho la nacional y más aún al RP que decrece al -0.3%. El grupo más productivo de la metrópoli en 1970 es comercio al mayoreo con 484 mil pesos, seguido por difusión e información (824) con 305 mil pesos, por automotrices y autopartes, servicios profesionales a empresas, comercio de equipo e insumos industriales, y las tiendas de departamentos en sexto sitio (cuadro VIII.4).

Finalmente, México eleva su productividad media laboral a 111.1 mil pesos en 1980, mientras que la ZMCM lo hace a 152 mil y el RP a 91 mil. En ese año la metrópoli supera la productividad laboral nacional en 36% y en 67% al RP, circunstancia que, *ceteris paribus*, explica la lógica de la tendencia hacia la localización de las actividades terciarias en la urbe.

La tasa del aumento de la productividad entre 1970 y 1980 fue de 2.6% para la ZMCM y 2.4 para el RP, reflejando que en la última década de crecimiento económico acelerado la dinámica de los servicios tendió a extenderse más uniformemente dentro del sistema de ciudades.

En el ámbito nacional, en 1980 los grupos con mayor productividad pertenecen a los servicios al productor, siendo que los rangos primero, segundo y cuarto se encuentran en los tres únicos grupos que constituyen al sector (732, 721 y 731). El tercero lo tienen los servicios de difusión e información, que aunque están clasificados como de consumo inmediato, tanto la televisión como la radio venden sus servicios de publicidad a empresas, por lo que podrían considerarse al productor (cuadro VIII.3).

En la ZMCM los dos primeros grupos con mayor productividad media laboral en 1980 son los de difusión e información (824) y el de recreación y esparcimiento (823), siguiendo el 732 y 721 del sector al productor en tercero y cuarto sitio. Las tiendas de de-

partamentos se mantienen en quinto lugar, siguiendo el comercio al mayoreo en sexto (cuadro VIII.4). El RP sigue muy de cerca la ordenación de los grupos nacionales según niveles de productividad.

En síntesis, entre 1960 y 1980 la ZMCM supera en forma creciente la productividad media laboral del comercio y los servicios de sus contrapartes espaciales, pasando de ser 6.5% mayor que la nacional y 11.3% del RP en 1960 a 36% y 67% en 1980, respectivamente. En estos 20 años la ciudad eleva su participación de 38.9 a 45.4% en el PIB en comercio y servicios del país, tal como se vio en el capítulo V. Su creciente nivel de productividad en el sector insinuaba que acrecentaría o al menos mantendría su elevada concentración, pero la crisis económica que estalló en 1982 y la posterior apertura de la economía nacional en los noventa modificaron significativamente esta tendencia.

Crisis económica y derrumbe productivo, 1980-1988

En México estalla una prolongada recesión económica en 1982 que se continúa hasta 1988, periodo en el cual el PIB decrece -0.01% anual. Los sectores más afectados fueron la construcción, el comercio y la minería, que suelen ser indicadores sensibles de las fluctuaciones económicas. En el capítulo V se mostró que la dinámica de los servicios en la ZMCM no coincide con la nacional, en primer lugar, porque en esta investigación se están considerando únicamente los servicios privados formales (además de que sólo existe información para 1980-1988 y no para 1982-1988) y, en segundo, porque la urbe presenta ciertas peculiaridades.¹² Se seguirá en este inciso analizando el comportamiento de los niveles de productividad parcial laboral entre los grupos de servicios de la ZMCM respecto a los valores nacionales y del Resto del País.

En México, la productividad parcial laboral de los 17 grupos del sector terciario formal considerados en esta investigación se

¹² El PIB nacional total creció al 0.9% anual entre 1980 y 1988 (cálculo con información de Garza, 2003: 26). El de servicios de la urbe lo hizo al 0.5% en ese lapso (véase capítulo V).

Cuadro VIII.4
ZMCM: productividad media laboral por grupos de actividad del sector servicios, 1960-2003^a
(en miles de pesos de 1993 = 100)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	163.37	227.79	292.00	186.26	171.48	139.05	128.78
1.	Servicios profesionales	135.98	215.24	291.84	123.57	149.35	114.50	115.82
	721 Servicios profesionales a empresas	135.98	215.24	291.84	123.57	149.35	114.50	115.82
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	184.57	244.20	292.12	259.21	203.83	191.22	164.22
	731 Comercio al mayoreo	382.79	484.25	227.27	229.65	202.58	141.23	154.25
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	139.84	181.72	347.79	269.62	204.32	211.72	168.39
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	55.56	80.98	104.46	83.04	63.93	47.20	46.14
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	49.14	48.01	80.70	87.98	51.04	36.04	37.75
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	45.39	39.99	55.13	58.98	35.98	27.58	25.19
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	211.76	161.90	107.76	56.81	61.95
	813 Gasolineras y combustibles	82.15	127.93	46.01	357.35	110.99	121.93	96.55
4.	Servicios de consumo inmediato	59.53	81.78	119.25	76.60	73.95	50.28	50.52
	821 Preparación de alimentos y bebidas	39.49	56.65	62.94	49.77	44.93	23.66	23.32
	822 Aseo y limpieza	47.53	52.83	72.77	37.63	37.71	18.26	22.27
	823 Recreación y esparcimiento	179.35	95.82	370.98	72.12	60.74	60.55	41.79
	824 Difusión e información	107.89	305.12	430.77	328.40	318.15	346.65	322.63
	825 Hoteles, moteles y posadas	64.92	140.79	121.72	85.99	114.96	76.02	60.36

5. Comercio de bienes de consumo duradero	67.53	115.70	133.36	108.51	70.97	62.78	48.56
831 Bienes del hogar y personales	55.29	74.40	98.61	87.67	61.59	54.48	41.27
832 Tiendas de departamentos	n.d.	170.70	257.48	175.98	100.27	79.98	58.73
833 Automotrices y autopartes	154.53	234.63	185.87	199.63	107.15	107.29	88.19
6. Servicios de consumo duradero	40.66	71.44	72.87	48.17	56.54	37.11	47.03
841 Reparaciones	12.79	53.56	74.16	43.35	40.04	24.41	26.96
842 Educación y cultura privadas	84.34	94.91	57.92	51.88	73.93	45.18	62.92
843 Salud y asistencia social privada	57.94	81.95	95.49	50.83	52.93	42.08	41.55
<i>TOTAL</i>	<i>82.42</i>	<i>118.15</i>	<i>152.45</i>	<i>114.47</i>	<i>99.97</i>	<i>82.31</i>	<i>75.62</i>

Fuente: cálculos elaborados con la información de los cuadros AE-V.2, V.6, V.10, V.14, V.18, V.22 y V.26 de los Apéndices Estadísticos.

^a La productividad media laboral (PML) se calculó según la fórmula: $PML = PIB_{ic}/PO_{ic}$, donde: PIB_{ic} = producto interno bruto de la ZMCM en el grupo i y PO_{ic} = población ocupada en la ZMCM en el grupo i .

derrumba de 111 mil a 85 mil pesos entre 1980 y 1988, esto es, baja 24%, que representa una tasa anual de -3.4% (cuadro VIII.3).¹³ Lo anterior no se deriva directamente de la crisis de los ochenta, pues el PIB de estos grupos crece al 2.4% anual, sino del aumento de 2.5 a 3.9 millones de su personal ocupado, a una tasa de 6.0% (cuadros AE-V.9, AE-V.13). Necesariamente, la mayor parte del aumento de los 1.44 millones de nuevos trabajadores en los 328 mil establecimientos que se crearon fueron en micronegocios (promedian cuatro trabajadores) de baja productividad que surgen en un circuito mercantil simple o informal ante la nula creación de empleos formales durante la recesión. En términos relativos, sin embargo, continúan como los más eficientes en 1988 los grupos del comercio y los servicios al productor (731 y 732), los supermercados y gasolineras, en bienes de consumo inmediato, y difusión e información en los servicios de este tipo (cuadro VIII.3).

La ZMCM observa una caída similar, reduciendo su productividad de 152 a 114 miles de pesos entre 1980 y 1988 (cuadro VIII.4). La caída de -4.3% anual, al igual que en el país, surge de la combinación de un aumento de 0.5% anual del PIB terciario, ante incrementos de 3.9 y 2.6% en el personal ocupado y número de establecimientos.¹⁴ Así, los 291 mil trabajadores emergentes se ocupan en los 53 mil nuevos negocios constituidos en el periodo, que con un promedio de cinco trabajadores por establecimiento son pequeños comercios y oficinas. Considerando los 17 grupos de actividad, todos bajan su productividad en el periodo, excepto comercio de alimentos (811), gasolineras (813) y automotrices (833). Los ocho grupos más productivos son los mismos que en el país, pero con sustancialmente mayores niveles. Por ejemplo, mientras el comercio al mayoreo nacional tiene una productividad de 197 mil pesos en 1988 y de 186 mil en el RP, en la ZMCM es de 230 mil (cuadros VIII.3, VIII.4 y VIII.5). En un entorno de productividad

¹³ La caída de la productividad en este periodo coincide plenamente con otras estimaciones para el sector terciario en su conjunto. Dussel calcula una tasa de -3.3 en la productividad del trabajo para los servicios entre 1982 y 1987 según Cuentas Nacionales (1997: 220); Hernández, Garro y Llamas estiman -5.4 puntos porcentuales anuales del producto por trabajador para el comercio y 1.8 para los servicios entre 1981 y 1987, mientras que para el conjunto de actividades no agrícolas es de -1.2 (Hernández, Garro y Llamas, 2000: 102, cuadro 2).

¹⁴ Cifras obtenidas del cuadro V.3, AE-V.10 y AE-V.14 del capítulo V de este libro.

declinante, se mantienen los mayores niveles relativos de la Ciudad de México.

Se hace evidente la existencia de un dualismo estructural en los servicios formales. *Sectorialmente* se tiene, por un lado, a los negocios capitalistas avanzados, como bancos, estaciones de televisión, hospitales, universidades, supermercados, tiendas departamentales, hoteles, etc., y, por el otro, a los micronegocios de comercio, preparación de alimentos, reparaciones y limpieza. *Espacialmente*, la productividad en los dos tipos de actividades es significativamente mayor en la Ciudad de México. Esta estructura coexiste, en forma muy desarticulada, con el circuito del comercio y los servicios informales característico del subdesarrollo, que para el país se estimó en 34% de la fuerza de trabajo terciaria total en 2003 (cuadro VIII.1).

Recuperación económica y declive productivo, 1988-1993

Entre 1988 y 1993 la productividad parcial laboral en México continúa declinando hasta llegar a 67 mil pesos, aunque la del comercio y los servicios al productor casi triplica a estas actividades orientadas al consumidor (cuadro VIII.3). En 1993 continúa el mismo patrón de los grupos terciarios con mayor productividad, destacando entre los ocho rangos más elevados nuevamente las actividades de difusión e información (824) y los tres grupos de comercio y servicios al productor (721, 731 y 732). Igualmente, las tiendas de departamentos y las automotrices, como grupos que venden bienes de consumo duradero, tienen productividad elevada, así como las gasolineras (cuadro VIII.3)

En el capítulo V se vio que, en el lustro de 1988 a 1993, la participación de la ZMCM en las actividades de comercio y servicios nacionales aumenta de 38.2 a 41.4%, mientras que los servicios profesionales lo hacen de 48.6 a 52.5%. Paradójicamente, esta mayor concentración económica en la urbe no se refleja en los niveles de productividad de sus actividades terciarias, a pesar de la importancia del sector más avanzado de comercio y servicios al productor, que en 1993 representa 57.5% del PIB terciario total de la ciudad.¹⁵

¹⁵ Cifra obtenida del cuadro V.1.

Cuadro VIII.5
 Resto del País: productividad media laboral por grupos de actividad del sector servicios, 1960-2003^a
 (en miles de pesos de 1993 = 100)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	192.39	149.59	212.82	124.17	106.59	83.83	88.47
1.	Servicios profesionales	109.61	133.54	210.82	78.77	84.73	60.98	70.24
	721 Servicios profesionales a empresas	109.61	133.54	210.82	78.77	84.73	60.98	70.24
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	253.77	164.04	213.72	172.53	132.33	119.45	118.77
	731 Comercio al mayoreo	334.13	280.91	199.38	186.06	138.20	111.57	128.22
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	216.20	125.72	228.02	162.28	127.52	125.19	110.60
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	53.01	58.78	67.99	59.62	39.55	35.13	33.78
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	37.12	46.07	48.83	63.82	32.76	34.75	31.39
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	33.76	29.51	33.52	46.32	23.58	20.74	20.67
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	168.36	118.42	75.55	79.52	51.52
	813 Gasolineras y combustibles	75.28	143.72	97.82	234.47	115.04	108.12	75.46
4.	Servicios de consumo inmediato	59.13	52.55	73.49	45.37	35.83	30.53	27.28
	821 Preparación de alimentos y bebidas	26.47	34.00	44.54	34.36	28.54	20.16	20.46
	822 Aseo y limpieza	40.14	36.42	46.92	34.12	24.98	16.22	19.66
	823 Recreación y esparcimiento	108.84	57.59	101.66	49.03	39.95	30.44	33.66
	824 Difusión e información	90.23	120.74	130.23	78.18	82.26	133.31	78.03
	825 Hoteles, moteles y posadas	108.20	94.13	132.95	66.36	51.97	50.42	44.17

5. Comercio de bienes de consumo duradero	93.61	94.59	97.53	79.66	54.67	47.65	42.84
831 Bienes del hogar y personales	76.30	62.99	72.32	69.96	47.16	40.63	35.61
832 Tiendas de departamentos	n.d.	104.34	106.47	109.99	96.31	67.59	65.70
833 Automotrices y autopartes	173.58	209.01	218.04	131.22	88.79	88.68	78.91
6. Servicios de consumo duradero	32.29	51.23	53.70	37.28	34.25	25.60	32.00
841 Reparaciones	9.64	37.24	58.89	34.39	24.31	25.62	20.54
842 Educación y cultura privadas	36.67	55.78	37.44	42.38	52.60	32.75	44.14
843 Salud y asistencia social privada	73.54	70.71	63.85	38.02	34.26	18.55	31.37
<i>TOTAL</i>	<i>74.03</i>	<i>71.70</i>	<i>90.70</i>	<i>72.97</i>	<i>54.75</i>	<i>48.80</i>	<i>47.75</i>

Fuente: cálculos elaborados con la información de los cuadros AE-V.1, V.2, V.5, V.6, V.9, V.10, V.13, V.14, V.17, V.18, V.21, V.22, V.25 y V.26 del Apéndice Estadístico.

^a La productividad media laboral (PML) se calculó según la fórmula: $PML = PIB_{ip}/PO_{ip}$; donde PIB_{ip} = producto interno bruto del Resto del País en el grupo i y PO_{ip} = población ocupada del Resto del País en el grupo i .

No obstante que los servicios profesionales a empresas elevan su productividad, los dos grupos del comercio de bienes de capital e intermedios la bajan. Sea como fuere, en 1993 se mantienen en los rangos segundo, tercero y cuarto con mayor productividad (cuadro VIII.4). El resto de los grupos de los ocho rangos más elevados en productividad son iguales que los nacionales, sólo que los supermercados desplazan a las tiendas departamentales.

La productividad parcial laboral total en la ZMCM se reduce en 12.7% entre 1988 y 1993, siendo en este último año de 99.9 miles de pesos. Queda nuevamente en evidencia que a pesar del aumento en el PIB terciario en 42 009 millones de pesos en términos reales entre 1988 y 1993 (33%), el incremento del personal ocupado en los 17 grupos de servicios considerado de 579 291 (53%) y de los establecimientos en 143 119 (49.8%) ocurre en actividades menos capitalizadas y eficientes que ejercen una influencia a la baja en la productividad del sector (cuadros AE-V.14 y AE-V.18). La capacidad de la Ciudad de México de insertarse en forma competitiva dentro del mercado mundial de las actividades terciarias con alta tecnología que caracterizan a la Revolución Terciaria es cada vez más incierta.

Crac económico y productividad menguante, 1993-1998

En forma inesperada, entre 1993 y 1998 el PIB de la ZMCM decrece -0.1%, pero en el país aumenta 1.9%. El crac económico de 1995 significó una baja de -6.2% del PIB nacional en ese año, una inflación de 52% y un desplome de los salarios contractuales reales de 20%. La caída de la demanda derivada de lo anterior se convierte en la principal explicación de la contracción de los servicios en la ciudad.

En el país la productividad laboral de los servicios continúa en declive, disminuyendo a 58 mil pesos en 1998 a una tasa de -3.1% a partir de 1993 (cuadro VIII.3).¹⁶ En el RP se reduce a apenas 49 mil pesos, 10.9% menos que 1993 y 33% que 1980 (cuadro VIII.5).

¹⁶ El trabajo de Dussel tiene información hasta 1993-1995, periodo en el que la productividad laboral de los servicios se desploma en -7.2% (1997: 220). La menor caída reportada en esta investigación se debe lógicamente a la recuperación parcial ocurrida entre 1995 y 1998.

En los dos ámbitos los 17 grupos analizados reducen su productividad parcial del trabajo, excepto las actividades de difusión e información nacionales, que la elevan de 175 mil a 201 mil pesos entre 1993 y 1998 (cuadro VIII.3). La ejecución del modelo neoliberal en el lustro en cuestión no ha impulsado una mayor productividad en las actividades de comercio y servicios analizadas, aunque quizás sea prematuro esperar un impacto significativo en tan corto plazo.

En la ZMCM también declina la productividad parcial laboral en -3.1% anual entre 1993 y 1998, bajando hasta 82 mil pesos, cifra ligeramente inferior a la de 1960 y 46% menor que en 1980, cuando se logró la máxima productividad del periodo analizado. Los ocho rangos de los grupos terciarios más eficientes en 1998, o menos ineficientes si se prefiere, coinciden exactamente con los nacionales, con ligeras modificaciones en el rango alcanzado (cuadros VIII.3 y VIII.4): 721, 731 y 732 (al productor), 812, 813, 824, 832 y 833 (al consumidor). Sin embargo, nuevamente los niveles de productividad son superiores en la Ciudad de México. Destacan las actividades de difusión e información, cuya productividad en 1998 es de 346 mil pesos por trabajador en la urbe (donde se localizan las empresas de televisión y gran número de estaciones de radio), contra 133 mil en el Resto del País (cuadro VIII.5).

El crac de 1995, con sus secuelas, frenó totalmente el crecimiento del PIB terciario de la ZMCM, que se reduce en -0.2% entre 1993 y 1998, mientras el personal ocupado en el sector se eleva en 367 mil (21.9%) y los establecimientos en casi 95 mil (cuadros AE-V.18 y AE-V.22). Esto es la explicación aritmética de la caída de productividad, pero habría que entender las características del sistema económico y político que impiden la acumulación de capital necesaria para impulsar el establecimiento de empresas tecnificadas de alta productividad. Mientras esto no ocurra, seguirán coexistiendo las empresas comerciales y de servicios modernas, con micronegocios de baja productividad que permiten tener mejores ingresos que los bajos salarios existentes, o que sirven de mero refugio a los desempleados en su intento por sobrevivir.

Recuperación-crisis y estancamiento productivo, 1998-2003

La temporalidad de los ciclos económicos en este lustro se reduce a su mínima expresión, y ocurre una clara recuperación en 1999 y 2000 (tasa del PIB de 3.9 y 6.9%), sucedida por una recesión en 2001 con 0.0% de crecimiento y un declive de la industria manufacturera de -3.8%. En 2002 se observa una tenue recuperación, con una tasa del PIB total de 0.7%, pero las manufacturas siguieron declinando en -0.7%, cifras que son de 1.3 y -2.0% en 2003. Estas magnitudes están muy lejanas de las tasas históricas de 6% de los años setenta, las cuales son necesarias para poder crear más de un millón de empleos anuales que la dinámica del mercado laboral requiere.¹⁷

En el quinquenio 1998-2003, durante esta aceleración de la frecuencia cíclica de la economía, la productividad parcial laboral sigue disminuyendo, aunque a menor ritmo, dado el bajo nivel alcanzado. En la república cae 5%, hasta 55 miles de pesos, menos de la mitad que su valor de 1980 (cuadro VIII.3). En la ZMCM la reducción es mayor, al observar una productividad de 75.6 miles de pesos, magnitud 50% inferior que en 1980 (cuadro VIII.4). En el Resto del País se mantiene prácticamente invariable en 48 mil pesos, por lo que la disminución nacional está determinada únicamente por la ocurrida en la Ciudad de México (cuadro VIII.5). En este periodo persisten como los grupos estructuralmente más productivos los de comercio y servicios al productor (721, 731 y 732), siendo superados por la difusión e información, que son parcialmente servicios de consumo inmediato (televisión y radio), pero los patrocinadores son las empresas anunciantes, de tal suerte que también pueden clasificarse como actividades al productor.

Se puede concluir que la drástica caída de la productividad media por trabajador en el sector terciario a partir de 1980 no ha podido ser revertida y en 2003 el producto por empleado no ha superado la cifra existente en 1960, ni en los grupos orientados al productor ni en los del consumidor. Lo ocurrido en el sector terciario desde la crisis de los ochenta hasta la apertura neoliberal de

¹⁷ En 2004 la tasa del PIB total se eleva a 4.4 y a 3.8 la manufacturera, mientras que en 2005 las cifras bajan a 3.0% y 2.3%. La inestabilidad del modelo neoliberal produce una aceleración de los tiempos en los ciclos económicos, dando por resultado una muy baja tasa de crecimiento en el largo plazo.

los noventa, que se continúa hasta 2003, refleja nítidamente la caída en la competitividad que ha experimentado México durante todo este periodo. Están doblando las campanas por el neoliberalismo a la mexicana y la cúpula dirigente se preocupa más por aferrarse al poder, a cualquier precio, que por establecer los consensos indispensables entre los grupos políticos y la ciudadanía para diseñar un modelo estratégico de largo plazo que permita al país enfrentar los desafíos de la mundialización de la economía.

ESPECIALIZACIÓN TERCIARIA GENERALIZADA

Existen tres grupos terciarios “motrices estructurales”, identificados en el capítulo V: aseo y limpieza (822), difusión e información (824), y salud y asistencia social privada (843). Éstos fueron seleccionados mediante la técnica del “cambio y participación”, pero se advirtió que los resultados son inciertos, pues este modelo supone semejantes una serie de variables económicas intermedias en la Ciudad de México y el país, cosa que no ocurre en la realidad. El indicador utilizado para su determinación fue el PIB para los 17 grupos analizados, y según el “cambio y participación” se considera que la urbe se especializa en aquellas actividades de comercio y servicios que tienen una tasa de crecimiento mayor que las correspondientes al país.

Para profundizar en el crucial asunto de la especialización económica de las ciudades por su importancia para entender la dinámica del crecimiento urbano, en este inciso se utiliza la productividad parcial laboral de los 17 grupos de comercio y servicios calculada en este capítulo como indicador de las ventajas competitivas que presentan, esto es, en los que se especializa su aparato productivo terciario. A diferencia de la comparación de las tasas de crecimiento que se efectúa con el “cambio y participación”, se empleará un índice de especialización que es el coeficiente entre la productividad parcial laboral de la ZMCM y la del RP.¹⁸

¹⁸ La expresión algebraica de coeficiente es: $IEL = (PIB_{izmcm} / PO_{izmcm}) / (PIB_{irp} / PO_{irp})$; donde IEL es el índice de especialización local; PIB_{izmcm} / PO_{izmcm} es el PIB sobre la población ocupada del subgrupo *i* de la ZMCM; PIB_{irp} / PO_{irp} son los valores correspondientes al Resto del País. En síntesis, se trata del coeficiente de la productividad parcial laboral de la ciudad en relación con el Resto del País.

Introducir un coeficiente de productividad como alternativa de la especialización económica de las ciudades según “cambio y participación” es acorde con el interés metodológico de explorar diferentes marcos de referencia desde los cuales las variables puedan ser medidas.¹⁹ Desde esta perspectiva, interesaría determinar en qué grupos de comercio y servicios se especializa la Ciudad de México según la perspectiva de su productividad parcial laboral respecto al Resto del País. Los resultados se contrastarán con los grupos “motrices estructurales” del capítulo V con el fin de obtener una visión más general de la especialización terciaria de la Ciudad de México.

La periodización utilizada a lo largo del libro se agrupa en este acápite en únicamente dos etapas: 1) 1960 a 1980, de crecimiento acelerado cuando el PIB aumentó a una tasa real anual de 6.6% y la productividad de los servicios a 1.9%; 2) 1980 a 2003, de crisis, recuperación parcial y caída de la productividad, cuando las cifras son 2.3% y - 3.0% anuales.

Crecimiento económico con especialización creciente, 1960-1980

El índice de especialización laboral según productividad parcial (IEL_{pp}) en 1960 en la ZMCM fue de 1.11, lo que significa que dicha productividad era 11% más elevada en la Ciudad de México que en el RP. Educación y cultura privada tenía el mayor índice (2.3), que señalaba una productividad 130% superior de la urbe que la del RP. Le seguían recreación y esparcimiento con 65% mayor productividad en la ZMCM, preparación de alimentos y bebidas con 49%, el 811 con 34%, 841 con 33%, 721 con 24%, 824 con 20% y 822 con 18% (cuadro VIII.6).²⁰ En 1960, el IEL_{pp} en 10 de los 14 grupos con información es mayor que 1, y se considera convencional-

¹⁹ Si para el mundo físico la Teoría General de la Relatividad establece que la cuantificación de los fenómenos —velocidad, energía, masa— depende del sistema de coordenadas o marco de referencia del cual son medidos, esto con mucha mayor razón sucede en el mundo social.

²⁰ Se mencionan los ocho grupos con la mayor diferencia en productividad respecto al Resto del País. Los porcentajes señalados se obtienen simplemente como $(IEL_{pp} - 1) * 100$.

mente que son en los que se especializa. A partir de este supuesto, puede decirse que la urbe observa un amplio dominio en las actividades terciarias del país.

El IEL_{pp} en 1970 se eleva a 1.65, reflejando un considerable aumento al 65% del diferencial de productividad entre la ciudad y el Resto del País y, *ceteris paribus*, la atracción gravitacional de empresas terciarias en la urbe aumenta: su participación en el terciario nacional pasa de 38.9% en 1960 a 46.9% en 1970 (capítulo V). En promedio, el sector I de comercio y servicios al productor en la ZMCM es 52% superior en productividad laboral al RP y 38% el sector II sobre servicios al consumidor. Cinco de los ocho grupos con mayor diferencia en 1960 se mantienen en 1970 (721, 821, 823, 824 y 842), mientras que salen el 811, el 822 y el 841 e incorporan los 731, 732 y 832 (cuadro VIII.6). Aseo y limpieza (822) y salud y asistencia social privada (843) son dos grupos “motrices estructurales” que no aparecen en los significativamente productivos, por lo que la “especialización” de las ramas económicas es efectivamente relativa al marco de referencia empleado para su cuantificación, como se planteó anteriormente. Sin embargo, 15 de los 16 grupos terciarios en 1970 tienen IEL_{pp} mayor que 1, incluyendo los dos anteriores, por lo que la especialización de la ZMCM en las actividades comerciales y de servicio consideradas, según este índice, es generalizada.

El IEL_{pp} en 1980 se mantiene casi igual que en 1970, con una magnitud 68% superior en la ciudad que en el RP. A diferencia de 1960, el sector II de comercio y servicios al consumidor, con 54%, supera al sector I orientado al productor, que tiene 37% (cuadro VIII.6). Predominan nuevamente los grupos de servicios de consumo inmediato y se incorpora el de comercio de equipo e insumos industriales, para permanecer entre los principales hasta 2003. En 1980 se tiene por primera vez la información de los 17 grupos terciarios considerados y 14 de ellos presentan un IEL_{pp} mayor que 1, o sea que la urbe se especializa en la gran mayoría de ellos.

Cuadro VIII.6
ZMCM: índice de especialización laboral según productividad parcial, por grupos de actividad
del sector servicios, 1960-2003^a
(en relación con el Resto del País)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	0.85	1.52	1.37	1.50	1.61	1.66	1.46
1.	Servicios profesionales	1.24	1.61	1.38	1.56	1.76	1.88	1.65
	721 Servicios profesionales a empresas	1.24	1.61	1.38	1.56	1.76	1.88	1.65
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	0.73	1.49	1.36	1.50	1.54	1.60	1.38
	731 Comercio al mayoreo	1.15	1.72	1.14	1.23	1.47	1.27	1.20
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	0.65	1.45	1.52	1.66	1.60	1.69	1.52
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	1.05	1.38	1.53	1.39	1.62	1.34	1.37
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	1.32	1.04	1.65	1.37	1.56	1.04	1.20
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	1.34	1.35	1.64	1.27	1.53	1.33	1.22
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	1.25	1.36	1.43	0.71	1.20
	813 Gasolineras y combustibles	1.09	0.89	0.47	1.52	0.96	1.13	1.28
4.	Servicios de consumo inmediato	1.01	1.56	1.62	1.68	2.06	1.65	1.85
	821 Preparación de alimentos y bebidas	1.49	1.67	1.41	1.44	1.57	1.17	1.14
	822 Aseo y limpieza	1.18	1.45	1.55	1.10	1.51	1.13	1.13
	823 Recreación y esparcimiento	1.65	1.66	3.64	1.47	1.52	1.99	1.24
	824 Difusión e información	1.20	2.53	3.30	4.20	3.87	2.60	4.13
	825 Hoteles, moteles y posadas	0.60	1.50	0.91	1.29	2.21	1.51	1.37

5. Comercio de bienes de consumo duradero	0.72	1.22	1.36	1.36	1.30	1.32	1.13
831 Bienes del hogar y personales	0.72	1.18	1.36	1.25	1.31	1.34	1.16
832 Tiendas de departamentos	n.d.	1.64	2.41	1.60	1.04	1.18	0.89
833 Automotrices y autopartes	0.89	1.12	0.85	1.52	1.21	1.21	1.12
6. Servicios de consumo duradero	1.26	1.39	1.35	1.29	1.65	1.45	1.47
841 Reparaciones	1.33	1.44	1.25	1.26	1.65	0.95	1.31
842 Educación y cultura privadas	2.30	1.70	1.54	1.22	1.41	1.38	1.43
843 Salud y asistencia social privada	0.79	1.16	1.49	1.33	1.54	2.27	1.32
<i>TOTAL</i>	<i>1.11</i>	<i>1.65</i>	<i>1.68</i>	<i>1.56</i>	<i>1.83</i>	<i>1.69</i>	<i>1.58</i>

Fuente: cálculos elaborados con la información de los cuadros VIII.4 y VIII.5. El índice de especialización laboral (IEL) se calculó dividiendo la productividad parcial laboral de la ZMCM del cuadro VIII.4 entre la del Resto del País del cuadro VIII.5.

Recesión, recuperación y desplome productivo, 1980-2003

La larga depresión de los ochenta impacta en forma principal a la Ciudad de México, siendo que su participación en el sector terciario nacional cae de 45.4% en 1980 a 38.2% en 1988 (cap. V).²¹ Entre 1988 y 2003 ocurre cierta recuperación muy fluctuante de la economía como peculiaridad del modelo neoliberal implantado en ese periodo, interrumpida drásticamente por el crac económico de 1994-1995: la participación de la urbe en el PIB terciario nacional se eleva entre 1988 y 1993 a 41.4%, para caer a 35.7% en 2003. Será conveniente analizar el IEL_{pp} en los lapsos de 1980 a 1988 y de 1988 a 2003 para determinar el impacto de las fluctuaciones macroeconómicas en la urbe según su especialización terciaria.

El cambio estructural importante entre 1980 y 1988 es la salida del Comercio al mayoreo del sector I dentro del conjunto de los más productivos, situación que se mantiene hasta 2003. En 1988 este sector nuevamente supera al del consumidor, con una productividad de 50 y 39% mayor que el RP , respectivamente. El comercio de equipo e insumos industriales observa en 1988 un IEL_{pp} de 1.66, esto es, una productividad 66% más elevada que su contraparte en el RP , mientras que en los servicios profesionales a empresas es 57% (cuadro VIII.6). Del grupo de servicios de consumo inmediato que se encuentran en los primeros ocho rangos del valor del índice, en 1988 sale Aseo y limpieza para no volver a aparecer con posterioridad. Finalmente, destaca que los 17 grupos considerados tienen en 1988 un IEL_{pp} superior a 1, por lo que a pesar del declive relativo en la concentración terciaria en la ZMCM, ésta se mantiene como altamente especializada en comercio y servicios. En realidad, su mayor productividad laboral en relación con el RP de 57% es considerablemente elevada. Destacan las actividades de difusión e información, que tienen un extraordinario índice de 4.20, y esto significa una productividad laboral 320% superior al Resto del País.

En el lustro de recuperación económica relativa, de 1988 a 1993, el índice total crece a 1.83, el máximo observado en todo el periodo analizado. En 1993 los servicios de consumo inmediato y los del

²¹ En las manufacturas el derrumbe fue más drástico, pues la participación de la ciudad en la industria nacional bajó de 47.3 a 34.4%, y aun su PIB censal se redujo 14.4% en términos absolutos (Garza, 2000: 172-173).

productores mantienen su elevada productividad, pero surgen las reparaciones y la salud y asistencia social privada dentro de los servicios de consumo duradero, así como los hoteles en los de consumo inmediato (cuadro VIII.6). En 1993, 16 de los 17 grupos tienen un IEL_{pp} superior a 1, conservándose la especialización de la ciudad en casi todos los servicios formales.

El crac de 1995, año en que el PIB nacional decrece -6.2%, afecta principalmente a la Ciudad de México, que entre 1993 y 1998 mantiene estancado su PIB terciario en 168 mil millones de pesos, aunque lo eleva a 195 mil en 2003 (cuadros AE-V.18, AE-V.22 y AE-V.26). Su IEL_{pp} total se reduce ligeramente a 1.69 en 1998, preservando su superioridad terciaria. Continúan 16 de 17 grupos con el índice mayor que 1, esto es, la especialización generalizada de sus actividades de servicios, pero los grupos de alta productividad se distribuyen en casi todos los subsectores. De los servicios de consumo inmediato dominantes sale el 821, pero continúan difusión e información, hoteles, así como recreación y esparcimiento, como muy productivos. Surge el 831 en comercio de bienes de consumo duradero, al igual que la educación y la salud en los servicios duraderos (cuadro VIII.6).

En 2003 el IEL_{pp} total disminuye a 1.58, el valor más bajo de todo el periodo analizado, exceptuando 1960 y 1988. De los 16 grupos con el índice mayor que 1, al igual que en 1998 los ocho con los valores más elevados, se dispersan en casi todos los subsectores. Es notable, no obstante, la salida del 823 y el 831 en servicios de consumo inmediato y comercio de bienes de consumo duradero, y la entrada del 813 y 841 (cuadro VIII.6).

Los grupos motrices según componente competitivo positivo del “cambio y participación” identificados de 1980 a 1988 fueron cuatro; 12 de 1988 a 1993, y únicamente dos de 1993 a 2003 (cap. V). Según el IEL_{pp} analizado en este inciso, en 1988 los 17 grupos terciarios tienen valores mayores a 1, esto es, en los que la Ciudad de México se especializa; 16 en 1993, 16 en 1998, y 16 en 2003. En el capítulo V se concluyó que de los 17 subgrupos comerciales y de servicios, tres se clasificaron como “motrices estructurales” por tener componente competitivo positivo en tres o más de los cinco periodos analizados: aseo y limpieza (822), difusión e información (824), y salud y asistencia social privada (843).

El IEL_{pp} es un indicador que fue calculado con la productividad parcial laboral para cada año (sincrónico) y también se puede estudiar su cambio de un año a otro (diacrónico). Sin embargo, en los términos de este coeficiente la ciudad se especializa en aquellos grupos con un valor mayor que 1, lo cual ocurre en los 17 grupos en 1988 y en 16 en 1993, 1998 y 2003, así como en 10, 5, 14 en 1960, 1970 y 1980. Se está ante una especialización generalizada de la Ciudad de México en las actividades terciarias formales privadas. Definiendo como servicios de alta especialización los ocho grupos con los mayores rangos del índice, como fueron analizados, y que estén en esa posición en al menos cinco de los siete años considerados, se tiene a los siguientes cinco grupos de *alta especialización* (de mayor a menor según el valor del índice en 2003): 1) difusión e información (824); 2) servicios profesionales a empresas (721); 3) comercio de equipo e insumos industriales (732); 4) educación y cultura privadas (842); y 5) recreación y esparcimiento (823). En conclusión, solamente el grupo 824 de tres “motrices estructurales” concuerdan con los de “alta especialización” y se constituye incuestionablemente en el único “motriz estructural de alta especialización”.

La existencia de una especialización generalizada en la Ciudad de México según los términos del IEL_{pp} significaría que las actividades terciarias formales consideradas en este estudio tenderían a concentrarse en ella, cuando en realidad está perdiendo importancia relativa (cap. V). ¿Cómo explicar esta aparente paradoja?

La mayor productividad parcial laboral en la Ciudad de México puede ser contrarrestada por sus mayores salarios y otras desventajas de la urbe, como criminalidad, congestionamiento vial, contaminación ambiental, etc. También puede ocurrir que algunas de sus actividades terciarias se estén expandiendo a otras ciudades del país, como es el caso de las tiendas departamentales y de cadenas de restaurantes para cubrir el mercado nacional (Sanborns, El Puerto de Liverpool, los bancos). Sea como fuere, el coeficiente del PIB por trabajador es una medición imperfecta de la productividad, pues no considera los diferentes niveles en la dotación de capital constante y variable (salarios) en los grupos de actividad económica analizados. En esta dirección, el indicador ideal de productividad sería la tasa de ganancia de empresas o ramas eco-

nómicas, como ya se mencionó. Sin embargo, ésta no fue posible calcularla, pero en el acápite siguiente se avanza en esa dirección al analizar la masa de ganancia de los 17 grupos terciarios considerados, la cual sería, en principio, un mejor indicador de la productividad del sector terciario que la analizada en este inciso.

PRODUCTIVIDAD Y ESPECIALIZACIÓN SEGÚN MASA DE GANANCIA

El PIB por trabajador es un indicador imperfecto de la productividad, a pesar de su amplia utilización. La mayor productividad laboral en la Ciudad de México respecto al RP puede no ser tal si los salarios medios en la capital del país son más elevados que en el resto de la república, así como la dotación de capital en las empresas, lo cual podría contrarrestar su mayor producto por trabajador. En última instancia, la mejor medida de productividad es la ganancia que se obtiene por unidad de cada factor productivo utilizado, como se ha estado reiterando.

En 1960 se pagaban en México 27 531 millones de pesos en sueldos y salarios en los 17 grupos analizados, de los cuales 13 146 correspondían a la ZMCM y 14 385 al RP. Para 2003 estas cifras se elevan a 137 929, 48 654 y 89 276 966 millones, respectivamente (cuadros AE-V.1, AE-V.2, AE-V.25 y AE-V.26). Los sueldos y salarios por trabajador aumentan en la Ciudad de México de 37.5 a 59.2 mil pesos anuales constantes de 1993 entre 1960 y 1980, para caer a 18.8 mil en 2003. En el RP estas cifras son de 23.5, 32.6 y 12.1 mil en esos años.²² Para tener una idea más comprehensiva de los diferenciales de salarios entre la ciudad y el Resto del País, en el cuadro VIII.7 se presenta el índice de especialización local para la ZMCM según sueldos y salarios por trabajador (IEL_{sst}), el cual cuantifica el diferencial salarial entre los dos ámbitos territoriales.

En 1960 el valor total del IEL_{sst} fue de 1.60, y esto indica que los salarios promedio en la Ciudad de México eran 60% superiores a los del Resto del País. El diferencial por grupos es menor a 1.60 en muchos casos, pues el índice es una relación entre dos coefi-

²² Cálculos realizados con los datos de los cuadros AE-V.1, AE-V.2, AE-V.9, AE-V.10, AE-V.25 y AE-V.26 del Apéndice Estadístico.

Cuadro VIII.7
ZMCM: índice de especialización local según sueldos y salarios por trabajador
y grupos de actividad del sector servicios, 1960-2003^a
(respecto al Resto del País)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	1.39	1.66	1.34	1.58	1.72	1.80	1.45
1.	Servicios profesionales	1.42	1.72	1.46	1.65	1.94	1.87	1.54
	721 Servicios profesionales a empresas	1.42	1.72	1.46	1.65	1.94	1.87	1.54
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	1.38	1.68	1.33	1.53	1.47	1.69	1.20
	731 Comercio al mayoreo	1.77	1.93	1.15	1.18	1.15	1.20	1.14
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	1.46	1.63	1.46	1.68	1.62	2.05	1.39
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	1.39	1.53	1.83	1.42	1.68	1.89	1.32
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	1.34	1.32	3.28	1.26	1.61	1.39	1.18
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	1.33	1.19	1.77	0.96	1.07	1.04	0.93
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	2.61	1.14	1.45	1.50	1.36
	813 Gasolineras y combustibles	1.20	1.27	2.55	1.36	1.01	1.13	1.01
4.	Servicios de consumo inmediato	1.15	1.38	1.62	1.33	1.64	2.59	1.17
	821 Preparación de alimentos y bebidas	1.40	1.99	1.78	1.57	1.50	1.52	1.19
	822 Aseo y limpieza	1.17	1.42	1.83	1.35	1.64	1.20	1.24
	823 Recreación y esparcimiento	0.87	1.44	2.55	1.36	1.34	1.10	1.27
	824 Difusión e información	1.50	1.84	2.21	2.00	2.79	5.69	1.55
	825 Hoteles, moteles y posadas	1.36	1.23	1.42	1.34	1.28	1.47	0.89

5. Comercio de bienes de consumo duradero	1.26	1.31	1.45	1.33	1.40	1.44	1.17
831 Bienes del hogar y personales	1.42	1.34	1.46	1.21	1.29	1.34	1.13
832 Tiendas de departamentos	n.d.	1.20	1.30	1.50	1.27	1.46	1.14
833 Automotrices y autopartes	1.11	1.40	1.40	1.32	1.47	1.39	1.15
6. Servicios de consumo duradero	1.29	1.59	1.51	1.67	1.76	1.70	1.49
841 Reparaciones	1.18	1.42	1.48	1.40	1.55	1.43	1.16
842 Educación y cultura privadas	1.43	1.70	1.28	1.40	1.32	1.42	1.38
843 Salud y asistencia social privada	1.31	1.74	1.52	1.70	1.80	2.13	1.34
<i>TOTAL</i>	<i>1.60</i>	<i>1.79</i>	<i>1.81</i>	<i>1.65</i>	<i>1.94</i>	<i>2.03</i>	<i>1.56</i>

Fuente: cálculos elaborados con la información de los cuadros AE-V.1, V.2, V.5, V.6, V.9, V.10, V.13, V.14, V.17, V.18, V.21, V.22, V.25 y V.26 de los Apéndices Estadísticos.

^a El índice de especialización local sueldos y salarios (IEL_{ssl}) se calculó según la fórmula: $IEL_{ssl} = (SS_{izMCM} / PO_{izMCM}) / (SS_{iRP} / PO_{iRP})$; donde SS_{izMCM} son los sueldos y salarios del grupo i de la ZMCM; PO_{izMCM} es la población ocupada del grupo i en dicha zona; SS_{iRP} y PO_{iRP} son las mismas variables correspondientes al Resto del País.

cientes que pueden neutralizar sus magnitudes. En bienes del hogar y personales (831) y en difusión e información (824), los niveles salariales son 42 y 50% superiores en la urbe que en el Resto del País.

El IEL_{sst} se eleva a 1.81 en 1980. En supermercados alcanza la cifra de 2.61, en gasolineras 2.55, en recreación y esparcimiento también 2.55, y en difusión e información 2.21, significando salarios 161, 155, 155 y 121% superiores en la Ciudad de México que en el Resto del País.

En la crisis, el IEL_{sst} disminuye a 1.65 en 1988, pero en la recuperación relativa vuelve a crecer a 1.94 y 2.03 en 1993 y 1998, para reducirse a 1.56 en 2003 (cuadro VIII.7). En 1998 sorprende que las remuneraciones en difusión e información son 469% mayores que en el Resto del País, lo cual se debe a la superconcentración de teatros, cadenas televisoras y radiodifusoras en la Ciudad de México. ¿Hasta dónde estos mayores salarios en la urbe contrarrestan su mayor productividad laboral?

La masa de ganancia por trabajador, definida como la diferencia entre el PIB y los sueldos y salarios pagados entre el número de trabajadores, constituye un indicador más adecuado de la productividad que la estimada con el PIB, porque elimina precisamente el diferencial salarial entre la Ciudad de México y el Resto del País.

En 1960, la masa de ganancia por persona ocupada (mg_{po}) total en México fue de 48.5 miles de pesos constantes (cuadro AE-VIII.4). La cifra es 37% menor que la productividad parcial laboral ya analizada, pero la diferencia entre los grupos puede variar dependiendo de los niveles salariales relativos. Así, la mayor mg_{po} la tiene el grupo automotrices y autopartes, con 111.7 miles, cifra 33% menor que su PIB por trabajador. En general, con la mg_{po} se mantiene el mismo ordenamiento decreciente por grupos comerciales y de servicios que con la productividad laboral, aunque difusión e información (824), que con este último indicador tenía el rango siete, con mg_{po} sale de los ocho principales y es sustituida por salud y asistencia social privada (843) (cuadros VIII.3 y AE-VIII.4). Esto se debe a que el grupo 824 tiene en 1960 un salario medio anual de 50 mil pesos, mientras que el 843 llega únicamente a 19.8 miles, lo cual ejemplifica que los mayores salarios relativos pagados en un grupo, si no son compensados por una más que proporcional di-

ferencia en su PIB, modifican su posición en la productividad medida según masa de ganancia.

En el ámbito nacional, la mg_{po} se eleva a 69.7 mil en 1980, para después empezar a declinar hasta 41.1 mil en 2003 (cuadro AE-VIII.4). A la recesión de los ochenta le sigue la aplicación de las políticas neoliberales, en un intento de volver a la senda del desarrollo acelerado, pero el crac de 1995 y eventos recesivos recurrentes evidencian las limitaciones estructurales del modelo y, al parecer, su imposibilidad de retomar el crecimiento del “milagro económico”. El desplome de la mg_{po} entre 1980 y 2003 ocurre en prácticamente todos los grupos de actividad considerados, con la excepción del 842. Aun los tres de servicios al productor (721, 731 y 732), que se clasifican como modernos, ven declinar drásticamente su masa de ganancia hasta 1998, pues el 721 y el 731 la elevan en 2003 (cuadro AE-VIII.4).

La Ciudad de México observa mg_{po} más elevadas que México y, por ende, que el Resto del País, excepto en 1960 (cuadros AE-VIII.4, AE-VIII.5 y AE-VIII.6). Los grupos con mayores magnitudes siguen casi la misma ordenación que la productividad media laboral, encontrándose en 1960 las actividades de recreación y esparcimiento en primer lugar con una mg_{po} de 141.5 mil pesos. La única diferencia significativa es la exclusión del grupo 831 con rango ocho según productividad laboral y la incorporación del 811 con el lugar séptimo en mg_{po} (cuadro AE-VIII.5).

Siguiendo la misma tendencia que el ámbito nacional, la mg_{po} total en la ZMCM se eleva a 93 mil pesos en 1980, para disminuir hasta 56.8 en 2003. Lo mismo ocurre con el RP cuya mg_{po} significativamente menor que la de la capital nacional, alcanza un máximo de 58.1 miles en 1980 y un mínimo de 34.5 en 1998 (cuadro AE-VIII.6). Sin embargo, la velocidad del declive varía entre los dos ámbitos territoriales, y mientras que la ZMCM y el RP reducen su mg_{po} a una tasa de -1.6% y -1.1 entre 1980 y 1988, en el lustro de 1988-1993 el declive es de -4.8 y -7.4% , respectivamente. En el quinquenio siguiente, 1993-1998, la disminución es de -3.7% en la ZMCM y de -1.1% en el Resto del País, mientras que en el último la urbe se recupera débilmente con 1.3% anual y el Resto del País con 0.7 por ciento.

Se constata que el deterioro sistemático de la rentabilidad de las empresas terciarias en México desde 1980, medido en términos

de la mg_{po} , ocurre tanto en la Ciudad de México como en el Resto del País, pero en la urbe el declive es menor en la recuperación relativa de 1988 a 1993 y mayor en el quinquenio de 1993 a 1998 de la apertura neoliberal que se acelera en ese periodo. De este último año al 2003 se observa una muy modesta recuperación. En la era de la Revolución Terciaria dominada por el avance de la telemática y el advenimiento de la sociedad del conocimiento y de la información, México y su megaurbe principal sufren dos décadas con una productividad en declive, tanto en los bienes y servicios al productor como al consumidor. Su inserción en el conjunto de ciudades mundiales que funcionan como nodos de la economía global es cada vez más improbable.

La comparación de la mg_{po} de las actividades terciarias entre la Ciudad de México y el Resto del País es fundamental para entender la lógica de la distribución territorial de dichas actividades, con lo cual sería viable plantear escenarios realistas sobre su organización espacial futura y, con ello, la de la población. Un índice de especialización local que cuantifique la masa de ganancia por personal ocupado (IEL_{mgpo}) permitirá sistematizar las diferencias relativas entre los dos ámbitos geográficos en cuestión.

Antes de presentar las magnitudes del índice, convendría especificar su relación con el IEL_{pp} para aclarar sus vínculos y evitar confusiones. En 1998 la participación de la ZMCM en el PIB nacional fue de 37.8% y en sueldos y salarios de 42.2%, insinuando que la mg_{po} de la urbe sería menor que en el RP por el más que proporcional pago salarial respecto al producto. Sorprende constatar que la mg_{po} de la metrópoli en ese año es de 53.2 miles de pesos y de 34.4 en el RP, pues aparentemente contradice el anterior diferencial entre el producto y los salarios (cuadros AE-VIII.5 y AE-VIII.6). Esta paradoja es ilusoria porque en 1998 la ZMCM tiene una participación de únicamente 26.5% del personal ocupado en los grupos de comercio y servicios analizados, contra 73.5% del RP, lo cual más que contrarresta su considerable participación en los salarios. En síntesis, tiene menos mano de obra con una mayor productividad que más que compensa sus sueldos relativamente superiores, por lo que la mg_{po} de la capital de la república supera ampliamente a la del Resto del País.

En la ZMCM los sueldos y salarios por trabajador en 1998 son de 29.1 miles anuales y de sólo 14.3 miles en el RP, por lo que se redu-

ce el diferencial de productividad que existe en favor de la primera. El IEL_{pp} de la urbe en 1998 es de 1.69, mostrando una productividad media laboral 69% superior al RP, mientras que su IEL_{mgpo} es de 1.54, disminuyendo en 15 unidades porcentuales el diferencial con esta más realista medida de productividad. No obstante, la eficiencia de la ciudad sigue siendo significativamente más alta según masa de ganancia. Como se ha mencionado, este indicador neutraliza el diferencial de sueldos existente en los dos ámbitos territoriales, pero no el del capital invertido y otros costos sociales y de aglomeración. Si fuera posible incorporar los montos del capital total desembolsado (capital fijo, más el variable por rotación) para calcular la tasa de ganancia como el indicador óptimo de la productividad, la magnitud del diferencial de la Ciudad de México según masa de ganancia, muy probablemente se reduciría. Además, tendrían que considerarse las deseconomías externas y otras peculiaridades del mercado de los servicios para tener una idea totalizadora de las ventajas, tendencias y perspectivas de la concentración de las actividades terciarias en la capital del país y su patrón de distribución en el territorio nacional.

Finalmente, se tiene que definir si la reducción de los niveles de concentración en la ZMCM de las actividades de comercio y servicios respecto al país, que aumentan de 38.9 a 45.4% entre 1960 y 1980, para disminuir a 35.7% en 2003 (cap. V), refleja un proceso estructural de desconcentración relativa diferenciada por grupos de actividad, o es también resultado de las crisis económicas recurrentes desde los ochenta.

En 1960 el IEL_{mgpo} de la ZMCM (en relación con el RP) fue de 0.89, reflejando sorpresivamente que la urbe no se especializa en el sector terciario según masa de ganancia. En ocho grupos de actividad, sin embargo, tiene índices mayores que 1 y en ellos sí lo hace: 721, 811, 813, 821, 822, 823, 841 y 842 (cuadro VIII.8). Esta situación se explica porque, según los datos censales, en 1960 la población trabajadora de la ZMCM participó con 36.4% del total nacional, cifra que se reduce a 26.5% en 2003. Esta acentuada disminución relativa de la mano de obra terciaria en la Ciudad de México después de 1960 explica que solamente en ese año la masa de ganancia de la urbe fue inferior a la del Resto del País, así como al IEL_{mgpo} menor que 1.

Cuadro VIII.8
ZMCM: índice de especialización local según masa de ganancia por trabajador
y grupos de actividad terciaria, 1960-2003^a
(en relación con el Resto del País)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	0.64	1.48	1.39	1.47	1.55	1.60	1.46
1.	Servicios profesionales	1.11	1.58	1.35	1.51	1.64	1.88	1.70
	721 Servicios profesionales a empresas	1.11	1.58	1.35	1.51	1.64	1.88	1.70
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	0.52	1.43	1.39	1.49	1.57	1.58	1.42
	731 Comercio al mayoreo	0.90	1.67	1.13	1.25	1.60	1.29	1.22
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	0.44	1.38	1.56	1.65	1.60	1.61	1.55
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	0.87	1.33	1.37	1.38	1.58	1.12	1.38
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	1.32	1.00	1.27	1.40	1.54	0.96	1.21
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	1.35	1.39	1.63	1.31	1.58	1.36	1.25
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	0.70	1.45	1.41	0.44	1.14
	813 Gasolineras y combustibles	1.03	0.80	-1.36	1.54	0.95	1.13	1.35
4.	Servicios de consumo inmediato	0.92	1.68	1.62	1.93	2.38	1.04	2.12
	821 Preparación de alimentos y bebidas	1.59	1.51	1.13	1.39	1.62	0.98	1.12
	822 Aseo y limpieza	1.19	1.47	1.40	1.02	1.46	1.08	1.09
	823 Recreación y esparcimiento	2.17	1.81	4.33	1.59	1.73	3.36	1.23
	824 Difusión e información	0.90	3.06	4.12	5.97	4.82	0.69	4.69
	825 Hoteles, moteles y posadas	0.34	1.78	0.59	1.25	3.40	1.53	1.55

5. Comercio de bienes de consumo duradero	0.51	1.20	1.31	1.37	1.25	1.28	1.12
831 Bienes del hogar y personales	0.45	1.13	1.30	1.27	1.31	1.34	1.17
832 Tiendas de departamentos	n.d.	1.83	3.75	1.65	0.93	1.05	0.80
833 Automotrices y autopartes	0.79	1.04	0.58	1.59	1.03	1.16	1.11
6. Servicios de consumo duradero	1.21	1.31	1.16	1.03	1.54	1.15	1.46
841 Reparaciones	1.03	1.45	1.16	1.20	1.69	0.60	1.38
842 Educación y cultura privadas	4.33	1.71	0.55	0.87	1.63	1.26	1.47
843 Salud y asistencia social privada	0.63	0.95	1.48	1.16	1.40	2.37	1.32
<i>TOTAL</i>	<i>0.89</i>	<i>1.60</i>	<i>1.61</i>	<i>1.54</i>	<i>1.77</i>	<i>1.54</i>	<i>1.59</i>

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros AE-V.1, V.2, V.5, V.6, V.9,V.10, V.13,V.14, V.17, V.18, V.21, V.22, V.25 y V.26 del Apéndice Estadístico.

^a El índice de especialización local según masa de ganancia por persona ocupada (IEL_{mgpo}) se calculó con la formula:

$$IEL_{mgpo} = \left(\frac{PIB_{iZM} - SS_{iZMCM}}{PO_{iZMCM}} \right) \Bigg/ \left(\frac{PIB_{iRP} - SS_{iRP}}{PO_{iRP}} \right)$$

donde PIB es el producto interno bruto para la rama i de la $ZMCM$ y del resto del país (RP), según corresponda; SS son los sueldos y salarios para la rama i de la $ZMCM$ y el RP ; PO es la población ocupada para la rama i de la $ZMCM$ y el RP , respectivamente.

En 1970 el IEL_{mgpo} total de la ZMCM fue de 1.60, lo que elevó notablemente la especialización de la urbe. La existencia de una masa de ganancia por trabajador 60% superior a la del RP, explica en buena medida la tendencia hacia la concentración terciaria en la Ciudad de México. Los servicios de difusión e información (televisión, cine y radio) tienen un índice de 3.06, situándose como la actividad más especializada con un diferencial de productividad de 206% respecto al RP. Le siguen las tiendas de departamentos (1.83), recreación y esparcimiento (1.81), hoteles (1.78), educación (1.71), servicios profesionales (1.58) y preparación de alimentos, con 1.51 (cuadro VIII.8). Aunque la mg_{po} es sustancialmente menor que el PIB por trabajador, los índices de especialización local para ambas variables en 1970 son muy semejantes: IEL_{mgpo} de 1.60 y el IEL_{pp} de 1.65. Igualmente, los ocho grupos terciarios con mayor nivel del índice correspondiente son los mismos en ese año.

Mientras la mg_{po} se eleva de 86.2 a 93.3 mil pesos en la ZMCM entre 1970 y 1980, la última década de crecimiento elevado, el IEL_{mgpo} aumenta muy ligeramente a 1.61 en 1980, significando que el aumento en la mg_{po} fue algunas centésimas mayor en la urbe que en el RP. En la recesión de los ochenta dicha masa de ganancia se reduce más en la ciudad que en el Resto del País, por lo que el IEL_{mgpo} baja a 1.54 en 1988 (cuadros VIII.8, AE-VIII.5 y AE-VIII.6). Entre 1988 y 1993 la masa de ganancia en la metrópoli y en el Resto del País sigue declinando, pero a un menor ritmo en la primera (-5.4% y -7.0%, respectivamente), por lo que el IEL_{mgpo} aumenta a 1.77 en 1993 (cuadro VIII.8). Finalmente, en 2003 el índice es de 1.59, y ello refleja una mayor caída en la masa de ganancia en la urbe.

Los grupos de comercio y servicios que se encuentran entre los ocho con mayores IEL_{mgpo} en al menos cinco de los siete años considerados son cinco: 721, 732, 823, 824 y 842 (cuadro VIII.8). Éstos corresponden exactamente a los cinco grupos que se hallaban en esta situación según el IEL_{pp} , coincidiendo totalmente en su función de actividades en que la ZMCM se especializa. En síntesis, con los índices de especialización local según masa de ganancia y PIB por trabajador como indicadores de productividad, se tiene que la ZMCM presenta claras ventajas de localización en servicios de consumo inmediato (823, 824), en comercio y servicios al productor (721 y

732), así como en servicios de consumo duradero (842). La única sorpresa aparente serían los primeros, pues se supone que al ser servicios de consumo inmediato sólo se puede atender el mercado local. En el caso de la difusión e información (824), sin embargo, la televisión cubre una demanda nacional, por lo que es un servicio inmediato sin restricción espacial significativa, lo mismo que la radio, en menor escala.²³

Los determinantes convencionales de la mayor $m_{g_{po}}$ en la Ciudad de México serían aquellos asociados a la generación de economías de escala, externas y de urbanización, tales como el disponer del mayor mercado del país, tener crecientes interrelaciones sectoriales entre los grupos terciarios y las otras ramas de la economía, ser la sede del poder federal, concentrar los mayores centros de investigación y universidades, ser el destino del mayor porcentaje de inversión externa, entre otras muchas ventajas de localización. En esta investigación se sostiene, sin embargo, que estos factores de atracción espacial están subordinados a la construcción de una vasta red de condiciones y servicios generales de la producción, la cual constituye su estructura material. Ésta es el resultado de la evolución secular de la urbe, durante la cual se han ido constituyendo los factores locacionales: son elementos consultados de la concentración, no sus determinantes.

²³ En los Estados Unidos y en Europa —y seguramente lo mismo ocurre en México— las personas se dedican a ver televisión entre la mitad y un tercio de su tiempo disponible después de trabajar y dormir (Cairncross, 2001: 61). Actualmente está en proceso la sustitución de la televisión analógica por la digital, así como su interacción con el teléfono y la computadora (Cairncross, 2001: 65). Es muy probable que esta tendencia acentúe la concentración del servicio en una o en unas cuantas ciudades, dentro de las que dominarán las ciudades globales.

IX. LA CIUDAD DE MÉXICO EN EL CAPITALISMO TERCIARIO (CONCLUSIONES)

La Revolución Terciaria que experimentan las naciones desarrolladas se mundializará de manera paulatina durante todo el siglo **xxi**. Para insertarse apropiadamente en este proceso, los países subdesarrollados requerirán impulsar con vigor su sistema tecnológico para alcanzar niveles de productividad competitivos en el ámbito internacional, y para ello será necesario promover los servicios al productor con un componente elevado de conocimiento. La posibilidad de lograrlo determinará el carácter de su evolución económica durante el futuro previsible, en la medida en que avance la sociedad basada en la ciencia.

México inicia en los albores del tercer milenio el tránsito hacia una economía de los servicios, pues en 2003 su sector terciario representó 67% del producto interno nacional y 58% del total de trabajadores. La gran relevancia de este proceso para el futuro económico de la república hace incuestionable la necesidad de analizar rigurosamente las características del sector servicios, así como conocer su forma de organización espacial y los factores que la determinan.

Este libro presenta los resultados de los dos primeros años de trabajos de un proyecto de investigación trianual que se propone avanzar en esa dirección. La Primera Parte está integrada por los capítulos I, II y III, en los que se estudian los aspectos conceptuales de la denominada Revolución Terciaria, así como las teorías y evidencias empíricas que intentan explicar la localización espacial de los servicios. La Segunda Parte está formada por dos capítulos. En el IV se analiza la transformación macroeconómica de la Ciudad de México de 1960 a 2003, además de su mercado laboral. En el V se describen la estructura, los niveles de concentración en relación

con el país, y la dinámica del sector terciario según 17 grupos comerciales y de servicios considerados. La Tercera Parte está compuesta por tres capítulos. En los dos primeros se analizan la evolución y la concentración de los servicios financieros y los públicos, importantes ramas terciarias que no fue posible incorporar en el análisis sistemático del sector. En el capítulo VIII se aborda el crucial tema de los niveles y la evolución de la productividad de las diferentes ramas de servicios.

En este capítulo IX de conclusiones, finalmente, se sistematizan los resultados más significativos de los temas tratados, y se intenta construir un eje conductor que articule el conjunto de hallazgos teóricos y empíricos logrados. Se trata de orientar la continuación de la investigación, que proseguirá con la introducción de algunos determinantes históricos y contemporáneos del desarrollo del sector terciario, así como algunas de sus categorías. Además, se tiene como propósito analizar la organización espacial intrametropolitana de los servicios en la Ciudad de México.

REVOLUCIÓN TERCIARIA Y DESARROLLO ECONÓMICO URBANO

Las actividades de servicios surgen históricamente como una característica intrínseca de las ciudades, por lo que su origen se remonta hasta hace alrededor de 10 mil años, cuando en las primeras localidades urbanas aparecen los políticos o estratos dirigentes, los militares, médicos, sacerdotes y comerciantes. El sector terciario, por ende, es incorporado desde los inicios del pensamiento económico, y su evolución conceptual se esquematiza en el inciso siguiente, para posteriormente introducir la dimensión espacial que lo caracteriza.

La Revolución Terciaria: origen, peculiaridades e implicaciones

La premisa central para el análisis de la evolución histórica de los servicios plantea que las categorías aplicadas a la fabricación capitalista de mercancías físicas son válidas, sin restricción alguna, en la producción de servicios realizada mediante el mismo vínculo de

capital y trabajo. Adicionalmente, cuando se producen en forma personal o con trabajo familiar, su análisis se puede adecuar a las características del proceso de producción mercantil simple, actividad aún muy importante en los países subdesarrollados, como México.

A partir de la anterior conclusión primigenia, se esquematizan la emergencia y las características de la sociedad terciaria o posindustrial y el patrón de localización territorial de los servicios. Igualmente, se discutieron las definiciones y tipologías existentes sobre los servicios, y se diseñó una clasificación censal operativa para el análisis estadístico concreto. Estos planteamientos conceptuales son necesarios para imprimir el mayor rigor científico posible al análisis empírico de la evolución de los servicios en la Ciudad de México en la segunda mitad del siglo xx, objetivo general del presente libro.

En una tentativa de dilucidar la naturaleza de los servicios, incluyendo la característica sustantiva que los distingue de los bienes industriales y agrícolas, además de considerar la gama de nuevos servicios y la relatividad que revisten según su forma de adquisición, se propone la siguiente definición:

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

En términos de la distribución espacial del proceso de servicialización, en Europa y en los Estados Unidos se observa un contraste en el patrón territorial de los servicios, pues mientras los orientados al consumidor suelen distribuirse según la concentración

de la población, los del productor se concentran en unas cuantas metrópolis, las cuales disponen de las más sofisticadas y variadas infraestructuras urbanas. Las principales áreas metropolitanas atraen poderosamente a firmas de publicidad, computación, investigación de mercado, consultorías profesionales de diversos tipos (legales, contables, ingeniería, etc.), bancos y seguros, entre otras, por las ventajas de sus 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 centros de investigación, entre las principales.

Todo ello es posible gracias a las crecientes y monumentales inversiones públicas en obras de infraestructura, vialidad y equipamiento, sin lo cual la aglomeración de empresas no es viable. La Revolución Terciaria tenderá, por ende, a acentuar los desequilibrios regionales de los países.

El análisis pormenorizado de la servicialización de la economía y las tendencias de su organización espacial es fundamental para comprender su evolución macroeconómica en las últimas décadas del siglo xx y visualizar sus perspectivas en las primeras del xxi, cuando del avance de la Revolución Terciaria dependerá el futuro económico y social de las naciones.

México experimenta una transformación estructural de su economía en el siglo xx, pasando de un dualismo agrícola-terciario a una hegemonía terciaria absoluta: en 2003 el terciario se eleva a 67.6% del PIB total nacional, el secundario a 25.8% y el primario se desploma a 5.9 por ciento.

Independientemente de las diferencias entre los bienes y los servicios, la teoría económica neoclásica y la economía política proporcionan andamiajes conceptuales y metodológicos indispensables para entender el funcionamiento de la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios, indistintamente. De acuerdo con esta premisa, y considerando la creciente supremacía terciaria, el estudio de este sector es crucial para entender el desarrollo económico del siglo xx e inicios del xxi. Verdaderamente, el porvenir de los países del mundo dependerá del avance que observen en su Revolución Terciaria.

Hacia una nueva teoría del desarrollo económico urbano

El capitalismo requiere elevar la cantidad de trabajadores, maquinaria, insumos y tierra para escalar a niveles superiores de producción de mercancías. Para ello, a las economías terciarias contemporáneas les resulta fundamental la existencia de grandes ciudades con un inmenso conjunto de equipamiento infraestructural en sistemas energéticos, de comunicaciones e informática, hidráulicos, de vialidad y transportes, así como de equipamientos públicos de educación, salud, cultura y recreación. Todo ello es imprescindible para impulsar la acumulación ampliada del capital de las empresas y que sean internacionalmente competitivas.

En el capítulo II se evidenció que la denominada “nueva economía urbana” (NEU) y la “nueva geografía económica” (NGE) son modelos abstractos basados en supuestos tan simplificados que no incorporan los elementos esenciales de la realidad empírica que pretenden explicar. La ausencia de los aspectos políticos en la NEU, por ejemplo, ignora que la inversión en infraestructura y la dotación de los servicios públicos por parte del Estado determina en buena medida la renta de la tierra, más que la distancia al centro de las urbes, como ocurre en muchas ciudades de los Estados Unidos. La explicación central de la NGE, por su parte, es que el crecimiento urbano es producto de la acción de las tradicionales economías de aglomeración. A este respecto puede señalarse que suponerlas como característica esencial del crecimiento urbano constituye una falacia, pues no logra autenticar su naturaleza, función y origen.

La conclusión general es que los modelos anteriores son muy simples e ignoran los factores que históricamente se van entrelazando para integrar a la ciudad en su carácter de fuerza productiva, esto es, la estructura material indispensable para la localización de las actividades económicas y la población.

El enfoque de la geografía económica relacional (GER) intenta superar la estrechez conceptual de la NGE introduciendo la interacción de los agentes económicos en el espacio, en vez de enfocarse en la descripción superficial de las regularidades espaciales. De esta manera, concibe al espacio urbano en su carácter de contenedor neutral de la actividad económica y la población, esto es, no como el sujeto de estudio. El centro del análisis son las acciones e

interacciones económicas de los agentes que transforman las condiciones materiales e institucionales del territorio y producen su propio paisaje urbano-regional. Estos agentes no son unidades atomizadas u *homo economicus* aislados como los imagina la teoría neoclásica, sino que están integrados en un conjunto de estructuras y relaciones sociales que interactúan en el espacio y en el tiempo. Desde una perspectiva epistemológica, finalmente, la GER considera que las acciones de los agentes no son completamente predecibles como lo conciben las teorías determinísticas. Este escepticismo cognoscitivo conduce a dicho enfoque a limitarse a tratar de explicar las acciones de los agentes en procesos económicos territoriales, más que a encontrar regularidades espaciales universales. No obstante, cabe destacar la función central que desempeñan las instituciones, y dentro de ellas en forma preponderante el Estado, que la GER establece como elemento fundamental para entender la producción del espacio y los fenómenos territoriales.

Las ciudades resultan, efectivamente, de una evolución histórica muy prolongada durante la cual los agentes sociales producen el espacio urbano, cuyas características de sofisticación tecnológica dependen del desarrollo económico alcanzado, en articulación con sus factores geográficos e históricos concretos. En esta investigación se considera que el método histórico-estructural permite identificar las categorías fundamentales que se concatenan a lo largo del tiempo para impulsar el desarrollo económico y la estructuración urbanística de las ciudades, cuyas relaciones habrá que desentrañar.

Para ello habría que vincular y jerarquizar dentro del concepto de ciudad como fuerza productiva al conjunto de los factores de localización de las actividades económicas (disponibilidad de recursos naturales y materias primas, mano de obra calificada, calidad de la gestión pública, investigación tecnológica, etc.). Se trataría de superar la notable falacia según la cual la concentración de un monumental conjunto de factores y medios de producción en la ciudad —economías de aglomeración en la NGE— explica la dinámica de la acumulación del capital y el trabajo, es decir, la expansión de la concentración misma.

Se requiere detectar y analizar los fundamentos de la dinámica de crecimiento de los factores de producción y de la magnitud

de la tasa de ganancia, esto es, del desarrollo económico, así como la lógica que explica su distribución en el territorio. En esta investigación se considera que la dimensión espacial de la acumulación ampliada de capital la constituye el inmenso conjunto de condiciones generales de la producción (CGP) que forman un capital social creciente e imprescindible para el funcionamiento adecuado de las empresas. Se trata de un verdadero factor de producción socializado sin el cual la realización de mercancías sería prácticamente imposible, pero al no formar parte de los activos de las empresas se considera erróneamente como una “economía de aglomeración”, como si brotara por generación espontánea.

La esquematización neoclásica del proceso de desarrollo económico en una función de producción (FP) es de naturaleza aespacial, esto es, ignora que la producción se efectúa en ciudades. Las megaurbes representan la máxima concentración de las CGP, constituyéndose en un grandioso conjunto infraestructural que aglutina principalmente las actividades de servicios superiores, imprimiéndole una dimensión espacial particular a la Revolución Terciaria.

El análisis teórico realizado en el capítulo II propone como el determinante central de crecimiento económico de las ciudades a las CGP en su carácter de infraestructura, equipamiento y servicios públicos urbanos. Estos elementos representan un capital socializado que debe incluirse explícitamente como variable independiente en la función de producción urbana. Dentro de este enfoque se incorporan implícitamente la estructura política y la calidad de la gobernabilidad urbana, pues de las acciones públicas adecuadas depende la dotación de la infraestructura necesaria.

Generalizando, los trabajos empíricos al respecto permiten afirmar que la capacidad de la fuerza de trabajo, junto con la calidad y suficiencia de la infraestructura de las ciudades, son incuestionablemente variables que deben incorporarse en cualquier explicación de la productividad, eficiencia o competitividad de las ciudades.

Se ha argumentado que la utilización de las economías de aglomeración, en todas sus acepciones, para explicar la dinámica económica de las ciudades constituye una explicación falaz. Dichas economías son un mero reflejo de un proceso histórico duran-

te el cual se va construyendo en forma paulatina el tejido urbano que constituye un capital social monumental, pero que no forma parte del capital fijo de las empresas. Este capital social está distribuido territorialmente de manera muy desigual. Siendo indispensable para la realización del proceso productivo privado y, por ende, para la obtención de las ganancias, explica endógenamente las diferencias de crecimiento de las ciudades y la permanencia de las desigualdades, en cuyo vértice superior se encuentran las megaurbes mundiales.

En la transformación sistémica capitalista, el espacio-tiempo urbano no es un mero *locus standi* donde se realizan la producción de bienes industriales, el comercio y los servicios, así como el sitio para la reproducción de la fuerza laboral. El tejido urbano en su conjunto, materializado por las inversiones públicas en infraestructura y equipamiento realizadas históricamente, implica un gigantesco capital social que representa un factor de producción primigenio, que constituye a su vez el soporte material indispensable para efectuar el proceso productivo y la acumulación del capital. Su existencia es imprescindible para la producción mercantil, siendo a la vez transformado por ella en una relación orgánica y no de causalidad.

Especialización económica y productividad de las ciudades

En los estudios urbanos y regionales, se considera que la ciudad desempeña una función central en el progreso de las naciones por sus “economías externas” que elevan la productividad y rentabilidad de las empresas, base de la acumulación de capital y del desarrollo socioeconómico.

Una conclusión cardinal del inciso anterior es que las “economías externas” lo son únicamente desde un estrecho punto de vista microeconómico, pues desde la perspectiva macroeconómica surgen de las elevadas inversiones que el Estado ha efectuado mediante cuantiosos recursos financieros públicos para la construcción de las condiciones generales de la producción (CGP). La raíz de estas economías es, por tanto, la compleja infraestructura metropolitana que históricamente se construye y que sirve de soporte

material y funcional de la creciente concentración de actividades económicas y de población. Ello representa una monumental acumulación de capital social, como se argumentó en el capítulo II, pero que se realiza muy paulatinamente a lo largo del tiempo.

No es posible considerar a las ciudades como si aparecieran en forma instantánea, tal como lo imagina la teoría urbana convencional, por lo que para comprender su naturaleza actual es preciso recurrir al análisis histórico-estructural. Éste debe presentar cómo se van entretejiendo secularmente la construcción del aparato infraestructural y la emergencia de las actividades económicas, así como la constitución de instituciones de investigación y el aparato educativo para la población, entre otros factores.

Entre los elementos impulsores del desarrollo económico urbano destacan, además de la dotación de infraestructura, el nivel de concentración y calificación del mercado de trabajo, así como la magnitud del mercado interno de las ciudades. Estas características urbanas intervienen en el comportamiento de las empresas privadas, esto es, en su productividad, capacidad de acumulación y montos de su inversión, e imprimen un carácter circular y acumulativo al desarrollo económico y la urbanización. Los mecanismos específicos que vinculan la estructura económica con la expansión urbana se sintetizan en el número, el tamaño y la distribución de las ciudades en su calidad de fuerzas sociales productivas. Así, el estudio de la dinámica de la estructura productiva de las grandes ciudades y sus vínculos con la economía nacional cobran gran relevancia para entender la actual etapa de la mundialización de la acumulación de capital, pues sin ciudades eficientes difícilmente puede haber empresas competitivas en el ámbito internacional.

Las formulaciones teóricas se interesan en indagar el tipo de relación entre la economía de cada ciudad con la economía nacional, puesto que el proceso de producción de los sectores secundario y terciario (el grueso de la economía de todos los países) se localiza básicamente en las ciudades. Es esencial, por ende, conocer las relaciones funcionales y jerárquicas de los determinantes del desarrollo económico de la ciudad, pero desafortunadamente la investigación sobre el tema es insuficiente, tanto en los enfoques empíricos como en los conceptuales.

Del conjunto de investigaciones sobre la especialización de las ciudades analizadas en el capítulo III, se desprende como conclusión medular que la distribución espacial de la actividad económica muestra una elevada concentración en una o en unas cuantas metrópolis. En fases avanzadas de desarrollo, sin embargo, la industria se reduce significativamente en términos relativos y se descentraliza hacia localidades medias periféricas a las metrópolis centrales, mientras que los modernos servicios al productor acenúan su concentración en estas últimas. Emerge en varios países una megalópolis que se erige como el más complejo andamiaje de capital social en infraestructura y servicios públicos indispensable para el desarrollo económico y la competitividad mundial de las empresas.

Conocer los factores que determinan dichas concentraciones y las diferencias en la productividad de las ciudades es crucial para diseñar políticas realistas que promuevan una mayor eficiencia urbana. En esta dirección, es innecesario resumir las investigaciones sobre la productividad urbana descritas, las cuales comprenden estudios de ciudades del Reino Unido, Corea, los Estados Unidos y China, entre otros países. Varios de los autores, sin embargo, reiteran que las “economías externas” de las grandes ciudades son uno de los determinantes de sus elevados niveles de productividad, argumento equivalente a considerar que la productividad de una planta industrial se deriva de estar con todos sus factores productivos en un mismo edificio, lo cual es una clásica falacia. Es importante destacar, no obstante, que se incorporan otros factores, como el desarrollo de las innovaciones tecnológicas y un más capacitado capital humano.

Por añadidura, los diversos hallazgos reseñados muestran una gran relatividad, dadas las notables diferencias que presentan en la estimación del tamaño de las ciudades con mayor productividad y los diferenciales en su magnitud, así como en el conjunto de los factores que las determinan. Además de las limitaciones de las técnicas empleadas y los problemas de la confiabilidad de la información, puede mencionarse que consideran únicamente las actividades manufactureras, las cuales tienden a ser una parte minoritaria de la economía urbana de las metrópolis contemporáneas, la cual seguirá reduciéndose a medida que avance la Revolución Terciaria.

El desafío principal que enfrentan las investigaciones sobre la especialización, dinámica de crecimiento y productividad de las ciudades, es identificar la raíz, no se diga la causa, de las “economías externas”, así como desentrañar su verdadera naturaleza. La hipótesis planteada en el capítulo II es que dichas economías son una manifestación aparente del conjunto de la infraestructura y el equipamiento de las urbes, lo cual constituye un gigantesco soporte material para la localización de las actividades económicas y para hacer posible la vida cotidiana de la población.

DINÁMICA DEL SECTOR TERCIARIO EN LA CIUDAD DE MÉXICO

El capitalismo se convierte en el modo de producción dominante en México durante la segunda parte del siglo XIX. Desde esa época, la capital de la república ha sido el núcleo industrial principal del país, y esto explica que sea su sector secundario el más estudiado, no obstante el mayor valor agregado de las actividades comerciales y de servicios. En esta investigación se demuestra que en la segunda parte del siglo XX la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) pierde importancia en las manufacturas y la gana en el sector terciario. Esto ocurre especialmente en los servicios al productor y los financieros, tal como ha acontecido en prácticamente todas las megaciudades del planeta, según se expuso antes. Las conclusiones de esta Segunda Parte del libro, que comprende los capítulos IV y V, se centran en detectar las características centrales de la evolución macroeconómica de la Ciudad de México entre 1960 y 2003, así como de la estructura y dinámica del sector servicios, desagregado en 17 grupos de actividad.

El desarrollo económico de la Ciudad de México, 1960-2003

Alcanzar un desarrollo económico urbano significativo es la única posibilidad real de resolver la problemática de las ciudades del Tercer Mundo en materia de déficit en transportes, vialidad, infraestructura, servicios públicos, tierra y vivienda, así como aminorar la contaminación del medio ambiente, los niveles de desempleo y

subempleo, la inseguridad pública, entre otras patologías urbanas. Desafortunadamente, las peculiaridades y determinantes del crecimiento económico, así como las políticas para su promoción, son una de las cuestiones urbanas menos estudiadas de la Ciudad de México. El propósito central de esta investigación es analizar en profundidad el sector terciario en la capital del país, su principal actividad productiva, en un intento por contribuir al desarrollo del conocimiento de la estructura macroeconómica de la urbe y estimular el estudio del resto de sus sectores, así como en otras ciudades y estados de la república.

Estructura productiva

El vínculo entre la estructura productiva y el tamaño de las ciudades mencionado en el capítulo III se evidencia en la ZMCM, pues en 1960 ya contaba con 5.1 millones de habitantes, y en su carácter de gran metrópoli su sector primario es casi inexistente, mientras que el terciario concentra la elevada cifra de 73.3% de su PIB total y el secundario 26.0%, magnitudes superiores a las del país.

La “década perdida”, entre 1980 y 1988, afecta primordialmente a la Ciudad de México, la metrópoli más favorecida en los periodos de bonanza relativa. Por gran división, las manufacturas en la Ciudad de México bajan a 20.3%, acercándose a las actividades comerciales que declinan a 19.7%, mientras que los servicios sociales y personales alcanzan 33.3% y los financieros 13.3%. Al representar el sector terciario en su conjunto 74.1% del PIB total de la urbe en 1988, es incuestionable la necesidad de profundizar en su conocimiento e investigar su patrón territorial en el interior de las ciudades y dentro del sistema urbano nacional. Esto se constituye en una prioridad cognoscitiva, pues la dinámica de las actividades comerciales y de servicios rige indiscutiblemente la evolución de las naciones actuales, basadas de manera creciente en la economía del conocimiento.

En la recuperación relativa de 1988 a 1993 los cambios en la estructura productiva son marginales. En 1998, sin embargo, el sector secundario en la ZMCM se mantiene en 26.1%, cifra muy inferior al 29.2% de 1980. La desindustrialización relativa de la urbe

ocurre mucho antes que en el país, en parte por las crisis recurrentes que experimenta, y en parte por ser una tendencia que experimentan las grandes ciudades del mundo. Finalmente, la estructura productiva en 2003 muestra una contracción significativa del sector secundario nacional a 25.8% y en la ciudad a 24.7%, la menor cifra en el periodo analizado. Ello es resultado del declive manufacturero ante el rápido agotamiento de la industrialización vía plantas maquiladoras. Como corolario, el sector terciario en México y en su ciudad capital alcanza 67.0 y 74.7%, el mayor valor en toda su evolución histórica.

En el futuro previsible se visualiza que la participación de los servicios seguirá elevándose, aunque a ritmos cada vez más lentos, dado el elevado nivel alcanzado, por lo que es incontrovertible que el proceso de servicialización de la Ciudad de México es fundamental para la comprensión de su dinámica económica y la estimación de los requerimientos urbanísticos de la metrópoli.

Niveles de concentración territorial

Entre 1960 y 1970 se observa el mayor incremento de la concentración espacial de las actividades económicas en relación con el país, pues la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) elevó su participación a 37.5% del PIB nacional, 43.5 del secundario y 40.8 del terciario. Entre 1970 y 1980 la tasa de crecimiento del PIB se mantiene alta y levemente superior en la ciudad, lo que le permite elevar su participación en el total nacional a 37.7% en 1980, máxima cifra histórica alcanzada. El sector secundario persiste como el más concentrado, con 42.3% del total nacional, mientras que el terciario absorbe 40.3 por ciento.

El inicio de la implantación del modelo neoliberal junto con los sismos de 1985 durante la “década perdida”, implicaron un notable declive de la concentración territorial de la ZMCM al bajar su participación a 31.9% del producto nacional en 1988, cifra inferior a la de 1960. Durante la crisis de los ochenta, además, la ciudad reduce drásticamente el nivel de su concentración manufacturera respecto al valor nacional cuando en 1988 se desploma a 34.7%, 12 unidades porcentuales menos que en 1980. El estallamiento de

la profunda recesión acelera la inevitable emergencia de las actividades terciarias como las relativamente más concentradas de la ciudad, pues en 1988 la rama de servicios sociales y personales representa 38.3% del total nacional y el comercio 35.6%, magnitudes superiores a la concentración manufacturera. En su conjunto, el sector terciario absorbe 35.4% del correspondiente valor nacional, sobrepasando por primera vez al secundario, que reduce su participación a 32.9 por ciento.

La Ciudad de México inicia en los años ochenta la etapa observada en los treinta en ciudades de los Estados Unidos, pues sus servicios al productor tienden a concentrarse en la urbe más que la industria, aunque también ciertas manufacturas de bienes no estandarizados.

En síntesis, en los ochenta la Ciudad de México experimenta una transformación en su especialización económica, pasando de su tradicional fortaleza en el sector industrial al dominio de las actividades terciarias, que emergen como las principales en su estructura de la producción.

El nivel de concentración macroeconómica en la Ciudad de México respecto al país se mantiene prácticamente invariable en la recuperación relativa de 1988 a 1993, al pasar de 31.9 a 31.8%, frenando la caída experimentada durante la “década perdida”. Así, la urbe recupera su crecimiento económico equiparándolo al nacional, a la vez que prosigue fortaleciendo su especialidad en las actividades terciarias.

En la etapa de consolidación neoliberal de 1993 a 2003, la ZMCM observa una clara tendencia hacia la reducción de su elevada importancia económica en el ámbito nacional al bajar de 31.8 a 28.9%. La habitual afirmación de que la urbe absorbe un tercio de la producción nacional ha dejado de ser válida y tiende hacia un umbral de concentración de la cuarta parte de las actividades económicas del país.

La fuerza de trabajo

La población es quintaesencial para el avance del capitalismo, al fungir como factor de producción y mercado de consumo, además

de que su distribución territorial influye significativamente en el desarrollo económico.

La Ciudad de México eleva su población de 5 millones de habitantes en 1960 a 18.8 en 2005, y se constituye en la segunda megaurbe más poblada del planeta. Innegablemente se trata de la mayor concentración económica y demográfica del país, así como del mercado laboral más diversificado, que la convierte en la principal fuerza productiva de la nación.

Entre 1960 y 1970 el sector servicios en la ZMCM asciende de 57.8 a 61.7% de la población ocupada (PO) total, mientras que el secundario baja de 40.7 a 37.5% y el primario de 1.5 a un simbólico 0.8%. Entre 1970 y 1979 la estructura ocupacional y productiva de la ZMCM se mantiene casi invariable en los tres grandes sectores. Según divisiones económicas, sin embargo, los servicios son los más dinámicos, al elevar su participación de 36.8 a 41.1%, mientras que la industria manufacturera baja de 31.0 a 29.3% y el comercio de 19.7 a 16.4%. La urbe es una formidable fuerza productiva generadora de empleos: en los setenta crea 1.8 millones, y alrededor de dos tercios de los nuevos trabajos ocurren en el sector terciario. Los servicios y las manufacturas representan 80% del personal en sus sectores respectivos y constituyen los motores económicos fundamentales de la Ciudad de México.

La desindustrialización de la Ciudad de México entre 1980 y 1993 es más acentuada que en el país y el sector secundario se derrumba en 10.2 unidades porcentuales en 1993 (25.9%), acelerándose la servicialización de la metrópoli, que eleva su participación en el terciario a 72.8%. Con esta magnitud se acerca cuantitativamente a la cifra que presentan los países más avanzados en la Revolución Terciaria.

Finalmente, entre 1998 y 2003 la Ciudad de México continúa con su servicialización acelerada, escalando su PO terciaria a 75.2% del total en 2003. En el último lustro analizado se atestigua un fenómeno sin precedentes en la historia de la urbe, pues todos sus nuevos empleos fueron en el sector terciario, de lo cual se puede concluir la muy probable reducción absoluta de la fuerza de trabajo industrial en el futuro inmediato.

La conclusión general del análisis de la evolución de la estructura productiva y laboral de la Ciudad de México es que la supercon-

centración metropolitana del sector terciario se perfila como un espacio vanguardista de la servicialización de México, tal como lo fue de su industrialización. Del éxito de la consolidación de la urbe como una economía metropolitana de servicios basados sobre todo en el desarrollo del conocimiento científico y tecnológico, dependerá en gran medida la inserción de México en la Revolución Terciaria que caracterizará a las economías avanzadas en todo el siglo *xxi*.

Estructura del sector servicios en la Ciudad de México

La Revolución Terciaria se caracteriza, en lo sectorial, por una tendencia sostenida hacia una abrumadora hegemonía del sector servicios dentro de la estructura productiva, alcanzando los países desarrollados el umbral de 80% del total de la economía en los inicios del siglo *xxi*. La peculiaridad espacial principal es que las actividades terciarias se concentren en forma preponderante en una o en unas cuantas de las grandes metrópolis de las naciones, en especial las actividades terciarias al productor. Ocurre, no obstante, cierta desconcentración hacia sus áreas de influencia inmediata, y ello fomenta la emergencia de una nueva aglomeración territorial de tipo megalopolitano o región urbana policéntrica.

Concentración sectorial de los servicios al productor

En 2003 el sector terciario de México representó 67.3% del PIB nacional y 58.4% la PEA, cifras elevadas pero aún distantes de las correspondientes a las naciones económicamente más desarrolladas. Todo parece señalar, no obstante, que en el primer lustro del siglo *xxi* México inicia el tránsito hacia una economía de los servicios, cuyas peculiaridades es preciso estudiar en profundidad por su gran relevancia para el futuro económico de la república. Adicionalmente a sus características sectoriales, es incuestionable la necesidad de conocer también la forma de organización urbana y regional del sector terciario, así como los factores que determinan su localización. En especial, se requiere entender la función de la Ciudad de México como nodo central en la prestación de los servicios más

especializados, esto es, los servicios al productor y algunos al consumidor.

Al avanzar la Revolución Terciaria, los servicios al productor y los duraderos aumentan notablemente su importancia y existe una alta correlación entre ellos y el nivel de desarrollo económico. Así, entre 1960 y 2003 el comercio y los servicios al productor en México aumentan su participación en el total nacional de 43.2 a 52.1%, mientras que en la ZMCM lo hacen de 49.4 a 60.8%. Esta última cifra no incluye los servicios financieros y los públicos, y aun así es claramente superior al 45% de Londres.

Se concluye que existe una clara propensión a elevar significativamente la importancia de los servicios al productor dentro del sector, tal como ocurre en los países desarrollados. Con independencia del nivel de desarrollo, por ende, se observa una tendencia estructural hacia la mayor participación de los servicios al productor a medida que avanza la servicialización de las economías capitalistas.

Superconcentración espacial de los servicios al productor

La organización territorial de las actividades terciarias parece seguir una ley tendencial doble: los servicios al consumidor se distribuyen en forma proporcional al poder adquisitivo de la población, y los servicios al productor se concentran en una o en unas cuantas ciudades, en magnitud notablemente superior a su importancia demográfica. La forma y los niveles de esta concentración, sin embargo, varían de acuerdo con las características y la evolución histórica de cada país, pero tiende a favorecer al principal centro manufacturero de la etapa industrial.

No son del todo comparables las cifras de la concentración espacial de los servicios al productor en los países europeos y en los Estados Unidos con las utilizadas en esta investigación. Existe, sin embargo, una elevada concentración de los servicios al productor en las ciudades de las naciones desarrolladas: en términos de empleo se eleva del 40% en Estocolmo al 56% de Lisboa.

En 1960 la Ciudad de México absorbe 15% de la población total y 40% de la urbana del país, a la vez que concentra 39% del

PIB de los servicios privados de México, y en varios de sus grupos tuvo más de la mitad. En 1970, con 18% de la población total y 38% de la urbana, eleva al máximo histórico su participación en los servicios nacionales a 47% del total. Para 2003 estas cifras son de 18, 27 y 36%, respectivamente. En comercio y servicios al productor reduce su concentración de 45% en 1960 a 42 en 2003, mientras que en los del consumidor pasa de 35 a 29 por ciento.

En conclusión, la Ciudad de México observa una tendencia decreciente en su concentración de las actividades terciarias del país, así como en los servicios al productor, pero en 2003 estos últimos superan en 15 puntos porcentuales su participación en la población urbana nacional, mientras que los servicios al consumidor sólo lo hacen en dos puntos. Por la alta magnitud que aún conserva la ZMCM, esto es, de 35.7% de los servicios nacionales en 2003, su situación se ajusta a la ley tendencial de elevada concentración espacial de los servicios al productor en las economías de corte capitalista.

La ZMCM se transformó en una megalópolis en los años ochenta al traslaparse con la zona metropolitana de Toluca, además de que dentro de su subsistema de ciudades están Puebla, Querétaro, Cuernavaca y Pachuca, que se incorporarán paulatinamente al conglomerado megalopolitano en las primeras tres décadas del siglo XXI. En un trabajo a escala megalopolitana se encontró que el Subsistema de Ciudades de la Ciudad de México concentró 49.4% del PIB terciario nacional en 1980, cifra que se reduce a 41.2% en 2003. Aunque esto significa que está ocurriendo cierta desconcentración relativa hacia otras ciudades del país, la cifra de 41.2% supera en cinco unidades porcentuales la correspondiente a la ZMCM, apoyando la hipótesis de la emergencia de una región polinuclear de alta concentración en servicios, en analogía con lo ocurrido en los países desarrollados.

Expansión cíclica, estructural y motriz

Representando el comercio y los servicios de la ZMCM una parte significativa del total nacional en el periodo analizado, es lógico que la dinámica terciaria del país y la ciudad sea interdependiente.

El crecimiento del comercio y los servicios de la ZMCM, así como su participación en los valores nacionales, evidencian que la dinámica de esas actividades ha dependido de los ciclos de la economía mexicana. Las mayores tasas de los servicios al productor en relación con los del consumidor en la urbe, pueden explicarse por el cambio estructural del sector a favor de los primeros, o también por ser actividades dinámicas de tipo “motriz” en las que la ciudad tiene ventajas competitivas.

Las actividades de aseo y limpieza, de recreación y esparcimiento, difusión e información, así como de salud y asistencia social privada, las tres primeras de servicios de consumo inmediato y la última de servicios duraderos, son las más dinámicas y por ello se considera que son en las que se especializa la urbe en todo el periodo analizado, según se desprende del análisis de sus tasas de crecimiento.

Como conclusión general, puede afirmarse que la dinámica diferencial de las actividades terciarias experimentada por la Ciudad de México ocurre por el impacto de los ciclos del desarrollo económico nacional *en* la ZMCM; por las características locacionales *de* ella, incluyendo el tipo de gestión de sus autoridades y la carencia de planes macroeconómicos, y *por* la recomposición territorial de las actividades económicas en el largo plazo a medida que se expande la economía y crece la población.

El futuro de la concentración de los servicios al productor en la ZMCM dependerá de las tendencias e interacciones de los factores estructurales anteriores, pero es muy probable que durante las primeras dos o tres décadas del siglo XXI continúe como la única metrópoli mexicana de alcance nacional con alrededor de la mitad de la oferta de servicios profesionales demandados por el aparato productivo. En analogía con las grandes concentraciones terciarias en los países desarrollados, en este lapso se accionará el proceso de descentralización concentrada que impulsará la irreversible consolidación de la emergente megalópolis de la Ciudad de México.

CONCENTRACIÓN FINANCIERA, SERVICIOS PÚBLICOS
Y PRODUCTIVIDAD TERCIARIA

La Revolución Terciaria en los países desarrollados asume una insoslayable dimensión espacial, pues los servicios a la producción tienden a localizarse en las principales metrópolis, bajo la égida de una megaurbe de jerarquía mundial. Todas las naciones latino-americanas han participado en dicha revolución en forma dependiente y subordinada, recibiendo la inversión extranjera directa que requiere el desplazamiento de las manufacturas hacia el Tercer Mundo y promoviendo los servicios a la producción que su inserción en la nueva división internacional del trabajo demanda.

La Ciudad de México ha experimentado un acelerado proceso de servicialización, cuyas características sectoriales y territoriales se presentaron en las dos secciones anteriores. En esta tercera parte se analiza la estructura y el grado de concentración espacial de las actividades bancarias y de la administración pública, con lo cual se completa el análisis de todo el sector terciario nacional y de la capital de la república. Finalmente, se agrega la cuantificación de la magnitud de la productividad parcial del trabajo del comercio y los servicios. Los resultados encontrados sobre esto último no son del todo halagüeños, pero es evidente que la metamorfosis terciaria se deriva en buena medida de la aplicación del modelo neoliberal y la articulación de México dentro del mercado internacional.

Concentración financiera en la Ciudad de México

El sistema financiero mexicano es fundamental para el desarrollo económico del país por ser depositario de la riqueza monetaria nacional e intermediario entre el ahorro y la inversión. Entre 1960 y 2001 experimentó una etapa dinámica, otra de crisis y nacionalización de los bancos, y una tercera de recuperación, privatización, quiebra y extranjerización. Las principales características de su evolución son las siguientes:

- El PIB financiero pasa de 2.5% del total nacional en 1960 a 2.9% en 2001, siendo su participación en la economía verda-

deramente modesta en relación con su importancia en la dirección de la economía.

- La concentración de los depósitos bancarios nacionales en la ZMCM aumenta de 46.6% en 1960 a 51.5% en 2000.
- Se eleva la participación de la ZMCM en el PIB financiero nacional de 49.3 a 59.0% entre 1960 y 2001. El diferencial entre los porcentajes de depósitos bancarios y PIB financiero explica en parte que ocurra una transferencia de ahorro del resto del país hacia la Ciudad de México, tal como se cuantificó directamente de 1950 a 1980.

Cabe concluir que el sistema bancario en México no ha logrado establecer un mercado de capitales que impulse la inversión privada y el desarrollo económico. En su calidad de banca extranjera difícilmente lo hará, pues además de impedir la acumulación de capital financiero en México por remitir las ganancias a sus matrices, su principal actividad continúa siendo el financiamiento del gasto público y del consumo privado. Esta situación se agrava al incluir la suma del pago del rescate bancario y la deuda gubernamental externa e interna, que ha impedido financiar los requerimientos de inversión en ciencia y tecnología, infraestructura y capital humano que el aparato productivo requiere para ser internacionalmente competitivo. Es imperativo diseñar un nuevo modelo de crecimiento económico que se enfoque a resolver estos problemas, pues la actual política monetaria y fiscal antiinflacionaria, si bien es necesaria para promover el desarrollo económico, dista mucho de ser suficiente.

Desde esta perspectiva, se considera que fue una tragedia para México la privatización bancaria y su rescate subsiguiente, pues representa una carga financiera generacional y sentencia al país a quedar fuera de la competencia internacional, además de que se trasladó a manos inexpertas e inadecuadas, en un primer momento, y extranjeras en un segundo, una actividad central para el funcionamiento de la economía y el aumento de la riqueza nacional.

Se concluye que existe una ley tendencial del capitalismo hacia una concentración financiera superior a la del resto de los servicios al productor de validez para todos los países del planeta. Esto se

constata mencionando que la concentración financiera en la Ciudad de México casi duplica la de los 17 grupos terciarios considerados en el capítulo V de este libro, fenómeno que ocurre en muchas otras ciudades de países desarrollados y subdesarrollados analizados en el capítulo VI.

En la mundialización de la economía se acentúa la triple metamorfosis espacial que le es inherente a la acumulación de capital en el mundo contemporáneo: consolidación de una jerarquía urbana mundial con ciudades globales en la cúspide; servicialización de las estructuras metropolitanas, y elevados niveles de concentración financiera en las principales ciudades.

Este tipo de organización territorial suele explicarse en forma tautológica, porque las grandes ciudades ofrecen una elevada complementariedad entre las transacciones financieras, la administración de los sistemas de pagos y la capacidad de proporcionar información sobre las posibilidades de inversión. La comercialización de instrumentos financieros sofisticados y las transacciones de sus pagos tenderán, por lo tanto, a continuar localizándose en grandes centros financieros especializados cuyo *hinterland* se extiende en el espacio-tiempo, provocando el declive de las ciudades medias y pequeñas.

En la esfera abstracta común a las leyes económicas y sociales, finalmente, se vislumbra con nitidez que algunos de los servicios al productor, tales como los bancarios y financieros, adquieren el rango de una categoría histórica denominada en este trabajo *servicios generales de la producción*. Esta peculiaridad es fundamental para entender su importancia y patrón de localización: no sólo ofrecen el conocimiento especializado al resto de las actividades económicas como cualquier servicio al productor o al consumidor, sino que administran los ahorros de empresas y personas de toda la nación y aun de otros países, por lo que adquieren una función pública que les imprime un carácter social. Al igual que la infraestructura y el equipamiento en ciudades y regiones constituyen las condiciones generales de la producción indispensables para que el proceso de producción y circulación de mercancías de las empresas privadas sea posible, las actividades de los intermediarios financieros adquieren la categoría de servicios generales para la producción, independientemente de su tipo de propiedad.

Además de los servicios públicos de justicia, vigilancia, gestión administrativa, salud y educación, que tienen este mismo carácter y son ampliamente aceptados como tales, podrían incluirse ciertos servicios de *software* generalizados, las telecomunicaciones y, en general, el sistema telemático. En la actualidad, y más aún en el futuro, la gestión de las estructuras metropolitanas para que sean competitivas en el proceso de mundialización económica requerirá una correcta intervención del Estado en la coordinación del conjunto de agentes y relaciones sociales que reproducen en forma ampliada las condiciones y los servicios generales de la producción en las megaurbes.

Organización territorial de los servicios gubernamentales

Los servicios generales de la producción (SGP) los presta básicamente el Estado, pero algunos pueden producirse en empresas privadas siguiendo mecanismos de mercado. En términos históricos, puede afirmarse que la distribución público-privada de los SGP depende de la etapa de desarrollo económico, social, cultural y político alcanzada. Se propuso en el capítulo VII la categoría de SGP según la cual, al avanzar las naciones a estadios más elevados de cohesión comunitaria y desarrollo económico, se incrementa la participación del Estado en su dotación por ser imprescindibles para personas y empresas. La política neoliberal de reducción del papel del Estado no puede prosperar desde una perspectiva histórica de mediano y largo plazo, pues contraviene la evolución sistémica de las naciones. En la primera década del siglo XXI lo anterior empieza a percibirse nítidamente en todo el mundo, siendo cada vez más evidente que se requiere hacer eficiente la intervención del Estado, no minimizarla.

La investigación de la administración pública en México muestra que, entre 1960 y 1982, las empresas paraestatales tienen una elevada concentración en la Ciudad de México, pues se orientan al sector productivo. Además, en ese periodo el sector gubernamental mexicano eleva su participación en el PIB nacional de 12.1 a 22.0%, máxima cifra alcanzada en el siglo XX. La creciente concentración de los servicios públicos en la etapa de crecimiento acelerado re-

fuerza la tendencia de la ZMCM hacia su especialización terciaria, además de que constituye un factor de atracción adicional para consolidar su hegemonía dentro del sistema urbano nacional.

Bajo la égida neoliberal a partir de los ochenta, la participación gubernamental se desploma a 12.8% del PIB nacional, produciendo cambios en la estructura de los servicios públicos: 41.4% al consumidor y 58.6% al productor en 1988, mientras en 1999 esta última cifra disminuye a 44.1%. Las empresas privadas que han sustituido a las públicas no cumplen cabalmente las funciones de promoción general del aparato productivo, por lo que el vacío dejado por las antiguas paraestatales explica en parte la constante pérdida de competitividad de la economía nacional. La gran ineficiencia que muestra el sistema ferroviario privatizado, por ejemplo, representa un obstáculo significativo al desarrollo económico de México.

La concentración de servicios públicos y privados en la ZMCM entre 1993 y 1998 según establecimientos sube ligeramente de 18.8 a 21.1%. Este nivel es algo menor que el 22.5 y 22.1% que presentan todos los servicios privados analizados en el capítulo V. La aglomeración de trabajadores en actividades de los SGP, por su parte, se reduce de 29.1 a 27.7%, pero estas cifras superan el 27.9 y 26.5% de los que laboran en los servicios privados considerados en el capítulo V. Estos dos últimos porcentajes de la concentración de la ZMCM respecto al país según trabajadores, son superados en 13.5 y 11.3 puntos porcentuales considerando el PIB en dichos servicios en los años en cuestión. Aunque no fue posible obtener el PIB para los servicios públicos, por las anteriores diferencias porcentuales con el personal ocupado en los servicios mercantiles, podría suponerse que la ZMCM absorba alrededor de 40% del producto interno bruto del sector público. Se concluye, por ende, que existe una aglomeración de los SGP en la Ciudad de México semejante a la observada en los de tipo privado.

Los servicios generales de la producción tenderán a ser públicos prácticamente todos en un futuro más o menos distante, dependiendo de la evolución política de los diferentes países. Esto ya se observa en países como Suecia, Suiza, Holanda, Francia, China, Cuba y Venezuela, entre otros, donde el capitalismo avanzado y el socialismo incipiente parecen converger en compatibilizar la satisfacción pública de las necesidades de salud, educación,

administración gubernamental y seguridad de todos los miembros de la sociedad, con la producción mercantil del resto de los bienes y servicios.

Productividad de los servicios

Los servicios realizados en empresas de corte capitalista se producen, distribuyen y consumen en forma de mercancías, en analogía con los bienes materiales. Ambos están sujetos a las mismas leyes económicas del mercado, esto es, que en el momento de su venta en dinero recuperen el costo de producción y obtengan una ganancia que permita a las empresas la acumulación del capital en forma ampliada. Desde esta perspectiva, es indiscutible que la productividad puede calcularse de la misma manera en la producción de bienes y en la de servicios.

La productividad parcial del trabajo —o productividad laboral— constituye el indicador de productividad más utilizado y representa el producto medio por persona ocupada. En el capítulo VIII se calculó este indicador dividiendo el PIB de los 17 grupos terciarios entre el número de sus trabajadores. Considerando que las empresas procuran elevar su productividad para maximizar sus utilidades, se considera que la medida más simple de eficiencia sería el monto de las ganancias por trabajador. No siendo posible calcular la tasa de ganancia —masa de ganancia por capital invertido—, adicionalmente a la productividad laboral se estimó la masa de ganancia por trabajador. Con ambos indicadores se obtuvieron índices de especialización para determinar los diferenciales de productividad para los 17 grupos de servicios considerados.

En 1960 la productividad parcial del trabajo del comercio y los servicios en México fue de 77 mil pesos. Se observó una gran desigualdad en la productividad de los diferentes grupos de actividad analizados, siendo los servicios al productor significativamente más productivos que los del consumidor. La ZMCM en 1960, por su parte, tiene una productividad laboral media de 82 mil pesos, 6.5% mayor que la nacional.

México eleva su productividad laboral a 111.1 mil pesos en 1980, mientras que la ZMCM lo hace a 152 mil, superando al país

en 37%, circunstancia que, *ceteris paribus*, explica la lógica de la tendencia hacia la localización de las actividades terciarias en la urbe. La productividad parcial laboral de los 17 grupos del sector terciario en México se derrumba a 85 mil pesos en 1988, mientras la ZMCM observa una caída similar al reducirla a 114 mil pesos en ese año.

La drástica caída de la productividad laboral en el sector terciario a partir de 1980 no ha podido ser revertida y en 2003 es aún inferior a la cifra de 1960, tanto en los grupos orientados al productor como en los orientados al consumidor. Lo ocurrido en el sector terciario desde la crisis de los ochenta hasta la apertura neoliberal de los noventa, que prosigue hasta la actualidad, refleja nítidamente la caída en la competitividad que ha experimentado México durante todo este periodo.

La mayor productividad parcial laboral en la Ciudad de México, no obstante, puede ser contrarrestada por sus mayores salarios y otras desventajas de la urbe como criminalidad, congestión vial, contaminación ambiental, etc. Además de esto, también ocurre que algunas de sus empresas terciarias se desconcentran relativamente al abrir establecimientos en otras ciudades del país, como es el caso de las tiendas departamentales, las cadenas de restaurantes y los bancos, entre las principales.

En términos de la masa de ganancia por persona ocupada (mg_{po}), no obstante, se constata el deterioro sistemático de la rentabilidad de las empresas terciarias en el país y en la Ciudad de México desde 1980, pero en la urbe el declive es menor en la recuperación relativa de 1988 a 1993 y mayor en el quinquenio de 1993 a 1998 de la apertura neoliberal. De este último año al 2003 se observa una muy modesta recuperación.

En la era de la Revolución Terciaria dominada por el avance de la telemática y el advenimiento de la sociedad del conocimiento y de la información, México y su megaurbe principal sufren dos décadas con una productividad en declive, tanto en los bienes y servicios al productor como en los orientados al consumidor. Su inserción al conjunto de ciudades mundiales que fungen como nodos de la economía global es cada vez más improbable, no obstante que su eficiencia relativa dentro del país continúa siendo significativa.

Los determinantes convencionales de la mayor $m_{g_{po}}$ en la Ciudad de México serían aquellos asociados a la generación de economías de escala, externas y de urbanización, tales como el disponer del mayor mercado del país, tener crecientes interrelaciones sectoriales de los grupos terciarios y las otras ramas de la economía, ser la sede del poder federal, concentrar los mayores centros de investigación y universidades, ser el destino del mayor porcentaje de inversión externa, entre otras muchas ventajas de localización. En esta investigación se sostiene, sin embargo, que estos factores de atracción espacial están subordinados a la existencia de una amplia y creciente estructura de condiciones y servicios generales de la producción que resultan de la secular evolución de la urbe.

COROLARIO: LA METRÓPOLI TERCIARIA COMO FUERZA PRODUCTIVA

La Revolución Terciaria se caracteriza por el creciente dominio del comercio y los servicios en la estructura productiva de las naciones, de tal suerte que es posible plantear el advenimiento del Capitalismo Terciario, más que tardío según calificativo de Mandel. Las categorías existentes para el capitalismo fabril siguen siendo válidas para esta nueva etapa del capitalismo, pues la producción privada de servicios se realiza mediante la misma relación social entre el capital y el trabajo. La peculiaridad del Capitalismo Terciario, sin embargo, es que requiere agregar a las antiguas condiciones generales de la producción (CGP), indispensables para el proceso manufacturero, un conjunto creciente de servicios generales de la producción (SGP). Las CGP y los SGP tenderán a ser en buena medida producidos directamente por el Estado, aunque algunos pueden otorgarse en forma de concesiones privadas, pero la clara tendencia histórica hacia una economía de Estado continuará transformando paulatinamente al modo de producción hacia un estadio no capitalista.

Este último apartado de las conclusiones formulará un conjunto de proposiciones generales que se desprenden del análisis realizado en el libro, partiendo de lo específico a lo categórico.

Las actividades terciarias caracterizan el surgimiento de la civilización, pues son consustanciales a las ciudades. Han tenido

que transcurrir 10 milenios, sin embargo, para que durante la segunda mitad del siglo xx se convirtieran en el sector dominante de la estructura económica de las naciones. En los Estados Unidos se inicia la Revolución Terciaria en los años cincuenta y en 2005 es la sociedad posindustrial más avanzada, con 81% de sus trabajadores en servicios. En las próximas décadas se acercará al umbral de 90%, posiblemente la máxima magnitud alcanzable en el futuro previsible. México, con alrededor de 70% del producto interno bruto en servicios en 2003, avanza incuestionablemente a consolidarse como una sociedad esencialmente terciaria, como lo harán, en mayor o menor medida, todos los países.

La definición positiva de las actividades terciarias propuesta en este libro incorpora toda la gama de nuevos servicios derivados de la revolución científica y tecnológica de las últimas décadas del siglo xx y que se proseguirá durante el xxi. El *conocimiento* y la *destreza* son para los servicios lo que la tierra para la agricultura y los insumos para las manufacturas, esto es, su factor de producción principal.

La dimensión espacial del proceso productivo de las actividades terciarias es el suelo urbano con las CGP y SGP que le son propios. No obstante, la ciudad es producida por un conjunto de agentes bajo la égida del Estado y no puede ser propiedad privada, lo que le imprime el carácter de fuerza social productiva. Esto implica una peculiaridad muy especial, que conducirá a que los cambios cuantitativos de la expansión urbana impliquen una transformación cualitativa del Capitalismo Terciario.

El enfoque neoclásico de la economía urbana y el de la economía política difieren sustancialmente sobre la función de la ciudad en el proceso de producción de bienes y servicios. La nueva geografía económica (NGE) es la visión más novedosa dentro de las corrientes neoclásicas, pues supone la existencia de economías de escala de las empresas y una estructura de mercado imperfecta. La explicación central de la NGE es que el crecimiento urbano y, por ende, la tendencia hacia la concentración territorial, es producto de la acción de las economías de aglomeración. Queda fuera de sus preocupaciones autenticar la naturaleza y la función de dichas economías como determinante esencial de la concentración, pues sólo las supone. En esta investigación se considera falaz esta pro-

posición central de la NGE, pues su lógica equivale a explicar la productividad de una empresa por las economías que surgen de la aglomeración de la maquinaria, el equipo de oficina y los trabajadores en su edificio. Aunque la optimización de la organización interna de la firma influye en su productividad, son la tecnología de vanguardia de su maquinaria y equipo, la eficiencia de la gestión, la calificación de la mano de obra y su ubicación territorial adecuada, las que explican su nivel de productividad. Es erróneo suponer que la articulación de los elementos constituyentes de la concentración explican sus ventajas: son partes constitutivas del proceso, no sus determinantes.

El problema metodológico central de la economía espacial consiste, por ende, en desentrañar el origen, las peculiaridades y los determinantes de las economías de aglomeración y, con ello, de la distribución del capital en el espacio territorial.

En su formulación más general, la conclusión central de esta investigación supone que el crecimiento económico de un país, región o ciudad, depende de la expansión de las CGP y SGP en las ciudades (junto con su tejido urbano), del incremento de su fuerza de trabajo y de la acumulación ampliada del capital.

La articulación histórica entre las innovaciones tecnológicas, la urbanización, los recursos naturales y el desarrollo económico no es posible conceptuarla dentro del enfoque dominante de relaciones de causalidad. Estos cuatro procesos milenarios evolucionan de manera orgánica, esto es, como elementos de una totalidad indivisible y ninguna de sus partes puede calificarse de “causa” de las otras. La génesis del proceso se remonta a los albores de la civilización contemporánea, hace alrededor de 10 mil años, cuando se inicia la Revolución Agrícola Neolítica mediante la domesticación de plantas y animales, lo que hace posible la aparición de las primeras ciudades.

Esto representa la génesis de la primera gran división del trabajo entre el campo y la ciudad, caracterizándose esta última por concentrar las actividades secundarias y terciarias. En una prolongada etapa de alrededor de nueve milenios, pocos individuos se dedicaron a las ocupaciones de servicios, varias de ellas cruciales para la evolución social: gobernantes, militares, sacerdotes y, al correr del tiempo, pensadores y científicos. Desde sus orígenes, por

ende, la ciudad es el espacio donde se desarrollan las innovaciones tecnológicas y el epicentro del poder que concentra los excedentes productivos y la riqueza. Al irse utilizando parte de los recursos acumulados en la construcción del espacio urbano, va cristalizándose un creciente capital fijo que confiere a la ciudad su carácter de factor fundamental de la producción, esto es, de fuerza social productiva de donde emanan las denominadas economías de aglomeración. En síntesis, una teoría general del desarrollo económico de las ciudades deberá tener al capital social que representa la ciudad como su determinante primigenio, el cual constituye la estructura material fundamental que subsume históricamente al resto de los factores del crecimiento.

En el siglo xx se inicia el explosivo crecimiento de la Ciudad de México que la transforma en la segunda metrópoli más poblada del planeta, pues alcanza 19 millones de habitantes en una superficie urbana de 2 000 km² en 2005. Este colosal andamiaje es la obra más prolongada, compleja y valiosa que ha realizado México en toda su historia, pues en ella se genera alrededor de 30% de la producción nacional. Esto es posible porque durante todo el siglo xx se construyó en la urbe el más monumental conjunto de CGP del país: centro de la red carretera y ferroviaria nacional; el destino de los principales sistemas energéticos de hidrocarburos y eléctricos; el nodo más avanzado de telecomunicaciones, el sistema de Metro y Metrobús más extenso; la dotación hidráulica y de drenaje más compleja; agrupa el principal aparato de ciencia y tecnología; las mayores universidades y centros culturales, entre otros renglones fundamentales para el progreso social.

No obstante que la ZMCM observa una tendencia decreciente de la concentración económica en relación con la república, la urbe mantiene 28.5% de la industria nacional en 2003 y altos porcentajes de participación en las ramas del sector terciario: servicios sociales y personales con 36.5% del total del país, construcción con 32.4%, transportes y comunicaciones con 31.6% y, finalmente, servicios financieros con 30.0 por ciento.

La estructura productiva de la ZMCM en 2003 muestra una contracción significativa de su sector secundario a 24.7% de su PIB total, mientras que el terciario se eleva a 74.7%, el mayor valor en toda la historia. Esto le imprime a la capital mexicana una especialización

de metrópoli terciaria que la caracterizará en el futuro. Desafortunadamente, estas transformaciones no se equiparan a la metamorfosis terciaria de las megaciudades mundiales de los países desarrollados en el contexto de la Revolución Terciaria, sino que aún observa elevados niveles de informalidad en los servicios que tendrá que superar mediante el estímulo de los servicios modernos al productor.

En términos de la estructura terciaria de los 17 grupos analizados, entre 1960 y 2003 ocurre una disminución de la concentración de los servicios en la ZMCM de 38.9 a 35.7% según el correspondiente PIB nacional. No obstante, mantiene 41.6% de los servicios al productor en 2003 y continúa siendo la metrópoli principal en la producción de las ramas del sector terciario en México, por lo que su vocación económica es claramente en la producción de servicios, en particular los servicios profesionales a empresas, el comercio de equipo e insumos industriales y los servicios financieros.

México requiere un nuevo modelo económico estratégico de largo plazo que permita al país enfrentar los desafíos de la mundialización de la economía y reiniciar la senda del desarrollo económico sostenido. Cualquier esfuerzo de planeación en ese sentido exige incorporar una dimensión espacial centrada en la función de la Ciudad de México como nodo de servicios modernos al productor, actividades que caracterizarán el avance de la sociedad del conocimiento en el devenir del siglo XXI.

Se plantea, en forma de corolario final del libro, la existencia de una relación orgánica entre la ciudad y el desarrollo económico de las naciones, según la cual la urbe es la materialización del desarrollo, siendo dos dimensiones de un mismo proceso. Las urbes se constituyen a lo largo de la historia en monumentales fuerzas productivas materializadas en un conjunto creciente de condiciones y servicios generales de la producción que conforman un capital constante fijo público, el cual es indispensable para la producción privada de mercancías.

Considerando la necesidad histórica de una creciente dotación de infraestructura y servicios públicos por cada unidad de capital privado, se desprende la existencia de una categoría específica y otra general. La primera consiste en el aumento gradual del *coeficiente entre los SGP y las CGP*, que implica la consolidación de la ciudad

terciaria como nodo de control del proceso productivo en su conjunto. La segunda establece la existencia de una *ley tendencial del incremento de la composición interna del capital constante fijo*. Esto es, que a lo largo del tiempo se eleva la proporción entre el capital constante fijo público y el privado, que culminará con la paulatina socialización de la mayoría de los factores de la producción y el advenimiento de un sistema poscapitalista en un mundo esencialmente urbano y terciario.

CUARTA PARTE
APÉNDICES METODOLÓGICOS
Y ESTADÍSTICOS

APÉNDICES METODOLÓGICOS

APÉNDICE METODOLÓGICO 1

EJERCICIO COMPARATIVO DE LOS CENSOS DE SERVICIOS Y COMERCIO POR GRUPOS DE ACTIVIDAD, 1960, 1970, 1980, 1988, 1993, 1998 Y 2003

El objetivo principal de esta investigación es analizar la estructura y la dinámica del sector terciario formal en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) de 1960 a 2003, siguiendo un enfoque doble: en el ámbito interurbano para determinar la magnitud de la concentración de los servicios en la ciudad respecto al total nacional; y en el intrametropolitano, según delegaciones y municipios que la conforman, para entender las características de la ordenación de las actividades terciarias dentro de la urbe. Con el fin de alcanzar conclusiones confiables en este doble propósito, se consideró imprescindible realizar un minucioso ejercicio para que los siete censos utilizados resulten lo más comparables que sea posible, puesto que la clasificación de las actividades terciarias de los primeros presenta modificaciones significativas con los últimos. Así, las variaciones principales están en los censos de 1960, 1970 y 1980, pues a partir de 1988 la clasificación se ha mantenido razonablemente estable.

CARACTERÍSTICAS DE LAS FUENTES DE DATOS

La información requerida de los censos de comercio y de servicios fue la tabulada según municipios y rama de actividad, su máxima desagregación. Este Apéndice Metodológico 1 presenta los principales aspectos técnicos que debieron resolverse, así como los cuadros

generales donde se comparan las actividades de los censos en cuestión. En el Apéndice Metodológico 2 se describirá la metodología desarrollada para hacer compatible la información de los censos comerciales y de servicios con los datos del producto interno bruto (PIB) del Sistema de Cuentas Nacionales, una vez efectuados los ajustes para uniformarla y calcularla en precios constantes de 1993 según el índice de precios implícito del producto interno bruto nacional.

Actualmente sólo puede conseguirse la información de los censos comerciales y de servicios por municipios a partir de 1980. Los anteriores no se publicaron en ese nivel de desagregación y es difícil acceder a ella, de existir en algún archivo muerto del INEGI.¹ En 1980 el que esto escribe realizaba una investigación sobre el proceso de industrialización de la Ciudad de México y desde entonces se pensó en extender el análisis del sector manufacturero al terciario. Por ende, junto con los censos industriales, se procedió en ese año a copiar manualmente la información de los censos comerciales y de servicios por delegaciones y municipios metropolitanos para 1960 y 1970. Ésta se encontraba en las fojas manuscritas en que se tenía registrada la información municipal según desagregación de cuatro dígitos.² Por esa afortunada circunstancia, ha sido posible que esta investigación se iniciara en 1960.

Los censos comerciales y de servicios de 1980, 1988, 1993, 1998 y 2003 se encuentran impresos o en formato digital, por lo que para estos años fue fácil obtener los datos nacionales, del Distrito Federal y sus 16 delegaciones, así como de los municipios mexiquenses conurbados. Las actividades económicas censales se subdividen en Sector o Grupo (3. Manufacturas; 6. Comercio; 9. Servicios; etc., esto es, a un dígito), Subsector o Subgrupo (*v. gr.*, 62. Comercio al por menor, a dos dígitos); Rama (621. Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco, al por menor; a tres dígitos), y Clase (6210. Comercio al por menor de alimentos y bebidas en tiendas de abarrotes).³ En esta investigación se utiliza una estructura del

¹ Incluso se piensa que posiblemente desaparecieron en los sismos de 1985 en la Ciudad de México al desplomarse uno de los edificios del INEGI.

² Por disposiciones internas no se permitía fotocopiar la información de los tabulados manuscritos originales, pero sí copiarlos manualmente.

³ En censos más recientes la rama tiene una clasificación de cuatro dígitos y la clase de seis, aunque el contenido es más o menos equivalente.

sector terciario desagregada en 17 tipos de actividades comerciales y de servicios que corresponde a la división subsector o subgrupo, pero a los que por simplicidad y por considerarse únicamente un nivel de actividades se les denominará grupos.

Para cada uno de estos grupos se incluye información de las siguientes características censales principales: 1) número de establecimientos, 2) personal ocupado, 3) sueldos y salarios, 4) capital fijo, 5) valor bruto de la producción, 6) compras, y 7) valor agregado o producto interno bruto. Los datos recolectados son del total del país y de cada una de las 16 delegaciones del Distrito Federal y cada uno de los municipios que constituyen la ZMCM. Para 2003 dicha zona está conformada por las 16 delegaciones del Distrito Federal, más 41 municipios conurbados, por lo que sumando la información agregada nacional, para la zona metropolitana, el Distrito Federal y la suma de los municipios, se tienen 61 cuadros con los datos absolutos básicos. La ZMCM, obviamente, se ha ido expandiendo a lo largo del tiempo, desde tener 14 delegaciones y 4 municipios mexiquenses en 1960, hasta llegar a la suma ya mencionada. Por esta razón el número de cuadros con los valores absolutos de la información estadística es diferente para cada año, pero se tiene un conjunto total de 314. De este considerable volumen de información, en el Apéndice Estadístico de este libro se incluyen únicamente los 28 cuadros que presentan los datos nacionales, de la ZMCM, del Distrito Federal y de los municipios conurbados del Estado de México. En el futuro libro sobre el estudio intrametropolitano de las actividades de comercio y servicio de la Ciudad de México se incluirán los cuadros para cada delegación y municipio.

COMPARACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Antes de iniciar el acopio del gran volumen de datos, se realizó el ejercicio de ajuste para uniformar los siete censos en los 17 grupos de actividades terciarias en que fue posible tal comparación. Fue necesario tener la información desagregada hasta el nivel de clase para tal fin, pues entre los primeros censos algunas de ellas cambiaban de un grupo a otro. A cada uno de los 17 grupos se le asignó una clave de dos dígitos que lo identifica para los propósitos de la inves-

tigación, pero ésta no corresponde a la utilizada en los censos, dadas las variaciones entre ellos. Los 17 grupos constituyen una estructura de información de las actividades terciarias formales comparable en el tiempo, lo cual permite, en principio, el estudio de la dinámica terciaria entre los ámbitos espaciales investigados.⁴

El problema básico lo constituyen los cambios que ocurren de un censo a otro en la clasificación de las actividades económicas, los cuales hay que detectar y efectuar los ajustes posibles para hacerla comparable. Un primer ejemplo es el del Censo de Servicios de 1960 en el grupo 721 (servicios profesionales a empresas), que incluye la clase 8712 (consultorios médicos diversos), la cual en 1970 se encuentra en el grupo 843 (salud y asistencia social), en la clase 8512 (consultorios médicos y dentales, incluso servicios de enfermería y obstetricia). Para que dichas actividades sean comparables, se optó por restar la clase 8712 de su grupo en 1960 y sumarla al 843, de tal modo que sea equivalente al renglón de salud y asistencia social de los censos siguientes (cuadro AM1-2).

Un segundo caso ilustrativo son los servicios de reparación que se incluyen en los censos de servicios a partir de 1970, pero en 1960 están en el industrial. Como se observa en el cuadro AM1-2, el ajuste consistió en sumar en el grupo correspondiente (841) las siguientes clases que en 1960 se encontraban en el censo industrial: 2421 (reparación de calzado), 2616 (reparación de muebles metálicos), 2617 (reparación de muebles de madera), 3525 (plomeras y fontanerías), 3724 (reparación de aparatos eléctricos y electrónicos), 3841 (reparación de automóviles), 3853 (reparación de motocicletas y bicicletas), 3861 (reparación de aviones), 3953 (reparación de instrumentos musicales) y 3932 (reparación de relojes).

Un tercer ejemplo lo representan los censos comerciales de 1960 y 1970, los cuales no dividen las actividades comerciales en ventas al mayoreo y al menudeo, como lo hacen los censos posteriores, por lo que esta situación requirió un procedimiento de comparabilidad especial. Se consideró que tal división es de interés para el análisis de la estructura y dinámica comercial de la Ciudad de México, además de la necesidad de uniformar los censos, por lo

⁴ En el Apéndice Metodológico 2 se verá que para hacer posible el estudio de la dinámica de crecimiento de las ramas de comercio y servicios fue necesario ajustar la información con las Cuentas Nacionales.

que se decidió desglosar el comercio al mayoreo y al menudeo en 1960 y 1970.

Esto fue posible porque los censos comerciales de 1960 y 1970 por entidades federativas (sin municipios, que son los que se utilizaron en este proyecto), presentan en sus cuadros 3 y 24, respectivamente, una tabulación con la división en mayoreo y menudeo por grupos comerciales. Para ambos censos se calcularon los porcentajes de ventas al mayoreo de los cuatro grupos que se requería ajustar, tanto en el ámbito nacional como para el Distrito Federal y el Estado de México (cuadro AM1-1).

Las cifras del cuadro AM1-1 se aplicaron a los valores de las características principales expresadas en pesos de los cuatro grupos comerciales en cuestión, cuya suma se asignó al grupo 731 de comercio al mayoreo. El número de establecimientos y del personal ocupado se estimó en forma diferente, pues el tamaño de los negocios mayoristas es muy superior a los minoristas, principalmente en comercio de alimentos, bebidas y tabaco. Con los datos del censo de 1980 se tiene que el PIB por establecimiento en comercio al mayoreo es 15 veces superior al promedio minorista de los cuatro grupos considerados, mientras que el PIB por trabajador es

Cuadro AM1-1
Participación del comercio al mayoreo
en cuatro grupos comerciales, 1960 y 1970
(porcentajes)

Grupo ^a	1960			1970		
	México	Distrito Federal	Estado de México	México	Distrito Federal	Estado de México
811	24.12	27.63	21.41	26.67	42.60	8.89
813	22.88	20.02	17.43	8.52	9.10	2.05
831	28.86	32.30	4.44	24.36	32.06	15.09
833	20.02	19.05	0.44	7.51	6.09	0.67

Fuente: cálculos elaborados con el *IV Censo Comercial, 1961*, México, D.F., Dirección General de Estadística 1965 (cuadro 3); y *VI Censo Comercial, 1971*, México, D.F., Dirección General de Estadística, 1975 (cuadro 24).

^a 811, Comercio de alimentos, bebidas y tabaco; 813, Gasolineras y combustibles; 831, Bienes para el hogar y personales; 833, Automotrices y autopartes.

cinco veces más alto. A partir del PIB estimado del grupo 731 se calcularon sus establecimientos y personal ocupado multiplicando por estos ponderadores el PIB promedio por establecimiento y personal de los cuatro grupos considerados. La magnitud de estas dos características en comercio al mayoreo se les restó a los cuatro grupos según el porcentaje que representan de su total. Una vez que se obtuvieron los nuevos valores del Distrito Federal y de los municipios conurbados, se prorrataron entre las delegaciones y los municipios según el porcentaje que tienen en 1980 del total metropolitano en comercio al mayoreo, pues existe una alta concentración en las delegaciones centrales del Distrito Federal que no se observa en el comercio al menudeo de los cuatro grupos empleados en el ejercicio. Las restas en los cuatro grupos se hicieron en forma semejante, esto es, conforme a la participación de cada delegación y municipio en el grupo correspondiente.

La estimación del comercio al mayoreo en la forma anterior explica que en 1960 y 1970, en el cuadro AM1-2, las actividades de los subsectores 731 y 811 son las mismas. Además, ninguno de los dos censos incluye al grupo 812 de supermercados y al 822 de tiendas de departamentos, lo cual afecta la comparabilidad en los años posteriores de los grupos 811 (comercio de alimentos, bebidas y tabaco) y 831 (bienes del hogar y personales), que son a los que pertenecen.

Se considera innecesario explicar cada ajuste, pero puede decirse que en términos generales fueron de tres tipos: 1) unificar el número de la clave usada para actividades iguales, pues varía de un censo a otro y presenta una reestructuración total en 1980, cuando la subdivisión se hizo a seis dígitos; 2) trasladar de un grupo a otro las actividades que fueron agrupadas en forma diferente, como el caso de los consultorios médicos mencionados, así como la estimación del comercio al mayoreo y menudeo para 1960 y 1970; 3) agregar actividades no incluidas en el censo y que se encuentran en otro, básicamente las reparaciones, que en 1960 pasan de las manufacturas a los servicios.

La metodología de la comparación censal se presenta en forma completa en el cuadro AM1-2, pero debe mencionarse que en el largo periodo comprendido en los siete censos en cuestión se utilizaron tres diferentes sistemas de clasificación de las actividades

económicas: 1) los censos de 1960 y 1970 se tabulan según el Catálogo Mexicano de Actividades Económicas (CMAE); 2) los de 1980, 1988, 1993 y 1998, según la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP); 3) el de 2003, conforme al nuevo Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

El SCIAN fue desarrollado en 1997 para generar estadísticas económicas comparables entre los países miembros del TLCAN: México, los Estados Unidos y Canadá. Este sistema, actualizado en 2002, es el primero diseñado con base en un principio fundamental de agregación: la similitud en la función de producción, por lo que refleja los avances tecnológicos, los cambios organizacionales de las unidades económicas y la creciente importancia y diversificación de los servicios. El sistema es comparable con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, revisión 3 (CIIU-3), de las Naciones Unidas.

En México, el SCIAN se aplicó por primera vez en los Censos Económicos de 1999 utilizando como base el Clasificador Mexicano de Actividades y Productos (CMAP) que se había creado para el censo de 1980 y que fue empleado hasta 1998, como ya se señaló. El SCIAN México, diseñado para representar las características propias de la actividad económica nacional, consta de cinco niveles de agregación: sector, subsector, rama, subrama y clase de actividad.

Vale la pena repetir que las 17 claves de los cuadros de esta investigación (del grupo 721 al 843) no corresponden a las de ningún censo en particular y se usan únicamente para los propósitos del proyecto, aunque su primer dígito se ajusta a la CMAP de 1970.

AJUSTES DE LA COMPARACIÓN CENSAL EN SU CONJUNTO

Es impráctico incluir los catálogos de actividades de los censos utilizados que se requieren para hacer una réplica o seguimiento de todos los ajustes hechos, aunque sería útil para facilitar su consulta. Se remite al lector interesado a los censos respectivos, pero en el cuadro AM1-3, al final de este apéndice, se presenta una descripción del tipo de actividades económicas que se incluyen en los 17 grupos del cuadro AM1-2. En ambos ejercicios las claves de las actividades corresponden a las de cada censo.

Cuadro AM1-2
Comparación de las actividades económicas de los censos de comercio y de servicios, 1960-2003^a

	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
I. COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR							
1. Servicios profesionales							
721 Servicios profesionales a empresas	871 (8712)	671	8311	8211	8211	8211	5311
	872	862	8312	8212	8212	8212	5312
							5313
							5321
							5323
	891 (8915)	881	8331	8311	8311	8311	5324
	893 (8933)	891			8312	5331	
	6571	892	9350	9250	9250	9250	8131
		895	8320	9510	9510	9510	5181
							5182
							5191
							5411
							5412
							5413
							5414
							5415
							5416

				5418
				5419 (54194)
				5511
				5611
				5612
				5613
				5614
				5616
				5617
				5619
				5621
				6241
				6243
	9611	9611	9611	8113
	9710	9710	9710	1151 ^b
				1152 ^b
	9720	9720	9720	
	9731	9731	9731	4882
				4884
				4885
				4889
				8124

Cuadro AM1-2
(continúa)

	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
				9732	9732	9732	4883
				9733	9733	9733	4881
				9740	9740	9740	5242
							5225
							52399
				9750	9750	9750	4691
							4692
							4371
							4372
				9790	9790	9790	5615
2. Comercio de bienes de capital e intermedios							
731 Comercio al mayoreo ^c	611	611	6140	6140	6140	6140	4311
	6123	612					4312
	614	6133					
	631	614					
	641	615					
	644 (6445)						
732 Comercio de equipo e insumos							

industriales	612(6123)	631	6110	6110	6110	6110	4343
	615	632	6120	6120	6120	6120	4321
	621	633	6130				4331
	642	641					4332
	661	642					4333
	662						4334
	663						4335
	665						4341
	671						4342
	673						4351
							4352
							4353
							4354
							4361

II. COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR

3. Comercio de bienes de consumo inmediato

811 Comercio de alimentos, bebidas y tabaco	611	613	6210	6210	6210	6210	4611
	6123	614					4612
	614	615					
	631						
	641						
	644(6445)						

Cuadro AM1-2
(continúa)

	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
812 Supermercados			6220	6220	6220	6220	4621
813 Gasolina, gas y otros combustibles	645	661	6260	6260	6260	6260	4684
4. Servicios de consumo inmediato							
821 Preparación de alimentos y bebidas	881	871	6310	9310	9310	9310	7221
	882	872					7222
							7223
							7224
822 Aseo, limpieza, funerarias	861	893	9520	9520	9520	9520	8121
							8129
	862	894	9590	9530	9530	9530	8122
	892			9540	9540	9540	8123
	8933						
823 Recreación y esparcimiento	811	811	9491	9491	9491	9491	7111
	8124	813					7112
	8125						7114
	813						7115
	6445						7131
							7132

							7139
824 Difusión e información	8121	8121	9411	9411	9411	9411	5121
	8122	8121		9412	9412		5122
	8123	8122					5151
		8123					5152
							5161
							5175
825 Hoteles, moteles y posadas	822	821	6320	9320	9320	9320	7211
	8915						7212
							7213
5. Comercio de bienes de consumo duradero							
831 Bienes para el hogar y personales	613	621	6230	6230	6230	6230	4631
	643	622					4632
	651	623					4633
	652	624					4641
	653						4651
	654						4652
	655						4653
	658						4659
	681						4661
							4662
							4663

Cuadro AM1-2
(continúa)

	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
							4664
							4671
							5322
832 Tiendas de departamentos		625	6240	6240	6240	6240	4622
833 Automotrices y autopartes	656	651	6250	6250	6250	6250	4681
	664						4682
	672						4683
6. Servicios de consumo duradero							
841 Reparaciones ^d	2421	861	9511	9612	9612	9612	8111
	2616	863	9512	9613	9613	9613	8112
	2617	864					8114
	3525						
	3724						
	3841						
	3853						
	3861						
	3932						
	3953						

842 Educación y cultura	831	831	9311	9211	9211	9211	6111
							6112
							6113
							6114
							6115
							6116
							6117
			9321	9221	9221	9221	5417
							7121
				9421	9421	9421	6244
							7113
843 Salud y asistencia social	851	851	9331	9231	9231	9231	6211
							6212
							6213
							6214
							6215
							6216
							6219
							6221
							6222
							6223
							54194

Cuadro AM1-2
(concluye)

1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
852		9341	9241	9241	9241	6231
						6232
						6233
						6239
						6242
8712		9390	9290	9290	9290	81323

Fuente: la comparabilidad fue elaborada mediante el análisis de las clasificaciones de actividades comerciales y de servicios presentadas por los censos siguientes: 1960, Dirección General de Estadística (1965), Censo Comercial y de Servicios, 1960; 1970, Dirección General de Estadística (1973), Censos Comercial y de Servicios, 1970; 1980, INEGI (1988), Censos Comercial y de Servicios; 1988, Empadronamiento Urbano, Censos Económicos 1989, México, INEGI, 1990; 1993, XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios, México, INEGI, 1995; 1998, XII Censo Comercial y de Servicios, México, INEGI, 1999; 2003, XIII Censo Económico, México, INEGI, 2005.

^a Los números que se encuentran entre paréntesis se excluyen, ya que son considerados en otro subgrupo.

^b Para 1960 las claves corresponden al Censo Industrial.

^c Las ramas 1151 y 1152 no se encuentran en los Censos Económicos publicados por el INEGI en su página electrónica, por lo que se está en espera del SAIC 2004 para su consulta.

^d Las clases 711311 y 711320 están incluidas en la rama 7113 que corresponde al grupo 823 "Recreación y esparcimiento", por lo que se decidió no considerarlas en el grupo 842 "Educación y cultura privadas" ya que su no inclusión no produce un sesgo significativo.

^e Las clases 541943 y 541941 están incluidas en la rama 5419 que corresponde al grupo 721 "Servicios profesionales a empresas", por lo que se decidió no incluirlas en el grupo 843 "Servicios de salud y asistencia privada", ya que su no inclusión no produce un sesgo significativo.

Es necesario mencionar que el ejercicio de comparación de los censos del cuadro AM1-2 presenta ciertas limitaciones. No siempre fue posible hacer la correspondencia exacta sin la información desagregada necesaria para 1970 (año en que sólo existe por subgrupo, mientras que para 1960 y 1980 se encuentra por clase de actividad). En este sentido, en algunas actividades clasificadas dentro del conjunto Comercio y servicios para el productor se requirió trasladar parte de ellas al otro gran encabezado de Comercio y servicios al consumidor. Como ejemplo puede mencionarse la clase 8952 del censo de servicios de 1970 (fotografía y elaboración de copias fotostáticas, heliográficas y similares), que está en Servicios profesionales a empresas en ese año (grupo 721). En 1980 los Servicios de fotografía (959002) se hallan en Servicios personales de aseo y limpieza (822), y para efectos de comparación con los años anteriores deberían estar en el grupo 721 (cuadro AM1-2). Sin embargo, no fue posible cambiarle en 1970 al grupo 822 o en 1980 al 721, por lo que están excluidos de este último en 1980 e incluidos en 1960 y 1970. La sobrevaluación en estos dos años de los servicios al productor de este y otros casos se compensa con subvaluaciones que presenta en rubros que se clasificaron en su totalidad para el consumidor, pero que también son adquiridos por las empresas (*v. gr.*, alojamiento temporal, preparación de alimentos y bebidas, etcétera).

Este tipo de imperfecciones en la comparación ocurre en varios casos: en la producción de películas en 1970 (clase 8957), que debería estar en el grupo 823 (recreación y esparcimiento), pero que se dejó en el 721 (servicios profesionales a empresas) por no tener la información para trasladarlo; la clase 623086 (motocicletas y bicicletas) en 1980, que está en el 831 (bienes para el hogar y personales), cuando debería estar en el 833 como en 1960 y 1970 (automotrices y autopartes), pero no fue posible realizar el ajuste por carecer de la información requerida. También se tiene al grupo 813 de Gasolineras y combustibles, en el cual para 1980 sólo se consideran las gasolineras (no fue posible agregar las clases 623061, 623062, 623063), y el 843 de Salud y asistencia social, donde en 1980 se encuentran incluidas las veterinarias, cosa que no ocurre en 1960 y 1970. Finalmente, en 1960 no existía el rubro de los supermercados, renglón que aparece en 1970 en los censos por entidad fede-

rativa (clase 6131), pero no se consiguió el dato por delegaciones y municipios. Para estos dos años, por ende, no se cuenta con el desglose por supermercados, los cuales aparecen dentro de las compras de alimentos, bebidas y tabaco (811) y en el 831 de bienes para el hogar y personales.

Un ajuste adicional se realizó únicamente para el censo de 1998, pues mientras la participación de Servicios profesionales a empresas (721) fue de 23.4% en 1993, se eleva a 30.3% en 1998. En contrapartida, los grupos Difusión e información (824) y Reparaciones (841) reducen sus valores de 2.9 a 0.5%, y de 2.7 a 1.8%. Como en Cuentas Nacionales el grupo 721 representa 21.3% del total en 1998, se consideró razonable mantener en 1998 los porcentajes de los grupos 824 y 841 en su participación de 1993 (2.9 y 2.7%), y reducirle la cifra correspondiente al 721. De esta manera su porcentaje disminuye a 27%, cifra aún superior que en Cuentas Nacionales, pero la diferencia se atenúa.

A lo anterior se agrega que el grupo 824 de Difusión e información tiene en el censo de 1998 para el Distrito Federal un PIB de -790 676 (rama 9411) que, además de ilógico, imposibilita los ajustes porcentuales de las delegaciones y municipios con las Cuentas Nacionales. Esta situación se modificó asignándoles a los insumos totales de la entidad en dicho grupo la cifra de 0.879 que representan del valor bruto de la producción nacional, reduciéndolos de 18 543 millones de pesos a 13 297, con lo cual su PIB negativo anterior se torna positivo con un monto de 4 455 millones. En las delegaciones de Álvaro Obregón, Cuauhtémoc y Cuajimalpa la magnitud en cuestión era negativa, por lo que a ellas se les realizó la modificación en el interior del Distrito Federal. En el Estado de México únicamente el municipio de Cuautitlán Izcalli se halló en esa situación, y se le aplicó la misma operación. La cifra nacional del grupo 824 se elevó en las cifras correspondientes.

El censo de 1980 representó una cuestión particular, pues es el único que no tiene la característica de activos totales (capital fijo). Se procedió a estimar esta variable para México, para las 16 delegaciones del Distrito Federal y para cada uno de los municipios conurbados del Estado de México, mediante una ecuación de una línea recta del tipo $y = a + bx$ utilizada por la función Pronóstico de Excel. El total del Distrito Federal y de los municipios conurbados

es la suma de las delegaciones y municipios que conforman estas unidades. La adición de ellas, a su vez, constituye la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

En los censos de comercio y servicios de 2003 se detectaron serios problemas en el número de establecimientos en algunos grupos. En supermercados, por ejemplo, el total del Distrito Federal es de 901, pero las 16 delegaciones suman 792. En las siete delegaciones que presentan asterisco (*) se supone que tienen 1 o 2 establecimientos y, de acuerdo con el artículo 38 de la Ley de Información Estadística y Geográfica del 30 de diciembre de 1980, por razones de confidencialidad no se puede dar la información de su número. Sin embargo, Azcapotzalco registra 2 134 trabajadores en ese grupo, siendo que el promedio de población ocupada por supermercado en el Distrito Federal es de 60. Se ajustaron las siete delegaciones que se encuentran en esta situación dividiendo su personal ocupado entre el promedio de 60, y se estimó su número de establecimientos, que sumó exactamente los 109 supermercados faltantes.

En general, se revisó cada grupo de todas las delegaciones y municipios con asterisco, esto es, con menos de tres establecimientos. Si el personal ocupado era ostensiblemente alto, se estimó su número aplicándole el promedio de personal ocupado por establecimiento que el grupo tenía en el Distrito Federal, en el caso de las delegaciones, y el del Estado de México para los municipios de la entidad que forman parte de la ZMCM en cada año considerado. Las principales actividades en las que se recalcularon sus establecimientos en las delegaciones fueron comercio al mayoreo (731), comercio de alimentos, bebidas y tabaco (811), gasolineras (813), preparación de alimentos y bebidas (821), así como recreación y esparcimiento (823), aunque existen otras más. En los municipios conurbados a estas actividades se les puede agregar el comercio de equipos industriales y el grupo de difusión e información.

Por añadidura, en las delegaciones de Cuajimalpa (821), Izta-calco (824), Magdalena Contreras (832), Álvaro Obregón (825 y 833) y Xochimilco se tenían los grupos señalados entre paréntesis con PIB negativo. Esto es estadísticamente posible en casos de establecimientos individuales que son unidades auxiliares o que transfieren sus productos dentro de un negocio más amplio, que son

empresas no lucrativas o que reciben subsidios públicos. Sin embargo, en la mayoría de los casos observados es muy improbable que ocurra en forma agregada en una delegación. Se decidió, por ende, recalcular el PIB para transformarlo en positivo aplicándoles a los insumos totales o al valor bruto de la producción, el porcentaje respecto al PIB que tenía cada uno de los grupos en el Distrito Federal.

Este mismo procedimiento se efectuó en los municipios de Coacalco (824), Ecatepec (824), Huixquilucan (824), Nezahualcóyotl (824), Nextlalpan (813), Texcoco (824), Tezoyuca (813), Tultitlán (824 y 831), Cuautitlán Izcalli (812 y 824) y Valle de Chalco (731), que también presentaban un PIB negativo en algunos grupos de actividad. En estos casos se empleó lógicamente el promedio correspondiente de cada grupo en el Estado de México.

Un problema especial se observó en el PIB de -945 150 en el grupo 811 de Chicoloapan en 2003, lo cual significó que el producto total de los 17 grupos fuera negativo, situación inverosímil. Analizando sus cifras de 1993 a 1998 se evidenció una fuerte disminución en dicha variable, por lo que se decidió aplicar como un último ajuste el porcentaje del valor bruto de la producción e insumos que 1998 representó de 1993. A precios corrientes, el valor de la primera magnitud del grupo 811 para 2003 fue de 24 033 miles y de 757 miles para los insumos, por lo que el PIB alcanzó 23 276 miles de pesos corrientes. Obviamente, los datos de los municipios conurbados y de la ZMCM fueron adecuados a las nuevas cifras de Chicoloapan. En 1998 se observó un problema semejante en Tecámac, que tenía un PIB de -449 861 miles en el grupo 721, lo cual implicaba un PIB total negativo. Los insumos de dicho grupo eran muy elevados, por lo que se procedió a ajustarlos aplicando el 0.526 que representaron del valor bruto de la producción en 2003.

Finalmente, es importante aclarar que las anteriores limitaciones en la comparación de la información estadística de todos los censos analizados se ven superadas en buena medida al diseñar un segundo ejercicio técnico. En el Apéndice Metodológico 2, efectivamente, se explica en detalle la forma como se homologan los valores censales con el sistema de Cuentas Nacionales, lo cual permite analizar razonablemente la estructura y la dinámica del sector terciario, objetivo central de este proyecto.

Cuadro AM1-3
México: ejercicio de comparabilidad de los censos de comercio y servicios, 1960-2003

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
I. COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR							
1. Servicios profesionales							
721 Servicios profesionales a empresas							
871 (8712) Profesionales	862 Reparación de maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos	8311 Servicios de alquiler de bienes inmuebles	8211 Servicios de alquiler de bienes inmuebles	8211 Servicio de alquiler de bienes inmuebles	8211 Servicio de alquiler de bienes inmuebles	5311 Alquiler sin intermediación de viviendas y otros inmuebles	
872 Comisiones, representaciones y agencias	881 Servicios de profesionistas	8312 Otros servicios relacionados con bienes inmuebles	8212 Otros servicios inmobiliarios	8212 Otros servicios inmobiliarios	8212 Otros servicios inmobiliarios	5312 Inmobiliarias y corredores de bienes raíces 5313 Servicios relacionados con los servicios inmobiliarios	
891 (8915) Alquiler	891 Servicios de alquiler	8331 Servicios de alquiler de bienes muebles	8311 Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario	8311 Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario	8311 Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario	5321 Alquiler de automóviles, camiones y otros transportes terrestres 5323 Centros generales de alquiler 5324 Alquiler de maquinaria y equipo industrial, comercial y de servicios	

(continúa)

<i>Grupo^a</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
893 (8933) Diversos	892 Comisiones, representaciones y agencias			8312 Otros servicios de alquiler	8312 Otros servicios de alquiler	8312 Otros servicios de alquiler	5331 Servicios de alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias
657 Compra-venta de bienes raíces	895 Otros servicios	9350 Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales	9250 Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales	9250 Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales	9250 Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales	9250 Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales	8131 Asociaciones y organizaciones comerciales, laborales, profesionales y recreativas
	671 Artículos y bienes diversos	8320 Prestación de servicios a las empresas	9510 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye agropecuarios	9510 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye agropecuarios	9510 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye agropecuarios	9510 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye agropecuarios	5181 Proveedores de acceso a internet y servicios de búsqueda en la red
							5182 Procesamiento electrónico de información, hostedaje de páginas web u otros servicios relacionados
							5191 Otros servicios de información
							5411 Servicios legales

5412 Servicios
de contabilidad,
auditoría y servicios
relacionados

5413 Servicios
de arquitectura,
ingeniería
y actividades
relacionadas

5414 Diseño
especializado

5415 Servicios
de consultoría
en computación

5416 Servicios
de consultoría
administrativa,
científica y técnica

5418 Servicios
de publicidad
y actividades
relacionadas

5419 Otros servicios
profesionales,
científicos
y técnicos

5511 Dirección
de corporativos
y empresas

5611 Servicios
de administración
de negocios

[illegible]

			de orientación y trabajo social
			6243 Servicios de capacitación para el trabajo para personas desempleadas, subempleadas o discapacitadas
9611 Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo. Incluye equipo de transporte	9611 Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo. Incluye equipo de transporte	9611 Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo. Incluye equipo de transporte	8113 Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo agropecuario, industrial, y comercial
9710 Servicios para la agricultura y la ganadería. Incluye distribución de agua en obras de riego	9710 Servicios para la agricultura y la ganadería. Incluye distribución de agua en obras de riego	9710 Servicios para la agricultura y la ganadería. Incluye distribución de agua en obras de riego	1151 Servicios relacionados con la agricultura
			1152 Servicios relacionados con la ganadería
9720 Servicios relacionados con la construcción	9720 Servicios relacionados con la construcción	9720 Servicios relacionados con la construcción	
9731 Servicios relacionados con el transporte terrestre	9731 Servicios relacionados con el transporte terrestre	9731 Servicios relacionados con el transporte terrestre	4884 Servicios relacionados con el transporte por ferrocarril

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
							4884 Servicios relacionados con el transporte por carretera
							4885 servicios relacionados con el transporte de carga
							8124 Estacionamientos y pensiones para automóviles
							4889 Otros servicios relacionados con el transporte
				9732 Servicios relacionados con el transporte por agua	9732 Servicios relacionados con el transporte por agua	9732 Servicios relacionados con el transporte por agua	4883 Servicios relacionados con el transporte por agua
				9733 Servicios relacionados con el transporte aéreo	9733 Servicios relacionados con el transporte aéreo	9733 Servicios relacionados con el transporte aéreo	4881 Servicios relacionados con el transporte aéreo
				9740 Servicios relacionados con las instituciones	9740 Servicios relacionados con las instituciones	9740 Servicios relacionados con las instituciones	5242 Servicios relacionados con los seguros y las fianzas

financieras, de seguros y fianzas	financieras, de seguros y fianzas	financieras, de seguros y fianzas	5225 Servicios relacionados con la intermediación crediticia 52399 Otros servicios relacionados con la intermediación bursátil
9750 Servicios de intermediarios de comercio	9750 Servicios de intermediarios de comercio	9750 Servicios de intermediarios de comercio	4691 Intermediación al por menor 4692 Comercio al por menor por medios masivos de comunicación y otros medios 4371 Intermediación al por mayor 4372 Comercio al por mayor por medios masivos de comunicación y otros medios

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
				9790 Servicios de agencias de viajes y almacenaje	9790 Servicios de agencias de viajes y almacenaje	9790 Servicios de agencias de viajes y almacenaje	5615 Agencias de viajes y servicios de reservaciones
2. Comercio de bienes de capital e intermedios							
731 Comercio al mayoreo							
611 Productos agrícolas comestibles	611 Productos alimenticios agrícolas, no elaborados	6140 Comercio alimenticio y del tabaco al por mayor	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco, al por mayor	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco, al por mayor	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco, al por mayor	4311 Comercio al por mayor de alimentos y abarrotos	
6123 Forrajes en estado natural	612 Productos alimenticios de la ganadería, la caza y la pesca, no elaborados					4312 Comercio al por mayor de bebidas y tabaco	
614 Animales vivos y productos ganaderos comestibles							
631 Compra-venta de productos no industrializados de la caza y la pesca	6133 Alimentos para animales						
641 Compra-venta de productos de la industria de transformación	614 Bebidas						

(predominantemente
bienes de consumo
inmediato)

644 (6445) Bebidas,
tabacos y artículos
asociados

615 Productos
del tabaco

732 Comercio de equipos e insumos industriales

612 (6123) Materias
primas agrícolas

631 Materias primas
provenientes
de la agricultura
y de la ganadería
y otras,
no elaboradas

6110 Recuperación

6110 Compra-venta
de material
de desecho

6110 Compra-venta
de materiales
de desecho

6110 Compra-venta
de materiales
de desecho

4343 Comercio
al por mayor
de materiales
de desecho

615 Materias
primas ganaderas

632 Materias primas
y auxiliares,
elaboradas;
excepto
los materiales
para la industria
de la construcción

6120 Comercio
inter-industrial
al por mayor

6120 Comercio
de productos
no alimenticios
al por mayor.
Incluye alimentos
para animales

6120 Comercio
de productos
no alimenticios
al por mayor.
Incluye alimentos
para animales

6120 Comercio
de productos
no alimenticios
al por mayor.
Incluye alimentos
para animales

4321 Comercio
al por mayor
de productos
textiles y calzado

621 Compra-venta
de productos
no industrializados
de la silvicultura

633 Materiales
para la industria
de la construcción

6130 Comercio
de consumo
no alimenticio
al por mayor

4331 Comercio
al por mayor
de productos
farmacéuticos

642 Alimentos
preparados
para animales

641 Maquinaria,
implementos,
herramientas
y equipo,
sus refacciones
y accesorios

4332 Comercio
al por mayor
de artículos
de perfumería,
joyería y otros
accesorios de vestir

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
	661 Abonos, fertilizantes, insecticidas y otras materias primas para la agricultura	642 Aparatos e instrumentos científicos, técnicos, de medición y precisión					4333 Comercio al por mayor de discos, juguetes y artículos deportivos
	662 Materias primas para la industria de la construcción, metálicas						4334 Comercio al por mayor de artículos de papelería, libros, revistas y periódicos
	663 Materias primas para la industria de la construcción, predominantemente no metálicas						4335 Comercio al por mayor de electrodomésticos menores y aparatos de línea blanca
	665 Materias primas para la industria de transformación						4341 Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias
	671 Maquinaria, implementos, herramientas y equipo						4342 Comercio al por mayor de materias primas para la industria
	673 Aparatos científicos, técnicos, de medición y de precisión						4351 Comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuario,

forestal y para la pesca
4352 Comercio al por mayor de maquinaria y equipo para la industria
4353 Comercio al por mayor de maquinaria y equipo para los servicios y para actividades
4354 Comercio al por mayor de maquinaria, mobiliario y equipo de uso general
4361 Comercio al por mayor de camiones

II. COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR

3. Comercio de bienes de consumo inmediato

811 Comercio de alimentos, bebidas y tabaco

611 Productos agrícolas comestibles	613 Productos alimenticios elaborados	6210 Comercio alimenticio y del tabaco al menudeo, en establecimientos especializados	6210 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco, al por menor, en establecimientos especializados	6210 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco, al por menor, en establecimientos especializados	6210 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco, al por menor, en establecimientos especializados	4611 Comercio al por menor de alimentos

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
	6123 Forrajes en estado natural	614 Bebidas					4612 Comercio al por menor de bebidas y tabaco
	614 Animales vivos y productos ganaderos comestibles	615 Productos del tabaco					
	631 Compra-venta de productos no industrializados de la caza y la pesca						
	641 Compra-venta de productos de la industria de transformación (predominantemente bienes de consumo inmediato)						
	644 (6445) Bebidas, tabacos y artículos asociados						
812 Supermercados							
	No se tiene este concepto	No se tiene este concepto en los censos con desglose municipal	6220 Comercio alimenticio al menudeo (autoservicio)	6220 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados,	6220 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados,	6220 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados,	4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio

			tiendas de autoservicio y almacenajes	tiendas de autoservicio y almacenajes	tiendas de autoservicio y almacenajes	
813 Gasolineras y combustibles						
645 Combustibles y lubricantes	661 Combustibles y lubricantes	6260 Estaciones de gasolina	6260 Estaciones de gasolina	6260 Estaciones de gasolina	6260 Estaciones de gasolina	4684 Comercio al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes
4. Servicios de consumo inmediato						
821 Preparación de alimentos y bebidas						
881 Productos alimenticios	871 Preparación y venta de alimentos	6310 Restaurantes, bares y centros nocturnos	9310 Restaurantes, bares y centros nocturnos	9310 Restaurantes, bares y centros nocturnos	9310 Restaurantes, bares y centros nocturnos	7221 Restaurantes con servicio de meseros
882 Bebidas alcohólicas	872 Preparación y venta de bebidas alcohólicas					7222 Restaurantes de autoservicio y de comida para llevar 7223 Servicios de preparación alimentos por encargo 7224 Centros nocturnos, bares, cantinas y similares
822 Servicios de aseo y limpieza personal						
861 Personal y de prendas de vestir	893 Servicios de aseo y limpieza	9590 Servicios personales diversos	9520 Servicios personales diversos	9520 Servicios personales diversos	9520 Servicios personales diversos	8121 Salones y clínicas de belleza, baños públicos y bolerías

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
							8129 Servicios de revelado de fotografías y otros servicios personales
862 Otros servicios de limpieza		894 Servicios funerarios	9520 Servicios de tintorería y lavandería	9530 Servicios de tintorería y lavandería	9530 Servicios de tintorería y lavandería	9530 Servicios de tintorería y lavandería	8122 Lavanderías y tintorerías
892 Funerales y panteones				9540 Servicios domésticos	9540 Servicios domésticos	9540 Servicios domésticos	8123 Servicios funerarios y administración de cementerios
8933 Sanitarios públicos							
823 Recreación y esparcimiento							
811 Deportivos		811 Centros recreativos	9491 Servicios remunerados de centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión	9491 Servicios en centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado. Excluye centros nocturnos	9491 Servicios en centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado. Excluye centros nocturnos	9491 Servicios en centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado. Excluye centros nocturnos	7111 Compañías y grupos de espectáculos artísticos

8124 Teatros

813 Otros
espectáculos
y servicios
de esparcimiento

813 Cabarés
y similares y salones
de bailes

6445 Expendios
de billetes de lotería

7112 Deportistas
y equipos
deportivos
profesionales y
semiprofesionales

7114 Agentes
y representantes
de artistas,
deportistas
y similares

7115 Artistas
y técnicos
independientes

7131 Parques
con instalaciones
recreativas y casas
de juegos
electrónicos

7132 Casinos,
loterías y otros
juegos de azar

7139 Otros servicios
recreativos

824 Difusión e información

8121 Cines

8121 Cines

9411 Servicios
de esparcimiento
remunerados
relacionados con
la cinematografía,
teatro, radio y TV

9411 Servicios
de esparcimiento
relacionados con
la cinematografía,
teatro, radio
y televisión
prestados por
el sector privado.

9411 Servicios
de esparcimiento
relacionados con
la cinematografía,
teatro, radio
y televisión
prestados por
el sector privado.

9411 Servicios
de esparcimiento
relacionados con
la cinematografía,
teatro, radio
y televisión
prestados por
el sector privado.

5121 Industria
fílmica y del video

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
				Incluyendo autores, compositores y artistas independientes	Incluye autores, compositores y artistas independientes	Incluye autores, compositores y artistas independientes	
8122 Estaciones televisoras		8122 Estaciones radiodifusoras y transmisiones en circuito cerrado		9412 Servicios de esparcimiento, teatro, radio y televisión, prestados por el sector público	9412 Servicios de esparcimiento, teatro, radio y televisión, prestados por el sector público		5122 Industria del sonido
8123 Estaciones radiodifusoras		8123 Estaciones televisoras, repetidoras y en circuito cerrado					5151 Transmisión de programas de radio y televisión, excepto a través de internet 5152 Producción de programación de canales para sistemas de televisión por cable o satelitales, excepto a través de internet 5161 Creación y difusión de contenido exclusivamente a través de internet

							5175 Distribución por suscripción de programas de televisión, excepto a través de internet
825 Hoteles, moteles y posadas							
822 Servicios de alojamiento temporal	821 Servicios de alojamiento temporal	6320 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	9320 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	9320 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	9320 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	7211 Hoteles, moteles y similares	
8915 De salones de fiestas y banquetes						7212 Campamentos y albergues recreativos	
						7213 Pensiones y casas de huéspedes, departamentos y casas amueblados con servicios de hotelería	
5. Comercio de bienes de consumo duradero							
831 Bienes del hogar y personales							
613 Otros productos agrícolas	621 Artículos para el hogar	6230 Comercio no alimenticio al menudeo, en establecimientos especializados	6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados	6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados	6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados	4631 Comercio al por menor de productos textiles, excepto ropa	
643 Productos farmacéuticos y de perfumería	622 Prendas de vestir					4632 Comercio al por menor de ropa y accesorios de vestir	

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
	651 Equipo y material fotográfico, cinematográfico y de dibujo	623-624 Artículos diversos y de uso personal					4633 Comercio al por menor de calzado
	652 Prendas de vestir						4641 Comercio al por menor de artículos para el cuidado de la salud
	653 Artículos para el hogar						4651 Comercio al por menor de artículos de perfumería y joyería
	654 Artículos artísticos y de lujo						4652 Comercio al por menor de artículos para el esparcimiento
	655 Libros, revistas, papelería y artículos típicos y bazares						4653 Comercio al por menor de artículos de papelería, libros y periódicos
	658 Otros artículos de uso duradero						4659 Comercio al por menor de mascotas, regalos, artículos

681 Compra-venta
de bienes
no especificados
en los grupos
anteriores

religiosos,
artesanías, artículos
en tiendas
importadoras
y otros artículos
de uso personal

4661 Comercio
al por menor
de muebles para
el hogar y otros
enseres domésticos

4662 Comercio
al por menor
de computadoras,
teléfonos y otros
aparatos
de comunicación

4663 Comercio
al por menor
de artículos para
la decoración
de interiores

4664 Comercio
al por menor
de artículos usados

4671 Comercio
al por menor
de artículos de
ferretería, tlapalería
y vidrios

5322 Alquiler
de artículos para
el hogar

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
832 Tiendas de departamentos	No se tiene este concepto	625 Establecimientos que combinan la venta de artículos para el hogar y de uso personal	6240 Comercio no alimenticio al menudeo, en grandes almacenes, tiendas de departamentos y mixtas	6240 Comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes	6240 Comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes	6240 Comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes	4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales
833 Automotrices y autopartes	656 Automóviles, motonetas, motocicletas y bicicletas	651 Equipo de transporte, sus refacciones y accesorios	6250 Comercio al por menor de automóviles	6250 Comercio al por menor de automóviles. Incluye llantas y refacciones	6250 Comercio al por menor de automóviles. Incluye llantas y refacciones	6250 Comercio al por menor de automóviles. Incluye llantas y refacciones	4681 Comercio al por menor de automóviles y camionetas
	664 Partes, refacciones y accesorios para vehículos de motor y bicicletas						4682 Comercio al por menor de partes y refacciones para automóviles, camionetas y camiones
	672 Vehículos de motor (excepto los que se consignan en el subgrupo 656) y manuales						4683 Comercio al por menor de motocicletas y otros vehículos de motor

6. Servicios de consumo duradero

841 Reparaciones^b

2422 Reparación de calzado	861 Reparación de calzado y otros artículos de cuero	9511 Reparación y mantenimiento automotriz	9612 Servicios de reparación y mantenimiento automotriz	9612 Servicios de reparación y mantenimiento automotriz	9612 Servicios de reparación y mantenimiento automotriz	8111 Reparación y mantenimiento de automóviles y camiones
2616 Reparación muebles metal	863 Reparación de automóviles, motocicletas y bicicletas	9512 Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares	9613 Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares	9613 Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares	9613 Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares	8112 Reparación y mantenimiento de equipo electrónico y de equipo de precisión
2617 Reparación muebles madera	864 Otros servicios de reparación					8114 Reparación y mantenimiento de artículos para el hogar y personales
3724 Reparación aparatos eléctricos						
3841 Reparación autos						
3861 Reparación aviones						
3853 Reparación motos y bicicletas						
3953 Reparación inst. musicales						
3525 Plomerías y fontanerías						
3932 Reparación relojes						

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
842 Educación y cultura privadas							
831 Instituciones escolares		831 Servicios particulares de enseñanza	9311 Educación remunerada	9211 Servicios educativos prestados por el sector privado	9211 Servicios educativos prestados por el sector privado	9211 Servicios educativos prestados por el sector privado	6111 Escuelas de educación básica, media y especial 6112 Escuelas de educación posbachillerato no universitaria 6113 Escuelas de educación superior 6114 Escuelas comerciales, de computación y de capacitación para ejecutivos 6115 Escuelas de oficios 6116 Otros servicios educativos 6117 Servicios de apoyo a la educación

8125 Otras

9321 Investigación
científica
remunerada

9221 Servicios
de investigación
científica prestados
por el sector privado

9421 Servicios
culturales
prestados por el
sector privado

9221 Servicios
de investigación
científica prestados
por el sector privado

9421 Servicios
culturales
prestados por el
sector privado

9221 Servicios
de investigación
científica prestados
por el sector privado

9421 Servicios
culturales
prestados por el
sector privado

7113 Promotores
de espectáculos
artísticos,
deportivos
y similares

6244 Guarderías

5417 Servicios
de investigación
científica
y desarrollo

7121 Museos,
sitios históricos,
jardines botánicos
y similares

711311 Promotores
del sector privado
con instalaciones
(para exposiciones
de pinturas,
esculturas y obras
de arte)^c

711320 Promotores
de espectáculos
artísticos,
deportivos
y similares que no
cuentan con
instalaciones para
presentarlos
(sin instalaciones
para exposiciones
de pintura,
escultura y arte)^c

Cuadro AM1-3
(continúa)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
843 Salud y asistencia social privada							
851 Hospitales, sanatorios y similares	851 Servicios de asistencia médica y social	9331 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios remunerados	9231 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado	9231 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado	9231 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado	6211 Consultorios médicos	6212 Consultorios dentales 6213 Otros consultorios para el cuidado de la salud 6214 Centros para la atención de pacientes que no requieren hospitalización 6215 Laboratorios médicos y de diagnóstico 6216 Servicios de enfermería a domicilio 6219 Servicios de ambulancias, de bancos de órganos y otros servicios auxiliares al tratamiento

					6221 Hospitales generales
					6222 Hospitales psiquiátricos y para el tratamiento por abuso de sustancias
					6223 Hospitales de otras especialidades médicas
					541943 Servicios veterinarios para la ganadería ^d
					541941 Servicios veterinarios para mascotas ^d
852 Laboratorios médicos	9341 Asistencia social remunerada	9241 Servicios de asistencia social prestados por el sector privado	9241 Servicios de asistencia social prestados por el sector privado	9241 Servicios de asistencia social prestados por el sector privado	6231 Residencias con cuidados de enfermeras para enfermos convalecientes, en rehabilitación, incurables y terminales
					6232 Residencias para el cuidado de personas con problemas de retardo mental, salud mental y abuso de sustancias

Cuadro AM1-3
(concluye)

Grupo ^a	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
							6233 Asilos y otras residencias para el cuidado de ancianos y discapacitados
							6239 Orfanatos y otras residencias de asistencia social
							6242 Servicios comunitarios de alimentación, refugio y de emergencia
8712 Consultorios médicos diversos			9390 Servicios de organizaciones políticas, cívicas y religiosas	9290 Servicios de organizaciones políticas, civiles y religiosas	9290 Servicios de organizaciones políticas, civiles y religiosas	9290 Servicios de organizaciones políticas, civiles y religiosas	8132 Asociaciones y organizaciones religiosas, políticas y civiles

Fuente: la comparabilidad fue elaborada mediante el análisis de las clasificaciones de actividades comerciales y de servicios presentadas por los censos siguientes: 1960, Dirección General de Estadística (1965), Censo Comercial y de Servicios, 1960; 1970, Dirección General de Estadística (1973), Censos Comercial y de Servicios, 1970; 1980, INEGI (1988), Censos Comercial y de Servicios; 1988, Empadronamiento Urbano, Censos Económicos 1989, México, INEGI, 1990; 1993, XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios, México, INEGI, 1995; 1998, XII Censo Comercial y de Servicios, México, INEGI, 1999; 2003, XIII Censo Económico, México, INEGI, 2005.

^a Los números que se encuentran entre paréntesis se excluyen, ya que son considerados en otro grupo.

^b Para 1960 las claves corresponden al censo industrial.

^c Las clases 711311 y 711320 son las únicas que constituyen la rama 7113 (promotores de espectáculos, artísticos, deportivos y similares) que se supone debería corresponder al grupo 823, recreación y esparcimiento, aunque por la actividad que representan dichas clases deberían estar en este grupo 842 de educación y cultura privadas.

^d Las clases 541941 y 541943 están incluidas en la rama 5419 que corresponde al grupo 721 Servicios profesionales a empresas, pero, en rigor, pertenecen a este grupo 843 Servicios de salud y asistencia privada. Su no inclusión en éste no produce un sesgo significativo.

APÉNDICE METODOLÓGICO 2

HOMOLOGACIÓN DE LOS VALORES CENSALES CON EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, 1960-2003

En el Apéndice Metodológico 1 se equipararon las actividades económicas de los censos comerciales y de servicios de 1960 a 2003 lo más rigurosamente posible. No obstante, al comparar el producto interno bruto (PIB) en comercio y servicios de los Censos Económicos (CE) con el de las Cuentas Nacionales (CN) se observan notables diferencias que hacen inviable el análisis cronológico del sector servicios utilizando únicamente los datos censales.¹ Considerando que la dinámica terciaria de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) constituye un proceso importante de analizar en esta investigación, se diseñó un nuevo ajuste de los datos censales empleando las CN con el fin de alcanzar conclusiones válidas que reflejen con mayor exactitud dicha dinámica.

¹ El mismo INEGI advierte que el estudio diacrónico de los datos de los censos económicos no es recomendado pues "...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).

DIFERENCIAS ENTRE CENSOS ECONÓMICOS
Y CUENTAS NACIONALES

Las cifras del PIB (o valor agregado) de CN de comercio y servicios son mayores a las correspondientes de los CE en los siguientes porcentajes: 306 en 1960, 207 en 1970, 281 en 1980, 288 en 1988, 209 en 1993, 191 en 1998, y 199 en 2003 (cuadros AM2-1, AM2-2 y AM2-3). Considerando que el PIB en CN de los 17 grupos de comercio y servicios analizados en esta investigación es entre 200 y 300% mayor que en los CE, se justifica plenamente realizar un ajuste que lo uniforme, partiendo de la premisa de que las CN contabilizan con mayor precisión las magnitudes macroeconómicas y son más adecuadas para el análisis en el tiempo.

Además de poder disponer de valores absolutos más realistas de las actividades terciarias, sería viable el análisis de su dinámica de crecimiento. Las tasas del PIB comercial y de servicios según CN son, en porcentaje: 7.2 para 1960-1970, 6.3 para 1970-1980, 2.4 entre 1980 y 1988, 4.2 entre 1988 y 1993, 1.9 entre 1993 y 1998, y 4.3 de 1998 a 2003. Los incrementos porcentuales correspondientes según CE para esos mismos periodos son: 11.3, 2.7, 2.6, 11.1, 3.8 y 3.4. Son notables las diferencias entre 6.3 y 2.7% de CN y CE para 1970-1980, o las de 4.2 y 11.1% para 1988-1993, derivándose que el aumento del PIB terciario de los censos no concuerda con las periodizaciones existentes del desarrollo económico del país. Es justificada, por ende, la pertinencia de reestimar los datos censales utilizando los valores de las Cuentas Nacionales, y en este apéndice se describe la metodología del ajuste efectuado para tal efecto.

Antes de hacerlo, conviene aclarar que las disparidades entre ambas fuentes se mantienen después de haber eliminado de las Cuentas Nacionales sus principales diferencias en relación con los censos. Entre ellas destaca la correspondiente a los servicios profesionales a empresas, que en algunas de sus ramas es muy elevada: por ejemplo, en 1998 el subgrupo 6701 (alquiler de viviendas) en CN tiene 289 951 millones de pesos corrientes, mientras que en CE tiene 178 (0.6 milésimas). Según el censo, este rubro comprende "operaciones, con o sin intermediación, de inmuebles y servicios inmobiliarios (compra, venta y alquiler de inmuebles)...". Al parecer, se incluyen sólo los servicios prestados por los corredores in-

mobiliarios en oficinas establecidas, por lo que incorpora su valor agregado y no el monto de las rentas anuales del inventario de bienes inmuebles en alquiler. Para neutralizar esta gran disparidad, se consideró en el valor de CN sólo el subgrupo 6721 (corredores de bienes raíces), desechando el 6701 (alquiler de viviendas) y 6711 (alquiler de edificios no residenciales).

Además de esta notable diferencia en el sector inmobiliario que fue neutralizada, se tiene que las CN incluyen educación y salud pública, así como que imputan el comercio informal. En el procedimiento que a continuación se describe, se eliminó la parte de educación y salud pública de las CN para uniformarlas con los censos económicos considerados.

METODOLOGÍA DE LA HOMOLOGACIÓN

En general, la diferencia esencial es que las CN estiman todo lo que el sector servicios (público y privado) genera de la riqueza nacional, mientras que los CE presentan lo correspondiente a las actividades mercantiles privadas de negocios establecidos en una dirección definida, esto es, la parte principal de toda la actividad terciaria, pero no la única.

En un trabajo anterior se diseñó un mecanismo para hacer compatibles los censos industriales con las Cuentas Nacionales.² Considerando la consistencia lógica de los resultados obtenidos, en esta investigación se efectuó un procedimiento semejante para los censos de comercio y de servicios.

La serie de ajustes realizados puede sintetizarse en cinco etapas:

- 1) Se recolectó en los siete censos de comercio y servicios de 1960, 1970, 1980, 1988, 1993, 1998 y 2003 la información agregada en 17 grupos de actividad para cada una de las 16 delegaciones del Distrito Federal y los municipios metropolitanos del Estado de México, así como los correspon-

² Gustavo Garza y Jaime Sobrino (1989), *Industrialización periférica en el sistema de ciudades de Sinaloa*, México, El Colegio de México (Apéndice Metodológico 5: 261-265).

dientes totales nacionales, comparándola según se describe en el Apéndice Metodológico 1. La información se refiere a las siguientes características de las actividades comerciales y de servicios: *i)* número de establecimientos, *ii)* personal ocupado, *iii)* sueldos y salarios, *iv)* capital fijo, *v)* valor bruto de la producción, *vi)* insumos totales, y *vii)* producto interno bruto (PIB). Esta información constituye una primera base de datos que presenta los valores absolutos censales de estas características para las unidades administrativas señaladas.

- 2) A partir de la base de datos censales anterior, se calculó el cociente del PIB de cada uno de los 17 grupos terciarios por delegación y municipio de la ZMCM respecto al PIB nacional de cada grupo; se integró así una segunda base de datos.
- 3) Se obtuvo el PIB de los mismos 17 grupos del nuevo Sistema de Cuentas Nacionales para los años analizados, y se modificó la distribución de tales grupos aplicándole la estructura censal, según se explica más adelante. Esta información representa una tercera base de datos para la realización del ajuste de los CE con las CN.
- 4) Se multiplicó el porcentaje del PIB de cada grupo de las delegaciones y municipios que constituyen la ZMCM (etapa 2) por el valor correspondiente de cuentas nacionales estimado en la etapa 3. La suma de las 16 delegaciones abarca el *Distrito Federal* y la de los municipios se denomina *municipios conurbados*. Agregando estos dos subtotales se obtiene el valor de la ZMCM. Estas magnitudes representan un nuevo valor de los 17 grupos para la ZMCM compatible con Cuentas Nacionales y forman una cuarta base de información.
- 5) Los montos de las otras características censales expresadas en pesos (sueldos y salarios, capital fijo, valor bruto de la producción e insumos totales) se calcularon multiplicando el cociente que representan del PIB censal original con la nueva cifra ajustada con Cuentas Nacionales de la cuarta base de datos. Los insumos totales se obtienen por diferencia entre el valor bruto de la producción y el PIB ajustado. El número de establecimientos y el personal ocupado cen-

sales que se encuentran en unidades físicas se mantienen sin modificaciones. Estos resultados forman la quinta base de datos constituida por un conjunto de 318 cuadros con los valores absolutos de las características principales de los 17 grupos de comercio y servicios considerados para los totales nacionales, de la ZMCM, del Distrito Federal y de cada una de sus delegaciones, así como del total que representan los municipios conurbados y los valores para cada uno de ellos. Este conjunto de información constituye la base estadística fundamental de la investigación con la cual se efectúa el análisis de la estructura y dinámica del sector terciario en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México entre 1960 y 2003.

Para desagregar los 17 grupos de Cuentas Nacionales en la etapa 3 se recurrió a varios ajustes utilizando los siete censos comerciales y de servicios. Además de eliminar las partes de rentas y servicios públicos de educación y salud mencionados, se requirió: 1) desglosar la gran división de Comercio, restaurantes y hoteles que en CN se presenta solamente desagregada en dos ramas (cuadro AM2-4). Para subdividir la rama 62 de comercio se utilizó el porcentaje de los ocho tipos de comercio censal presentados en el cuadro AM2-5 (al mayoreo; equipos industriales; alimentos, bebidas y tabaco; supermercados; gasolineras y combustibles; bienes del hogar y personales; Tiendas de departamentos; y automotrices y autopartes) para aplicárselo al total de la rama 62 de Cuentas Nacionales; 2) reagrupar la rama 71 de Servicios de esparcimiento, que en Cuentas Nacionales está dividida en 4 subramas (710, 711, 712 y 713) en las dos censales correspondientes a Recreación y esparcimiento (710 y 713) y Difusión e información (711 y 712) (cuadros AM2-4 y AM2-5); 3) únicamente para 1960 se ajustaron las reparaciones (841), así como aseo y limpieza (822), que en ese año están en CN como “otros servicios” (se distribuyeron según la participación que tenían en CN de 1970, siendo que a partir de entonces se encuentran adecuadamente desglosados); 4) los restantes siete se obtuvieron de la siguiente manera: el 721 censal es la rama 68 de CN, más algunos grupos de la rama 67 (actividades inmobiliarias y de alquiler), el 831 es la 6301, el 835

es la 6311, el 832 es la 721, el 841 es la 720, el 911 es la 69 y el 921 es la rama 70 (cuadros AM2-4 y AM2-5). De este modo se obtuvo el PIB para México de los 17 grupos según Cuentas Nacionales para los siete años analizados.

Finalmente, al comparar la estructura para México de los 17 grupos de las CN con la de los CE se constató que presentan diferencias significativas. Por ejemplo, en 1998 el grupo 721 Servicios profesionales a empresas de los CE representa 30.3% del total, mientras en CN 21.3%; el grupo 843 en CE absorbe 1.7% del total, mientras que en CN constituye 5.1 por ciento.

Considerando que la distribución territorial de los CE es razonablemente confiable, esto es, la participación de cada sector económico de la ZMCM dentro del total nacional refleja en forma adecuada el nivel de su concentración económica, y que analizar la tendencia de dicha concentración es uno de los objetivos principales de la investigación, se supuso necesario tener la estructura porcentual de los grupos comerciales y de servicios de los censos en vez de la de CN. Por tal motivo, se aplicó la estructura porcentual de los censos a los valores totales de las Cuentas Nacionales obtenidos, cuyos resultados se presentan en el cuadro AM2-6. Se tienen, en síntesis, los montos absolutos de las CN para cada uno de los siete años en cuestión, una vez eliminados los conceptos mencionados, ajustados con la estructura porcentual de los 17 grupos censales.³

Una conciliación de las cifras de las CN adicional se deriva de que en 1996 el INEGI establece un nuevo sistema de cuentas nacionales que incorpora algunas actividades informales, recalculando el PIB desde 1988. Los nuevos datos del PIB son superiores a los anteriores en los siguientes porcentajes: 5.7 en 1988, 6.1 en 1989, 7.7 en 1990, 9.7 en 1991, 10.4 en 1992, 12.6 en 1993 y 11.6 en 1994. Pues-

³ Se podría haber simplificado el ajuste aplicando el valor del total de CN de cada año a los porcentajes de los 17 grupos de CE, pero la diferencia entre sus estructuras se conoció hasta que fueron calculadas las de CN. Las cinco etapas muestran la forma como se fue elaborando el ejercicio pero, a posteriori, podría haber sido más sencilla la etapa 3 pues sólo se necesitaría el PIB total de cada año. Es importante aclarar que el cuadro AM2-1 presenta la estructura original de Cuentas Nacionales y el AM2-6 la que se obtuvo al aplicarle la estructura de Censos Económicos, que es la empleada para el ajuste.

to que los valores del PIB en CN anteriores a 1988 no son comparables con los de las nuevas cuentas, se calculó un polinomio lineal de grado uno de 1988 hacia atrás, y se obtuvieron las siguientes cifras para 1980, 1970 y 1960: 3.9718%, 1.9709% y 0.0%. El PIB de Cuentas Nacionales para estos tres años se ajustó con estos valores, y de este modo se logró tener una serie más comparable de las Cuentas Nacionales con la cual ajustar los Censos Económicos de la manera descrita en este apéndice.

Finalmente, al culminar el ajuste de los CE con CN se procedió a analizar la coherencia de las tasas de crecimiento y se encontró que:

- Las tasas del total nacional censal se ajustan en buena medida a lo que muestran las Cuentas Nacionales en los periodos considerados, por lo que el procedimiento resultó satisfactorio.
- Las tasas por grupos entre 1993 y 1998 tienen muchas cifras negativas, seguramente por el efecto del crac de 1995; al comparar el comportamiento de los grupos en CN y CE se observa cierta consistencia, pues en ambas tasas los siguientes grupos tienen crecimiento negativo: 821, 822, 832 y 843. En CN además disminuyen los grupos 731, 811, 823 y 831, mientras que en los CE disminuye el 842 (cuadros AM2-1 y AM2-2). En el 824 (Difusión e información) sube en CN y se desploma en CE, resultando una tasa negativa de -27.8% en el quinquenio. Algo semejante ocurre con el 841 (Reparaciones), que aumenta en CN pero baja en CE, resultando con una tasa de -6.1 por ciento.
- Con el fin de eliminar esta incompatibilidad, se decidió ajustar estos dos grupos de la siguiente manera: a la cifra que presentan en CE en 1993 se le aplican las siguientes tasas de crecimiento anual de las CN del grupo en cuestión entre 1993 y 1998, a precios corrientes: 26.6% en Difusión e información y 27.2% en Reparaciones. Específicamente se sumaron 15 108 931 al primer grupo y 5 975 227 al segundo, para totalizar 18 407 472 y 17 231 303, respectivamente (cifras en miles de pesos corrientes). La cantidad de 21 084 158 de los dos primeros valores se le restó a Servicios profesio-

nales a empresas, que presentó una gran diferencia en participación en el total entre los CE y las CN (30.3 y 21.3%). Con esto se logra obtener un valor compatible con la dinámica que observan las CN, además de que con las nuevas cifras se reestimó la estructura del sector en 1998, para recalcular la distribución de CN, según se explicó anteriormente.

- Una vez realizado el ajuste, el grupo 824 (Difusión e información) alcanza una tasa de 1.8% y el de Reparaciones 2.3%, reduciéndose la del 721 (Servicios profesionales) a 4.8% (tenía 7.3 por ciento).
- Con estos últimos ajustes, la base de datos generada es más coherente para lograr un meticuloso análisis y una comprensión más objetiva de la distribución territorial de los servicios en México.

Los siete cuadros nacionales del PIB para 1960, 1970, 1980, 1988, 1993, 1998 y 2003 así obtenidos, constituyen la etapa 3 de las cinco mencionadas, que conforman la metodología de ajuste de los censos comerciales y de servicios con las Cuentas Nacionales.

Cabe mencionar, finalmente, que se intentó un ejercicio de ajuste utilizando la información de Cuentas Nacionales por entidad federativa. Una vez culminado el procedimiento y analizada la información resultante, se observó que las participaciones de la ZMCM respecto al país sufrían cambios ilógicos de un año a otro que se materializaban en altas o muy bajas tasas de crecimiento. Esto se atribuyó a inconsistencias de la información de Cuentas Nacionales por entidades federativas que afectaban en forma importante al Distrito Federal. Por tanto, se descartó este ejercicio y se procedió a realizar la homologación entre los valores censales y las Cuentas Nacionales, tal como se describe en este apéndice.

La información final es, por ende, la de los valores absolutos de las Cuentas Nacionales, con la estructura de los 17 grupos de los censos, distribuidos dentro de la ZMCM según la participación de sus delegaciones y municipios en los Censos Comercial y de Servicios. Es decir, el ejercicio de homologación expresa la concentración que tiene la ZMCM en comercio y servicios respecto al total

del país según los censos correspondientes para cada grupo de actividad, pero con los valores absolutos del Sistema de Cuentas Nacionales. Se considera que esto permite un análisis más realista de la dinámica y estructuración de las actividades económicas en el espacio nacional.

Cuadro AM2-1
México: PIB de los sectores comercio y servicios, 1960-2003
Datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México^a
(miles de pesos de 1993)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
721	Servicios profesionales a empresas	4 428 981	8 241 972	20 413 180	34 554 881	68 430 253	94 718 409	131 918 763
731	Comercio al mayoreo ^b	n.d.	n.d.	30 314 465	29 231 386	34 001 700	32 190 520	37 346 775
732	Comercio de equipos industriales	13 994 261	19 893 058	42 579 690	52 291 448	53 907 096	67 326 315	78 110 596
811	Comercio de alimentos, bebidas y tabaco	14 337 159	24 445 698	21 117 238	30 893 933	23 632 865	21 344 174	24 763 069
812	Supermercados	n.d.	3 862 940	13 541 160	17 342 726	12 633 745	16 940 365	19 653 860
813	Gasolineras y combustibles	2 812 052	6 923 807	1 793 755	6 274 974	3 495 554	5 082 714	5 896 859
821	Preparación de alimentos y bebidas	4 519 369	9 215 142	20 563 260	27 650 681	48 838 537	42 950 408	44 633 703
822	Aseo y limpieza	2 187 948	3 812 398	6 219 240	13 554 671	20 077 352	18 392 994	26 328 799
823	Recreación y esparcimiento	2 519 369	3 541 870	4 659 660	1 545 915	2 623 276	1 985 643	2 399 673
824	Difusión e información	1 113 343	1 565 346	2 546 420	4 405 402	8 835 629	10 610 011	14 175 358
825	Hoteles, moteles y posadas	1 532 281	4 726 118	10 125 620	10 074 178	15 762 128	19 758 005	23 545 108
831	Bienes del hogar y personales	14 595 409	24 208 582	32 989 868	50 015 293	41 623 094	41 324 498	47 943 826
832	Tiendas de departamentos	n.d.	8 505 272	9 923 190	5 000 078	5 825 924	4 504 537	5 226 071
833	Automotrices y autopartes	5 909 613	15 253 819	16 962 833	16 250 254	11 908 076	12 742 039	14 783 050
841	Reparaciones	3 817 791	6 653 150	8 394 420	8 434 514	9 432 283	11 578 066	12 521 529
842	Educación y cultura privadas ^c	1 028 694	2 912 907	7 293 320	7 958 052	19 500 465	20 583 566	28 008 620
843	Salud y asistencia social privada	1 461 980	3 909 756	12 798 240	13 498 888	24 294 618	22 468 101	30 399 049

TOTAL

74 258 250 147 671 835 262 235 560 328 977 274 404 822 596 444 500 366 547 654 710

Fuente: INEGI (1987), Sistema de Cuentas Nacionales de México 1960-1985; INEGI (1983), Sistema de Cuentas Nacionales de México 1980-1982, tomo I; INEGI (2000), Sistema de Cuentas Nacionales de México 1988-1999, tomo I; INEGI (2004), Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de bienes y servicios 1998-2003, tomo I y tomo II.

Los datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México estaban en miles de pesos corrientes. Se convirtieron a pesos de 1993 = 100 con el índice implícito del PIB.

^a Estructura de las Cuentas Nacionales según adecuaciones señaladas en las notas b y c siguientes. La estructura utilizada para el ajuste de los 17 grupos de los censos comercial y de servicios se presenta en el cuadro AM2-6.

^b Para desagregar el subgrupo 6201 de comercio en CN se tomaron los porcentajes del CE. Para 2003 se tomaron tentativamente los porcentajes de 1998: comercio al mayoreo 16%, comercio de equipos industriales 33.4%, comercio de alimentos, bebidas y tabaco 10.6%, supermercados 8.4%, gasolineras y combustibles 2.5%, bienes del hogar y personales 20.5%, tiendas de departamentos 2.2%, y automotrices y autopartes 6.3%. Una vez que salgan los CE de 2003 deben sustituirse los porcentajes de 1998 por los de 2003.

^c Para desagregar los servicios privados del subgrupo 69 Servicios de educación y 70 Servicios médicos de CN se tomaron los porcentajes del CE. Para 2003 se calcularon los siguientes porcentajes de 1998: 27.8 y 54.2, respectivamente.

Cuadro AM2-2
Nacional: PIB de los sectores comercio y servicios, 1960-2003
Datos originales de los Censos Económicos
(en miles de pesos de 1993)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998*</i>	<i>2003</i>
721	Servicios profesionales a empresas	3 103 767	13 475 366	15 115 281	15 829 802	45 344 679	62 827 210	81 199 908
731	Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	10 139 472	10 970 316	19 634 282	20 684 494	26 784 351
732	Comercio de equipos industriales	4 392 059	8 207 569	14 241 822	19 624 050	31 127 899	43 261 518	35 821 389
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	4 499 812	10 085 676	7 063 115	11 593 819	13 646 868	13 715 338	15 876 682
812	Supermercados	n.d.	1 593 863	4 528 877	6 508 501	7 295 641	10 884 715	10 936 671
813	Gasolineras y combustibles	882 447	2 856 823	600 105	2 354 955	2 018 243	3 265 459	6 610 314
821	Preparación de alimentos y bebidas	864 948	3 505 575	4 591 739	5 187 197	10 152 722	8 428 554	10 391 114
822	Aseo y limpieza	564 650	1 423 518	1 324 556	1 043 370	1 883 118	1 526 881	2 597 033
823	Recreación y esparcimiento	705 301	1 116 844	2 039 434	799 583	1 531 946	1 665 194	2 734 086
824	Difusión e información	561 135	1 771 435	2 698 993	2 735 823	5 649 166	6 783 587	6 838 076
825	Hoteles, moteles y posadas	1 091 626	2 724 988	3 888 595	3 087 358	4 221 278	4 960 860	5 601 158
831	Bienes del hogar y personales	4 580 895	9 987 770	11 034 344	18 769 618	24 034 559	26 552 935	30 122 615
832	Tiendas de departamentos	n.d.	3 509 277	3 319 150	1 876 769	3 364 457	2 894 770	4 038 808
833	Automotrices y autopartes	1 854 754	6 293 616	5 673 392	6 098 251	6 875 969	8 187 513	10 590 950
841	Reparaciones	185 340	1 628 680	3 137 612	3 288 017	5 173 317	6 350 141	5 652 835
842	Educación y cultura privadas	479 277	1 468 250	1 777 494	2 493 108	7 444 910	6 948 266	13 444 976

843 Salud y asistencia social privada	505 163	1 569 554	2 093 176	1 907 437	4 102 611	4 047 602	5 694 971
<i>TOTAL</i>	<i>24 271 174</i>	<i>71 218 806</i>	<i>93 267 156</i>	<i>114 167 975</i>	<i>193 501 664</i>	<i>232 985 036</i>	<i>274 935 938</i>

Fuente: INEGI (1961), IV Censo Comercial y de Servicios; INEGI (1971), VI Censo Comercial y de Servicios; INEGI (1981), VIII Censo Comercial y de Servicios; INEGI (1989), X Censo Comercial y de Servicios; INEGI (1994), XI Censo Comercial y de Servicios; INEGI (1999), XII Censo Comercial y de Servicios; INEGI (2005), XIII Censos Económicos.

Los datos estaban en miles de pesos corrientes. Se calcularon a precios de 1993 mediante el índice nacional de precios al consumidor.

^a Los grupos Difusión e información (824) y Reparaciones (841) fueron ajustados elevando su magnitud con la tasa que presentan en Cuentas Nacionales entre 1993 y 1998, cifras que se restan al grupo 721, según se explica en este apéndice.

Cuadro AM2-3
Nacional: PIB de los sectores comercio y servicios, 1960-2003
(participación porcentual de Cuentas Nacionales respecto a Censos Económicos)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
721	Servicios profesionales a empresas	143	61	135	218	151	151	162
731	Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	299	266	173	156	139
732	Comercio de equipos industriales	319	242	299	266	173	156	218
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	319	242	299	266	173	156	156
812	Supermercados	n.d	242	299	266	173	156	180
813	Gasolineras y combustibles	319	242	299	266	173	156	89
821	Preparación de alimentos y bebidas	523	263	448	533	481	510	430
822	Aseo y limpieza	387	268	470	1 299	1 066	1 205	1 014
823	Recreación y esparcimiento	357	317	228	193	171	119	88
824	Difusión e información	198	82	94	161	156	156	207
825	Hoteles, moteles y posadas	140	88	260	326	373	398	420
831	Bienes del hogar y personales	319	242	299	266	173	156	159
832	Tiendas de departamentos	n.d	242	299	266	173	156	129
833	Automotrices y autopartes	319	242	299	266	173	156	140
841	Reparaciones	2 060	408	268	257	182	182	222
842	Educación y cultura privadas	215	198	410	319	262	296	208
843	Salud y asistencia social privada	289	249	611	708	592	555	534
<i>TOTAL</i>		<i>306</i>	<i>207</i>	<i>281</i>	<i>288</i>	<i>209</i>	<i>191</i>	<i>199</i>

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros AM2-1 y AM2-2.

Cuadro AM2-4
Agrupación del Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1960-1988^a

<i>Gran div.</i>	<i>Rama</i>	<i>Subgrupo o grupo</i>	<i>1960</i>	<i>Clave</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>
6	COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES						
	62	COMERCIO	COMERCIO		COMERCIO	COMERCIO	COMERCIO
		6201 Mayorista, minorista e informal					Mayorista, minorista e informal
	63	RESTAURANTES Y HOTELES	RESTAURANTES Y HOTELES		RESTAURANTES Y HOTELES	RESTAURANTES Y HOTELES	RESTAURANTES Y HOTELES
		6301 Restaurantes, bares y otros establecimientos con servicios de preparación de alimentos y bebidas			Restaurantes, bares y otros establecimientos con servicios de preparación de alimentos y bebidas	Restaurantes, bares y otros establecimientos con servicios de preparación de alimentos y bebidas	Restaurantes, bares y otros establecimientos con servicios de preparación de alimentos y bebidas
		6311 Hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje			Hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje	Hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje	Hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje
7	TRANSPORTE, ALMACENAJE Y COMUNICACIONES						
	64	TRANSPORTE Y ALMACENAJE	TRANSPORTE Y ALMACENAJE		TRANSPORTE Y ALMACENAJE	TRANSPORTE Y ALMACENAJE	TRANSPORTE Y ALMACENAJE
		6401 Ferrocarriles		640	Ferrovionario	Ferrovionario	Ferrocarriles
		6402 Tranvías y trolebuses					Tranvías y trolebuses
		6403 Metro					Metro
		6411 Ómnibus		641	Automotor de pasajeros	Automotor de pasajeros	Ómnibus
		6412 Taxis					Taxis

Cuadro AM2-4
(continúa)

<i>Gran div.</i>	<i>Rama</i>	<i>Subgrupo o grupo</i>	<i>1960</i>	<i>Clave</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>
		6421	Automotor de carga	642	Automotor de carga	Automotor de carga	Automotor de carga
		6431	Marítimo de altura y cabotaje e interior de puertos	643	Transporte por agua	Transporte por agua	Marítimo de altura y cabotaje e interior de puertos
		6432	Fluvial y lacustre				Fluvial y lacustre
		6441	Transporte aéreo nacional	644	Transporte aéreo	Transporte aéreo	Transporte aéreo nacional
		6442	Transporte aéreo extranjero				Transporte aéreo extranjero
		6451	Agencias aduanales	645	Servicios anexos al transporte	Servicios anexos al transporte	Agencias aduanales
		6452	Agencias de viajes				Agencias de viajes
		6453	Estacionamientos y pensiones para automóviles				Estacionamientos y pensiones para automóviles
		6454	Servicio de grúas y básculas				Servicio de grúas y básculas
		6455	Otros servicios				Otros servicios
		6461	Almacenaje y refrigeración				Almacenaje y refrigeración
65		COMUNICACIONES	COMUNICACIONES		COMUNICACIONES	COMUNICACIONES	COMUNICACIONES
		6501	Correos y mensajería		Correos y mensajería	Correos y mensajería	Correos y mensajería
		6511	Telecomunicaciones		Telégrafos, teléfonos y otros	Telégrafos, teléfonos, otros	Telecomunicaciones

8	SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS, ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER				
66	SERVICIOS FINANCIEROS	SERVICIOS FINANCIEROS	SERVICIOS FINANCIEROS	SERVICIOS FINANCIEROS	SERVICIOS FINANCIEROS
6601	Banco central		660	Instituciones nacionales de crédito	Banco central
6602	Banca de desarrollo				Banca de desarrollo
6603	Banca comercial		661	Instituciones privadas de crédito	Banca comercial
6611	Seguros				Seguros
6612	Fianzas				Fianzas
6621	Bolsa de valores		662	Seguros, fianzas y otros	Bolsa de valores
6622	Casas de bolsa				Casas de bolsa
6631	Otros servicios financieros				Otros servicios financieros
67	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER
6701	Alquiler de viviendas		670	Alquiler de viviendas	Alquiler de viviendas
6711	Alquiler de edificios no residenciales		671	Alquiler de edificios no residenciales	Alquiler de edificios no residenciales
6721	Corredores de bienes raíces		672	Corredores de bienes raíces	Corredores de bienes raíces
6731	Alquiler de equipo de transporte				Alquiler de equipo de transporte
6732	Equipo eléctrico y servicios de procesamiento de datos				Equipo eléctrico y servicios de procesamiento de datos

Cuadro AM2-4
(continúa)

Gran div.	Rama	Subgrupo o grupo	1960	Clave	1970	1980	1988
		6733					Alquiler de otro tipo de maquinaria y equipo en general
		6741					Alquiler de efectos personales y enseres domésticos
9	SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES						
	68	SERVICIOS PROFESIONALES	SERVICIOS PROFESIONALES		SERVICIOS PROFESIONALES	SERVICIOS PROFESIONALES	SERVICIOS PROFESIONALES
		6801		680	Profesionales independientes	Profesionales independientes	Profesionales independientes
		6811		681	Notarías	Notarías	Notarías
		6821			Informática y actividades conexas		Informática y actividades conexas
		6831		682	Agencias de publicidad	Agencias de publicidad	Agencias de publicidad
		6841		683	Otros	Otros	Despachos de investigaciones de crédito, de mercado y otras investigaciones especializadas
		6482			Comisiones y representaciones		Comisiones y representaciones

	6843	Cámaras y asociaciones civiles y profesionales, sindicatos, organizaciones políticas, religiosas e internacionales				Cámaras y asociaciones civiles y profesionales, sindicatos, organizaciones políticas, religiosas e internacionales
	6844	Servicios varios a empresas				Servicios varios a empresas
69	SERVICIOS DE EDUCACIÓN	SERVICIOS DE EDUCACIÓN	SERVICIOS DE EDUCACIÓN	SERVICIOS DE EDUCACIÓN	SERVICIOS DE EDUCACIÓN	SERVICIOS DE EDUCACIÓN
	690	Enseñanza básica		Privada		Enseñanza básica
	691	Enseñanza media y superior		Pública		Enseñanza media y superior
	692	Escuelas técnicas				Escuelas técnicas
	693	Escuelas diversas				Escuelas diversas
70	SERVICIOS MÉDICOS	SERVICIOS MÉDICOS	SERVICIOS MÉDICOS	SERVICIOS MÉDICOS	SERVICIOS MÉDICOS	SERVICIOS MÉDICOS
	700	Servicios básicos		Privados		Servicios básicos
	701	Laboratorios de análisis clínicos, de radiología y radioscopía		Públicos		Laboratorios de análisis clínicos, de radiología y radioscopía
	702	Servicios de asistencia social con y sin alojamiento				Servicios de asistencia social con y sin alojamiento
71	SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO
	7101	Cines	710	Espectáculos públicos	Espectáculos públicos	Cines
	7102	Promotores de box y lucha, frontones, hipódromos, corridas de toros y otros				Promotores de box y lucha, frontones, hipódromos, corridas de toros y otros

Cuadro AM2-4
(concluye)

<i>Gran div.</i>	<i>Rama</i>	<i>Subgrupo o grupo</i>	<i>1960</i>	<i>Clave</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>
		7111	Estaciones radiodifusoras y transmisiones en circuito cerrado	711	Estaciones de radio y televisión	Estaciones de radio y televisión	Estaciones radiodifusoras y transmisiones en circuito cerrado
		7112	Estaciones televisoras, repetidoras y en circuito cerrado				Estaciones televisoras, repetidoras y en circuito cerrado
		7121	Alquiler y distribución de películas	712	Producción y distribución de películas	Producción y distribución de películas	Alquiler y distribución de películas
		7122	Producción de películas cinematográficas, programación de radio y televisión y laboratorio de edición, revelado, rotulación, copia y grabación de sonido				Producción de películas cinematográficas, programación de radio y televisión y laboratorio de edición, revelado, rotulación, copia y grabación de sonido
		7131	Balnearios y albercas	713	Otros servicios	Otros servicios	Balnearios y albercas
		7132	Billares y boliches				Billares y boliches
		7133	Centros nocturnos, cabarets, salones de baile				Centros nocturnos, cabarets, salones de baile
		7134	Centros sociales				Centros sociales
		7135	Clubes deportivos profesionales				Clubes deportivos profesionales

	7136	Museos, jardines botánicos, promoción y montaje de exposiciones (privados)				Museos, jardines botánicos, promoción y montaje de exposiciones (privados)
	7137	Artistas independientes				Artistas independientes
	7138	Otros servicios				Otros servicios
72	OTROS SERVICIOS	OTROS SERVICIOS		OTROS SERVICIOS	OTROS SERVICIOS	OTROS SERVICIOS
			720	Servicios de alquiler	Servicios de alquiler	Servicios de alquiler
	720	Servicios de reparación		Servicios de reparación	Servicios de reparación	Servicios de reparación
	721	Servicios de aseo y limpieza		Servicios de aseo y limpieza	Servicios de aseo y limpieza	Servicios de aseo y limpieza
	722	Otros servicios		Otros servicios	Otros servicios	
	723	Servicio doméstico		Servicio doméstico	Servicio doméstico	Servicio doméstico

Fuente: INEGI (1987), Sistema de Cuentas Nacionales de México 1960-1985; INEGI (1983), Sistema de Cuentas Nacionales de México 1980-1982, tomo I; INEGI (2000), Sistema de Cuentas Nacionales de México 1988-1999, tomo I; INEGI (2004), Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de bienes y servicios 1998-2003, tomos I y II.

^a A partir de 1988 se uniforma el desglose de CN, pero la rama de comercio se sigue desagregando según CE y de los servicios de educación y médicos se sigue restando la parte pública.

Cuadro AM2-5
Agrupación del Sistema de Cuentas Nacionales de México a las categorías de los censos

<i>CENSOS</i> <i>Grupo</i>		<i>Sub- grupo</i>	<i>Sistema de Cuentas Nacionales de México</i>
721	Servicios profesionales a empresas	6801	Profesionales independientes
		6811	Notaría
		6821	Informática y actividades conexas
		6831	Agencias de publicidad
		6841	Despachos de investigaciones de crédito, de mercado u otras investigaciones especializadas
		6842	Comisiones y representaciones
		6843	Cámaras y asociaciones civiles y profesionales, sindicatos, organizaciones políticas, religiosas e internaciones
		6844	Servicios varios a empresas
		6721	Corredores de bienes raíces
		6731	Alquiler de equipo de transporte
		6732	Alquiler de equipo eléctrico y servicios de procesamiento de datos
		6733	Alquiler de otro tipo de maquinaria y equipo en general
		6451	Agencias aduanales
		6452	Agencias de viajes
		6453	Estacionamientos y pensiones para automóviles
		6454	Servicio de grúas y básculas
		6455	Otros servicios conexas al transporte
		6461	Almacenaje y refrigeración

731	Comercio al mayoreo	6201	Para 1960, 1970 y 1980 servicios anexos al transporte Mayorista, minorista e informal
732	Comercio de equipos industriales		(este total se desglosa según el porcentaje de todos los grupos de comercio en los censos comerciales)
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco		
812	Supermercados		
813	Gasolineras y combustibles		
831	Bienes del hogar y personales		
832	Tiendas de departamentos		
833	Automotrices y autopartes		
821	Preparación de alimentos y bebidas	6301	Restaurantes, bares y otros establecimientos con servicios de preparación de alimentos y bebidas
822	Aseo y limpieza	721	Servicios de aseo y limpieza
823	Recreación y esparcimiento	7102	Promotores de box y lucha, frontones, hipódromos, corridas de toros y otros
		7131	Balnearios y albercas
		7132	Billares y boliches
		7134	Centros sociales
		7135	Clubes deportivos profesionales
		7136	Museos, jardines botánicos, promoción y montaje de exposiciones (privados)
		7138	Otros servicios de esparcimiento
			Espectáculos públicos y otros, cuando corresponda
824	Difusión e información	7101	Cines

Cuadro AM2-5
(concluye)

<i>CENSOS</i> <i>Grupo</i>		<i>Sub-</i> <i>grupo</i>	<i>Sistema de Cuentas Nacionales de México</i>
		7111	Estaciones radiodifusoras y transmisiones en circuito cerrado
		7112	Estaciones televisoras, repetidoras y en circuito cerrado
		7121	Alquiler y distribución de películas
		7122	Productores de películas cinematográficas, programación de radio y televisión, laboratorios de edición, revelado, rotulación, copia y grabación de sonido
		7137	Artistas independientes
825	Hoteles, moteles y posadas	6311	Hoteles, moteles y otros establecimientos de hospedaje
841	Reparaciones	720	Servicios de reparación
842	Educación y cultura	69	Servicios de educación
843	Salud y asistencia social	70	Servicios médicos

Fuente: se congregaron los grupos y subgrupos del SCNМ para hacerlos comparables a los 17 grupos obtenidos mediante el análisis de las clasificaciones de actividades comerciales y de servicios presentadas por los censos siguientes: 1960, Dirección General de Estadística (1965), Censo Comercial y de Servicios, 1960; 1970, Dirección General de Estadística (1973), Censos Comercial y de Servicios, 1970; 1980, INEGI (1988), Censos Comercial y de Servicios; 1988, Empadronamiento Urbano, Censos Económicos 1989, México, INEGI, 1990; 1993, XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios, XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios, México, INEGI, 1995; 1998, XII Censo Comercial y de Servicios, México, INEGI, 1999.

Cuadro AM2-6
México: producto interno bruto por grupos de actividad del sector servicios, 1960-2003
(PIB total de Cuentas Nacionales ajustado con la estructura de Censos Económicos)
(en miles de pesos de 1993)

Grupo ^a	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	22 933 665	45 157 923	115 351 264	133 772 154	201 064 050	241 864 217	285 436 684
1.	Servicios profesionales	9 496 052	28 064 445	44 144 759	45 613 886	94 865 078	119 864 855	160 827 791
	721 Servicios profesionales a empresas	9 496 052	28 064 445	44 144 759	45 613 886	94 865 078	119 864 855	160 827 791
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	13 437 613	17 093 478	71 206 505	88 158 268	106 198 972	121 999 362	124 608 893
	731 Comercio al mayoreo	n.d.	n.d.	29 612 717	31 611 181	41 076 655	39 462 900	53 310 899
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	13 437 613	17 093 478	41 593 788	56 547 087	65 122 317	82 536 462	71 297 993
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	51 324 585	103 165 783	157 299 768	195 205 117	203 758 545	202 636 148	262 218 026
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	16 467 152	30 274 126	35 607 486	58 948 042	48 035 924	53 163 201	66 525 627
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	13 767 284	21 004 913	20 628 097	33 407 817	28 550 456	26 166 800	31 600 549
	812 Supermercados	n.d.	3 319 455	13 226 758	18 754 375	15 263 126	20 766 396	21 768 075
	813 Gasolineras y combustibles	2 699 868	5 949 757	1 752 631	6 785 850	4 222 342	6 230 005	13 157 004
4.	Servicios de consumo inmediato	11 588 437	21 956 027	42 474 316	37 037 130	49 034 848	44 577 045	55 303 903
	821 Preparación de alimentos y bebidas	2 646 329	7 300 880	13 410 349	14 947 011	21 240 392	16 080 412	20 682 212
	822 Aseo y limpieza	1 727 561	2 964 688	3 868 418	3 006 492	3 939 649	2 913 058	5 169 070
	823 Recreación y esparcimiento	2 157 884	2 325 994	5 956 246	2 304 016	3 204 966	3 176 939	4 693 882

Cuadro AM2-6
(concluye)

Grupo ^a	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
	824 Difusión e información	1 716 808	3 689 276	7 882 513	7 883 329	11 818 555	12 942 062	13 610 335
	825 Hoteles, moteles y posadas	3 339 856	5 675 191	11 356 790	8 896 282	8 831 287	9 464 574	11 148 404
5.	Comercio de bienes de consumo duradero	19 690 025	41 216 987	58 489 290	77 065 202	71 706 300	71 802 330	90 004 725
	831 Bienes del hogar y personales	14 015 360	20 801 010	32 226 226	54 085 025	50 282 422	50 659 002	60 886 021
	832 Tiendas de departamentos	n.d.	7 308 590	9 693 704	5 407 947	7 038 742	5 522 786	8 038 743
	833 Automotrices y autopartes	5 674 665	13 107 388	16 569 360	17 572 230	14 385 136	15 620 542	21 079 962
6.	Servicios de consumo duradero	3 578 971	9 718 643	20 728 676	22 154 744	34 981 473	33 093 572	50 383 770
	841 Reparaciones	567 053	3 391 967	9 163 516	9 474 486	10 823 037	12 115 112	11 251 260
	842 Educación y cultura privadas	1 466 359	3 057 847	5 191 238	7 183 940	15 575 411	13 256 246	27 938 681
	843 Salud y asistencia social privada	1 545 560	3 268 829	6 373 922	5 496 318	8 583 024	7 722 214	11 193 829
<i>TOTAL</i>		<i>74 258 250</i>	<i>148 323 706</i>	<i>272 651 032</i>	<i>328 977 271</i>	<i>404 822 595</i>	<i>444 500 366</i>	<i>547 654 710</i>

Fuente: IV, VI, VII, VIII, X, XI, XII y XIII Censos Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales de la siguiente manera: 1) Se obtuvo el PIB para cada grupo según Cuentas Nacionales; 2) Se calculó la estructura porcentual del PIB total de Censos Económicos para los 17 grupos; 3) Con el fin de uniformar la estructura de las Cuentas Nacionales con la de Censos Económicos, se le aplicó la distribución del punto anterior y se obtuvo el PIB de Cuentas Nacionales para cada grupo según la estructura censal; 4) Para adecuar este nuevo valor de las Cuentas Nacionales a las características principales de los Censos Económicos, se prorrateó conforme al valor porcentual de cada característica principal censal monetaria (sueldos y salarios, capital invertido, etc.) respecto al PIB de los 17 grupos.

^a Las claves no corresponden a las utilizadas en los censos dada la dificultad de uniformarlas, pues se modifican en cada censo. Las que se presentan fueron seleccionadas únicamente para propósitos de esta investigación.

n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en los censos de 1960 y 1970.

APÉNDICE METODOLÓGICO 3

AJUSTES REALIZADOS PARA CALCULAR EL PIB DEL SECTOR FINANCIERO EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1960-2003

En Cuentas Nacionales (CN) la gran división 8, Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler, se subdivide en la rama 66 (Servicios financieros) y la 67 (Actividades inmobiliarias y de alquiler). Las actividades equivalentes en los Censos Económicos (CE) no se incluyeron en las comparaciones realizadas en las 17 ramas terciarias descritas en los Apéndices Metodológicos 1 y 2, pues no están desagregadas por delegaciones y municipios, así como por los grandes cambios en su clasificación a partir de 1988. Esto último implica una serie de inconsistencias, como se verá en el primer apartado de este apéndice. Adicionalmente, para 1960 y 1998 las CN por entidad federativa no desglosan las ramas 66 y 67, presentándose sólo en forma agregada. Estas limitaciones hicieron necesario idear un procedimiento específico para estimar sus valores en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), e incorporar este importante sector de la economía en la presente investigación sobre la estructura y dinámica del sector terciario en la urbe. A continuación se describen los ajustes efectuados para estimar el PIB financiero de la ZMCM, sin haber sido posible desagregarlo por delegaciones y municipios.

CENSOS ECONÓMICOS

Inicialmente se intentó utilizar los Censos Económicos para cuantificar la concentración de los servicios financieros en la ZMCM, tal como

se hizo con las 17 ramas de comercio y servicios analizadas. Esto sería deseable, considerando que presentan la información de las actividades económicas por delegaciones y municipios, permitiendo su agrupación para conformar áreas metropolitanas. Sin embargo, al recolectar los datos censales se observó que los porcentajes de concentración de las actividades financieras tienen serias inconsistencias, pues son muy elevados y fluctuantes. Por ejemplo, en 1980 el producto interno bruto (PIB) del Distrito Federal presenta una concentración de 91.6%, siendo de 78.7% en 1970 y cae a 52.4% en 1993, para volver a subir a 87.2% en 2003 (cuadro AM3-1). Al parecer, estas graves irregularidades en el comportamiento de los datos se deben a las modificaciones en la clasificación de las actividades financieras, así como a los grandes cambios del sector bancario por su nacionalización en 1982, nueva privatización en 1991-1992 y su posterior extranjerización a partir de entonces. Esto hizo inviable el ajuste de la información censal con la del Sistema de Cuentas Nacionales, en analogía con lo realizado en el Apéndice Metodológico 2 para los 17 grupos terciarios empleados, pues la serie de datos censales ajustados con CN mantendría las grandes inconsistencias, tal como se observa en el cuadro AM3-2. Por ende, para estimar el PIB financiero de la ZMCM se decidió utilizar únicamente la información de CN por entidad federativa, según se describe en el siguiente inciso.

SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

La información del PIB del sector financiero (rama 66) nacional y por entidad federativa presenta dos limitaciones. Primero, la gran división 8 subdividida en servicios financieros (rama 66) e inmobiliarios (rama 67) tiene esta desagregación para 1970, 1980, 1988 y 1993, pero no para 1960 y 1998. Segundo, el Sistema de Cuentas Nacionales sufrió un cambio muy significativo al introducir en 1996 una nueva metodología que recalcula el PIB a partir de 1988, por lo que la información que presenta no es enteramente comparable con la de los años anteriores.

Para resolver este problema, se optó por utilizar una serie del PIB financiero e inmobiliario nacional que homogeniza el viejo Sistema de CN con el nuevo (Garza, 2003: 26-27). Sin embargo, esta

información es de la gran división 8, esto es, que incluye a las ramas 66 y 67, por lo que habría que subdividirla. Adicionalmente, tendría que estimarse la parte correspondiente a la ZMCM.

Para lo primero, se calcularon de 1960 a 2004 los porcentajes de la rama 66, servicios financieros, del total de la gran división 8, según la serie convencional de CN del INEGI, esto es, que no ajusta el nuevo y viejo sistema (cuadro AM3-3).

Para lo segundo, se estimó el PIB financiero correspondiente al Distrito Federal y el Estado de México (cuya suma se consideró equivalente a la ZMCM) respecto al nacional según el sistema de CN por entidad federativa (cuadro AM3-4).

Una vez determinada la participación del PIB financiero para la ZMCM (Distrito Federal y Estado de México), se aplicaron sus porcentajes a la información del PIB financiero nacional ajustado; se obtuvo así el valor equivalente para la ZMCM. Esta base de datos hizo posible analizar, con mayor certidumbre, los niveles de concentración de los servicios financieros en la Ciudad de México.

BANCO DE MÉXICO Y COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS

Con el fin de enriquecer el estudio de la concentración espacial de las finanzas en México, se recopiló información sobre los depósitos bancarios generada por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros (CNBS) y el Banco de México (Banxico).

Los datos de la CNBS se refieren al periodo de 1960 a 1988, y en este último año se deja de publicar su Boletín Estadístico. A partir de 1988 es Banxico el que genera la información, pero con algunas modificaciones. Para homologarla se decidió utilizar sólo la correspondiente a los depósitos (cuenta de cheques, cuenta de ahorro y depósitos a plazo).

De esta manera se creó una serie de 1960 a 2003 sobre la concentración financiera calculada a través de la captación de depósitos de la banca comercial en el Distrito Federal y los municipios conurbados del Estado de México, excluyendo los valores de Toluca y otros municipios no metropolitanos. Se cuenta, así, con una nueva variable para enriquecer el estudio de la concentración financiera en la Ciudad de México.

Cuadro AM3-1
 Distrito Federal: principales características censales del sector
 financiero, 1960-2003
 (porcentajes respecto al total nacional)

<i>Años</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Remuneraciones</i>	<i>PIB</i>
1960	29.2	36.1	40.1	37.9
1970	24.8	43.9	56.2	78.7
1980	22.3	45.4	25.0	91.6
1988	15.4	42.9	55.0	71.1
1993	n.d.	43.5	n.d.	52.4
1998	21.6	43.9	90.5	86.8
2003	13.6	73.1	82.8	87.2

Fuente: Dirección General de Estadística, IV Censo de Servicios, 1961, datos de 1960, Resumen general, México, D.F., 1965; VI Censo de Servicios, 1971, datos de 1970, Instituciones de crédito, organizaciones auxiliares e instituciones de seguros, México, D.F., 1974; INEGI, VIII Censo de Servicios, 1981, datos de 1980, Resumen general, tomo I, Aguascalientes, INEGI, 1988; VIII Censo de Servicios, 1981, Instituciones de crédito, fondos y fideicomisos financieros, datos referentes a 1980, Aguascalientes, 1989; X Censo de Servicios, Servicios Financieros, Censos Económicos 1989, Aguascalientes, 1993; XI Censo de Servicios, Servicios Financieros, Censos Económicos 1994, Aguascalientes, 1995; Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), Censos Económicos 1998; XII Censo de Servicios, Servicios Financieros, Censos Económicos 1999, Aguascalientes, 2000; Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC 5.0), Censos Económicos 2004, INEGI.

Cuadro AM3-2
Distrito Federal: concentración del PIB financiero ajustado con Cuentas Nacionales, 1960-2003
(miles de pesos de 1993)

<i>Periodo</i>	<i>Porcentajes de Cuentas Nacionales^a</i>		<i>PIB financiero nacional censal</i>	<i>PIB censal ajustado^b</i>	<i>Tasas de crecimiento</i>
	<i>Total nacional</i>	<i>Distrito Federal</i>			
1960	100.0	47.4	5 171 030	2 451 999	
1970	100.0	49.3	22 818 085	11 239 699	16.4
1980	100.0	44.1	39 681 554	17 497 762	4.5
1988	100.0	48.9	46 302 228	22 652 429	3.3
1993	100.0	53.8	17 814 784	9 578 119	-15.8
1998	100.0	54.8	38 733 823	21 225 412	17.3
2003 ^c	100.0	55.8	63 214 839	35 273 880	10.7

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1960-1988, México, D.F., 1987; Sistema de Cuentas Nacionales de México, producto interno bruto por entidad federativa, 1993, Aguascalientes, 1996; Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuenta de bienes y servicios, 1988-1999, tomo I, Aguascalientes, 2000; Dirección General de Estadística, IV Censo de Servicios, 1961, datos de 1960, Resumen general, México, D.F., 1965; VI Censo de Servicios, 1971, datos de 1970, Instituciones de crédito, organizaciones auxiliares e instituciones de seguros, México, D.F., 1974; VIII Censo de Servicios, 1981, datos de 1980, Resumen general, tomo I, Aguascalientes, 1988; VIII Censo de Servicios, 1981, Instituciones de crédito, fondos y fideicomisos financieros, datos referentes a 1980, Aguascalientes, 1989; X Censo de Servicios, Servicios Financieros, Censos Económicos 1989, Aguascalientes, 1993; XI Censo de Servicios, Servicios Financieros, Censos Económicos 1994, Aguascalientes, 1995; XII Censo de Servicios, Servicios Financieros, Censos Económicos 1999, Aguascalientes, 2000; Sistema Automatizado de Información Censal (SAIC), Censos Económicos 1998; <http://www.inegi.gob.mx>.

^a De las Cuentas Nacionales por entidad federativa se obtuvo el porcentaje de la rama 66, Servicios financieros y de seguros, para el Distrito Federal y el Estado de México de 1970 a 1993. Este dato no existe para 1960 y 1998, por lo que se extrapola según tasas geométricas.

^b Se calcula aplicando los porcentajes del Distrito Federal de la tercera columna al PIB financiero nacional de los censos económicos de la columna anterior.

^c Cifras preliminares.

Cuadro AM3-3
 Nacional: valor agregado bruto de los servicios financieros
 e inmobiliarios en Cuentas Nacionales, 1960-2004
 (miles de pesos corrientes)^a

<i>Año</i>	<i>Gran división</i>	<i>Rama</i>	<i>Concepto^b</i>	<i>Absolutos</i>	<i>Porcentajes</i>
1960	8		Financieros e inmobiliarios	30 182	100.0
		66	Financieros	4 678	15.5
		67	Inmobiliarios	25 503	84.5
1970	8		Financieros e inmobiliarios	50 210	100.0
		66	Financieros	8 401	16.7
		67	Inmobiliarios	41 808	83.3
1980	8		Financieros e inmobiliarios	336 895	100.0
		66	Financieros	86 160	25.6
		67	Inmobiliarios	250 735	74.4
1982	8		Financieros e inmobiliarios	88 625	100.0
		66	Financieros	18 634	21.0
		67	Inmobiliarios	69 991	79.0
1988	8		Financieros e inmobiliarios	37 099 840	100.0
		66	Financieros	13 267 041	35.8
		67	Inmobiliarios	23 832 799	64.2
1991	8		Financieros e inmobiliarios	118 951 530	100.0
		66	Financieros	32 195 800	27.1
		67	Inmobiliarios	86 755 730	72.9
1993	8		Financieros e inmobiliarios	183 208 124	100.0
		66	Financieros	56 846 111	31.0
		67	Inmobiliarios	126 362 013	69.0
1995	8		Financieros e inmobiliarios	308 361 354	100.0
		66	Financieros	111 580 128	36.2
		67	Inmobiliarios	196 781 226	63.8
1998	8		Financieros e inmobiliarios	481 761 873	100.0
		66	Financieros	102 799 566	21.3
		67	Inmobiliarios	378 962 307	78.7
2000	8		Financieros e inmobiliarios	605 499 192	100.0
		66	Financieros	114 491 013	18.9
		67	Inmobiliarios	491 008 179	81.1

Cuadro AM3-3
(concluye)^a

<i>Año</i>	<i>Gran división</i>	<i>Rama</i>	<i>Concepto^b</i>	<i>Absolutos</i>	<i>Porcentajes</i>
2001	8		Financieros e inmobiliarios	642 115 007	100.0
		66	Financieros	114 087 330	17.8
		67	Inmobiliarios	528 027 677	82.2
2003	8		Financieros e inmobiliarios	824 535 867	100.0
		66	Financieros	208 207 320	25.3
		67	Inmobiliarios	616 328 547	74.7
2004	8		Financieros e inmobiliarios	904 356 225	100.0
		66	Financieros	236 322 580	26.1
		67	Inmobiliarios	668 033 645	73.9

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1960-1985, México, D.F., 1987; Sistema de Cuentas Nacionales de México, tomo IV, Cuenta de producción, Servicios, 1981; Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1979-1981, Resumen general, tomo I, México, D.F., 1983; Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1960-1985, México, D.F., 1987; Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de bienes y servicios, 1988-1999, tomo I, Aguascalientes, 2000; <http://www.inegi.gob.mx>

^a Los datos de 1960 y 1982 están en pesos constantes 1970 = 100.

^b El nombre completo de la Gran división 8 es Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler, de la rama 66 Servicios financieros y de la 67 Actividades inmobiliarias y de alquiler.

Cuadro AM3-4

ZMCM: Participación del Distrito Federal y Estado de México en el PIB financiero nacional en Cuentas Nacionales, 1960-2001 (porcentajes)

<i>Año^a</i>	<i>Distrito Federal</i>	<i>Estado de México</i>	<i>ZMCM</i>
1960	47.4	1.9	49.3
1970	49.3	2.2	51.5
1980	44.1	4.3	48.4
1982	44.4	4.5	48.9
1988	48.9	3.2	52.1
1991	49.5	3.3	52.8
1993	53.8	3.2	56.9
1995	54.2	3.3	57.4
1998	54.8	3.4	58.2
2000	55.2	3.5	58.8
2001	55.4	3.6	59.0
2003	55.8	3.7	59.5
2004	56.0	3.8	59.8

Fuente: Coordinación General de los Servicios Nacionales de Estadística, Geografía e Informática, Sistema de Cuentas Nacionales de México, tomo IV, Cuenta de producción, Servicios, México, D.F., 1981; INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1979-1981, Resumen general, tomo I, México, D.F., 1983; Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1960-1985, México, D.F., 1987; Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de bienes y servicios, 1988-1999, tomo I, Aguascalientes, 2000.

^a Los porcentajes para 1960, 1995, 1998, 2001, 2003 y 2004 se obtuvieron extrapolando la información de 1970-1993, mediante tasa de crecimiento geométrica.

APÉNDICES ESTADÍSTICOS

APÉNDICE ESTADÍSTICO 1

CUADROS DEL CAPÍTULO V

AE-V.1 A AE-V.28

Cuadro AE-V.1
México: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1960

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I. COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR		36 973	179 781	11 484 215	87 928 500	100 369 043	68 316 079	32 052 964
1. Servicios profesionales		18 143	77 466	4 209 977	25 559 567	15 770 183	6 274 131	9 496 052
721 Servicios profesionales a empresas		18 143	77 466	4 209 977	25 559 567	15 770 183	6 274 131	9 496 052
2. Comercio de bienes de capital e intermedios		18 830	102 315	7 274 237	62 368 933	84 598 860	62 041 948	22 556 912
731 Comercio al mayoreo		4 164	25 973	3 110 793	26 012 574	36 283 231	27 163 932	9 119 300
732 Comercio de equipos e insumos industriales		14 666	76 342	4 163 444	36 356 359	48 315 629	34 878 016	13 437 613
II. COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR		345 366	783 526	16 046 898	100 938 000	138 579 666	96 374 380	42 205 286
3. Comercio de bienes de consumo inmediato		183 214	312 436	3 825 603	35 615 501	51 145 315	38 616 562	12 528 753
811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco		177 177	285 499	3 013 771	30 223 027	39 030 441	28 583 826	10 446 615
812 Supermercados		n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
813 Gasolineras y combustibles		6 037	26 937	811 832	5 392 475	12 114 874	10 032 736	2 082 138
4. Servicios de consumo inmediato		72 401	195 545	4 671 975	16 930 471	22 772 702	11 184 265	11 588 437
821 Preparación de alimentos y bebidas		40 708	86 246	1 311 783	2 874 884	6 751 953	4 105 624	2 646 329
822 Aseo y limpieza		19 584	39 774	706 890	1 484 543	2 366 943	639 382	1 727 561
823 Recreación y esparcimiento		5 132	17 070	719 887	1 982 673	3 553 986	1 396 102	2 157 884
824 Difusión e información		2 111	18 148	907 899	4 088 191	4 447 647	2 730 840	1 716 808
825 Hoteles, moteles y posadas		4 866	34 307	1 025 516	6 500 179	5 652 173	2 312 318	3 339 856

5. Comercio de bienes de consumo duradero	60 278	176 496	5 287 471	41 107 054	57 183 472	42 674 348	14 509 124
831 Bienes del hogar y personales	56 845	149 304	3 787 367	29 067 528	38 416 443	28 445 915	9 970 527
832 Tiendas de departamentos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
833 Automotrices y autopartes	3 433	27 192	1 500 104	12 039 525	18 767 030	14 228 433	4 538 597
6. Servicios de consumo duradero	29 473	99 049	2 261 849	7 284 975	7 478 177	3 899 205	3 578 971
841 Reparaciones	17 135	50 933	1 035 931	3 777 572	2 946 286	2 379 233	567 053
842 Educación y cultura privadas	2 522	25 014	769 590	1 465 628	2 196 614	730 255	1 466 359
843 Salud y asistencia social privada	9 816	23 102	456 328	2 041 775	2 335 277	789 717	1 545 560
<i>TOTAL</i>	382 339	963 307	27 531 113	188 866 500	238 948 709	164 690 459	74 258 250

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio (1965), IV Censo Comercial, 1961, México; Secretaría de Industria y Comercio (1965), IV Censo de Servicios, 1961, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en el censo de 1960.

Cuadro AE-V.2
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: principales características
del sector servicios por grupos de actividad, 1960

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	14 501	87 345	6 528 373	46 130 122	55 215 748	40 946 722	14 269 410
1.	Servicios profesionales	6 195	38 109	2 438 304	14 543 246	8 938 690	3 756 582	5 182 107
721	Servicios profesionales a empresas	6 195	38 109	2 438 304	14 543 246	8 938 690	3 756 582	5 182 107
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	8 305	49 236	4 090 069	31 586 876	46 277 058	37 190 139	9 087 303
731	Comercio al mayoreo	1 409	9 063	1 513 186	10 503 691	16 922 055	13 452 687	3 469 369
732	Comercio de equipos e insumos industriales	6 897	40 173	2 576 884	21 083 185	29 355 003	23 737 453	5 617 934
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	105 464	263 153	6 617 631	35 418 527	56 026 983	41 407 034	14 619 950
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	50 409	77 446	1 174 153	6 054 730	15 425 834	11 620 254	3 805 580
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	48 645	69 551	905 070	4 268 051	11 724 629	8 567 611	3 157 018
812	Supermercados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
813	Gasolineras y combustibles	1 764	7 895	269 082	1 786 678	3 701 205	3 052 643	648 562
4.	Servicios de consumo inmediato	19 013	63 028	1 650 442	5 699 558	8 283 619	4 531 573	3 752 046
821	Preparación de alimentos y bebidas	10 409	27 943	526 508	918 500	2 798 570	1 695 237	1 103 333
822	Aseo y limpieza	7 351	17 745	343 278	772 076	1 286 806	443 420	843 386
823	Recreación y esparcimiento	386	4 254	161 008	803 479	1 144 654	381 684	762 971
824	Difusión e información	149	4 488	299 473	1 292 235	1 609 547	1 125 330	484 217
825	Hoteles, moteles y posadas	718	8 598	320 175	1 913 267	1 444 043	885 902	558 141

5. Comercio de bienes de consumo duradero	24 749	77 182	2 610 790	20 039 494	28 212 042	22 999 687	5 212 354
831 Bienes del hogar y personales	23 607	67 657	2 047 914	15 627 755	20 670 502	16 929 965	3 740 537
832 Tiendas de departamentos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
833 Automotrices y autopartes	1 142	9 525	562 876	4 411 739	7 541 540	6 069 722	1 471 817
6. Servicios de consumo duradero	11 293	45 498	1 182 246	3 624 745	4 105 489	2 255 520	1 849 969
841 Reparaciones	7 016	24 147	534 924	2 106 271	1 816 188	1 507 388	308 800
842 Educación y cultura privadas	814	11 519	422 981	706 126	1 358 410	386 917	971 493
843 Salud y asistencia social privada	3 463	9 833	224 342	812 348	930 892	361 215	569 677
<i>TOTAL</i>	<i>119 965</i>	<i>350 498</i>	<i>13 146 005</i>	<i>81 548 649</i>	<i>111 242 732</i>	<i>82 353 755</i>	<i>28 889 360</i>

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio (1965), IV Censo Comercial, 1961, México; Secretaría de Industria y Comercio (1965), IV Censo de Servicios, 1961, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en el censo de 1960.

Cuadro AE-V.3
Distrito Federal: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1960

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	14 313	86 649	6 496 702	45 944 612	54 887 685	40 717 499	14 170 187
1.	Servicios profesionales	6 137	37 922	2 431 610	14 528 118	8 911 762	3 749 162	5 162 600
	721 Servicios profesionales a empresas	6 137	37 922	2 431 610	14 528 118	8 911 762	3 749 162	5 162 600
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	8 176	48 727	4 065 091	31 416 494	45 975 923	36 968 337	9 007 586
	731 Comercio al mayoreo	1 389	8 955	1 504 121	10 447 784	16 788 426	13 350 599	3 437 827
	732 Comercio de equipos e insumos industriales	6 787	39 772	2 560 970	20 968 710	29 187 497	23 617 738	5 569 760
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	102 972	258 181	6 537 102	34 953 877	55 088 816	40 724 895	14 363 921
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	48 872	74 588	1 137 362	5 835 064	14 902 351	11 216 967	3 685 384
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	47 181	67 253	889 398	4 172 205	11 411 932	8 338 806	3 073 126
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	813 Gasolineras y combustibles	1 691	7 335	247 964	1 662 859	3 490 419	2 878 161	612 257
4.	Servicios de consumo inmediato	18 430	61 724	1 633 521	5 626 806	8 150 532	4 462 407	3 688 125
	821 Preparación de alimentos y bebidas	10 010	27 194	520 098	902 935	2 743 606	1 661 143	1 082 464
	822 Aseo y limpieza	7 198	17 341	336 848	754 213	1 268 830	438 938	829 892
	823 Recreación y esparcimiento	367	4 202	160 336	797 333	1 135 029	380 553	754 476
	824 Difusión e información	143	4 416	296 569	1 266 406	1 575 558	1 105 787	469 772
	825 Hoteles, moteles y posadas	712	8 571	319 670	1 905 919	1 427 508	875 987	551 521

5. Comercio de bienes de consumo duradero	24 455	76 644	2 586 486	19 874 660	27 944 021	22 797 478	5 146 542
831 Bienes del hogar y personales	23 321	67 251	2 042 448	15 558 049	20 604 793	16 881 695	3 723 098
832 Tiendas de departamentos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
833 Automotrices y autopartes	1 133	9 394	544 038	4 316 611	7 339 228	5 915 784	1 423 444
6. Servicios de consumo duradero	11 215	45 225	1 179 732	3 617 346	4 091 913	2 248 043	1 843 870
841 Reparaciones	6 984	23 986	533 541	2 102 018	1 807 171	1 500 969	306 202
842 Educación y cultura privadas	809	11 472	422 261	705 195	1 356 658	386 577	970 081
843 Salud y asistencia social privada	3 423	9 767	223 930	810 133	928 084	60 497	567 588
<i>TOTAL</i>	<i>117 285</i>	<i>344 829</i>	<i>13 033 804</i>	<i>80 898 489</i>	<i>109 976 501</i>	<i>81 442 393</i>	<i>28 534 108</i>

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio (1965), IV Censo Comercial, 1961, México; Secretaría de Industria y Comercio (1965), IV Censo de Servicios, 1961, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en el censo de 1960.

Cuadro AE-V.4
Municipios conurbados: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1960

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I. COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR		187	696	31 672	185 510	328 063	229 223	99 223
1. Servicios profesionales		58	187	6 694	15 128	26 928	7 421	19 507
721 Servicios profesionales a empresas		58	187	6 694	15 128	26 928	7 421	19 507
2. Comercio de bienes de capital e intermedios		129	509	24 978	170 382	301 135	221 803	79 716
731 Comercio al mayoreo		20	109	9 065	55 908	133 630	102 088	31 542
732 Comercio de equipos e insumos industriales		110	401	15 913	114 475	167 506	119 715	48 174
II. COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR		2 492	4 973	80 529	464 650	938 167	682 139	256 028
3. Comercio de bienes de consumo inmediato		1 537	2 858	36 790	219 665	523 483	403 287	120 196
811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco		1 464	2 298	15 672	95 846	312 697	228 805	83 892
812 Supermercados		n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
813 Gasolineras y combustibles		73	560	21 118	123 819	210 786	174 482	36 304
4. Servicios de consumo inmediato		583	1 304	16 921	72 752	133 088	69 166	63 922
821 Preparación de alimentos y bebidas		399	749	6 410	15 565	54 963	34 094	20 869
822 Aseo y limpieza		153	404	6 430	17 863	17 976	4 482	13 493
823 Recreación y esparcimiento		19	52	671	6 146	9 625	1 131	8 494
824 Difusión e información		6	72	2 905	25 829	33 989	19 544	14 445
825 Hoteles, moteles y posadas		6	27	505	7 348	16 535	9 915	6 620

5. Comercio de bienes de consumo duradero	294	538	24 304	164 834	268 021	202 209	65 812
831 Bienes del hogar y personales	286	407	5 466	69 706	65 709	48 270	17 439
832 Tiendas de departamentos	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
833 Automotrices y autopartes	9	131	18 838	95 128	202 312	153 939	48 373
6. Servicios de consumo duradero	77	273	2 514	7 399	13 576	7 477	6 099
841 Reparaciones	32	161	1 383	4 253	9 017	6 419	2 598
842 Educación y cultura privadas	5	47	720	931	1 752	340	1 412
843 Salud y asistencia social privada	40	66	411	2 216	2 807	718	2 089
<i>TOTAL</i>	<i>2 680</i>	<i>5 669</i>	<i>112 201</i>	<i>650 160</i>	<i>1 266 231</i>	<i>911 362</i>	<i>355 252</i>

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio (1965), IV Censo Comercial, 1961, México; Secretaría de Industria y Comercio (1965), IV Censo de Servicios, 1961, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en el censo de 1960.

Cuadro AE-V.5
México: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1970

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	65 464	305 254	14 291 994	126 402 877	150 551 391	93 233 047	57 318 343
1.	Servicios profesionales	40 215	158 470	6 687 620	56 723 299	47 548 645	19 484 201	28 064 445
	721 Servicios profesionales a empresas	40 215	158 470	6 687 620	56 723 299	47 548 645	19 484 201	28 064 445
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	25 249	146 784	7 604 374	69 679 578	103 002 745	73 748 847	29 253 898
	731 Comercio al mayoreo	5 313	33 636	2 554 123	24 633 844	44 729 125	32 568 704	12 160 421
	732 Comercio de equipos e insumos industriales	19 936	113 148	5 050 252	45 045 734	58 273 621	41 180 143	17 093 478
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	576 858	1 382 118	24 053 031	157 979 097	256 093 754	168 407 847	91 005 363
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	298 487	519 076	3 515 421	31 084 137	85 649 798	64 804 057	24 165 196
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	290 868	479 902	2 310 032	25 399 755	61 837 501	46 434 598	15 402 903
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 319 455
	813 Gasolineras y combustibles	7 619	39 174	1 205 389	5 684 382	23 812 297	18 369 459	5 442 838
4.	Servicios de consumo inmediato	121 124	356 554	8 475 994	31 039 990	37 227 652	15 271 625	21 956 027
	821 Preparación de alimentos y bebidas	71 524	177 399	2 537 630	4 819 197	14 548 111	7 247 232	7 300 880
	822 Aseo y limpieza	30 692	68 910	852 600	3 237 133	4 073 061	1 108 373	2 964 688
	823 Recreación y esparcimiento	9 623	34 777	891 581	4 719 711	3 838 380	1 512 387	2 325 994
	824 Difusión e información	2 577	20 959	1 390 365	6 216 736	6 198 748	2 509 472	3 689 276
	825 Hoteles, moteles y posadas	6 708	54 509	2 803 818	12 047 213	8 569 352	2 894 162	5 675 191

5. Comercio de bienes de consumo duradero	102 609	340 984	8 972 829	79 590 177	119 143 305	83 977 809	35 165 496
831 Bienes del hogar y personales	88 148	233 295	4 233 796	39 995 904	51 703 825	35 969 941	15 733 884
832 Tiendas de departamentos	7 516	51 950	1 805 435	15 137 680	25 937 758	18 629 168	7 308 590
833 Automotrices y autopartes	6 945	55 740	2 933 597	24 456 593	41 501 722	29 378 699	12 123 023
6. Servicios de consumo duradero	54 637	165 503	3 088 787	16 264 792	14 072 999	4 354 356	9 718 643
841 Reparaciones	33 377	77 991	930 445	3 400 644	5 129 789	1 737 823	3 391 967
842 Educación y cultura privadas	5 016	43 781	1 108 869	4 753 315	4 178 854	1 121 007	3 057 847
843 Salud y asistencia social privada	16 244	43 731	1 049 472	8 110 834	4 764 356	1 495 527	3 268 829
<i>TOTAL</i>	<i>642 322</i>	<i>1 687 372</i>	<i>38 345 024</i>	<i>284 381 974</i>	<i>406 645 145</i>	<i>261 640 895</i>	<i>148 323 706</i>

Fuente: INEGI (1971), VI Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.
n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en el censo de 1970.

Cuadro AE-V.6

Zona Metropolitana de la Ciudad de México: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1970

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	27 292	149 049	8 757 986	73 814 677	88 639 205	54 687 844	33 951 361
1.	Servicios profesionales	16 535	84 485	4 431 300	34 663 259	32 230 265	14 045 501	18 184 764
721	Servicios profesionales a empresas	16 535	84 485	4 431 300	34 663 259	32 230 265	14 045 501	18 184 764
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	10 757	64 563	4 326 686	39 151 418	56 408 939	40 642 342	15 766 597
731	Comercio al mayoreo	2 073	13 335	1 429 379	14 609 423	25 014 414	18 556 752	6 457 662
732	Comercio de equipos e insumos industriales	8 684	51 228	2 897 307	24 541 995	31 394 526	22 085 591	9 308 935
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	171 769	439 658	10 021 663	62 864 172	104 868 001	69 264 511	35 603 125
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	79 990	130 202	1 075 847	11 446 326	27 279 102	21 028 576	6 250 526
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	78 011	118 331	647 526	9 952 962	20 600 674	15 868 793	4 731 881
812	Supermercados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
813	Gasolineras y combustibles	1 980	11 871	428 321	1 493 365	6 678 429	5 159 783	1 518 646
4.	Servicios de consumo inmediato	31 857	110 166	3 231 702	11 809 628	15 509 273	6 500 315	9 008 958
821	Preparación de alimentos y bebidas	18 087	56 054	1 215 617	2 083 409	6 293 360	3 117 977	3 175 383
822	Aseo y limpieza	11 281	27 712	415 805	1 530 374	2 021 977	557 860	1 464 117
823	Recreación y esparcimiento	1 420	8 453	282 107	1 413 950	1 497 159	687 167	809 992
824	Difusión e información	226	6 284	613 352	3 206 591	3 291 291	1 373 907	1 917 384
825	Hoteles, moteles y posadas	843	11 663	704 820	3 575 303	2 405 486	763 405	1 642 081

5. Comercio de bienes de consumo duradero	41 629	137 950	4 218 521	34 414 633	55 350 944	39 389 301	15 961 279
831 Bienes del hogar y personales	35 917	91 040	1 951 940	16 342 950	22 725 606	15 951 993	6 773 613
832 Tiendas de departamentos	3 514	28 452	1 067 862	9 152 766	17 207 045	12 349 773	4 856 907
833 Automotrices y autopartes	2 198	18 458	1 198 720	8 918 916	15 418 294	11 087 536	4 330 758
6. Servicios de consumo duradero	18 293	61 340	1 495 594	5 193 586	6 728 681	2 346 318	4 382 362
841 Reparaciones	11 897	29 886	436 194	1 301 301	2 573 826	973 169	1 600 657
842 Educación y cultura privadas	1 609	15 737	540 683	1 690 477	2 151 225	657 541	1 493 684
843 Salud y asistencia social privada	4 787	15 717	518 717	2 201 808	2 003 630	715 609	1 288 021
<i>TOTAL</i>	<i>199 061</i>	<i>588 707</i>	<i>18 779 650</i>	<i>136 678 850</i>	<i>193 507 205</i>	<i>123 952 354</i>	<i>69 554 486</i>

Fuente: INEGI (1971), VI Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.
n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en el censo de 1970.

Cuadro AE-V.7
Distrito Federal: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1970

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	25 573	141 030	8 339 519	67 868 282	84 261 592	51 934 128	32 327 463
1.	Servicios profesionales	15 938	82 108	4 320 120	31 773 548	31 002 439	13 527 789	17 474 650
721	Servicios profesionales a empresas	15 938	82 108	4 320 120	31 773 548	31 002 439	13 527 789	17 474 650
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	9 635	58 922	4 019 399	36 094 735	53 259 152	38 406 339	14 852 813
731	Comercio al mayoreo	1 987	12 896	1 407 117	14 341 992	24 496 222	18 176 331	6 319 890
732	Comercio de equipos e insumos industriales	7 648	46 026	2 612 282	21 752 742	28 762 931	20 230 008	8 532 923
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	150 596	397 463	9 463 623	58 421 081	95 873 781	62 970 021	32 903 395
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	67 124	108 719	905 666	9 633 412	22 813 469	17 662 527	5 150 942
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	65 455	98 791	548 669	8 444 833	17 069 402	13 222 733	3 846 669
812	Supermercados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
813	Gasolineras y combustibles	1 669	9 928	356 997	1 188 579	5 744 067	4 439 795	1 304 273
4.	Servicios de consumo inmediato	28 225	101 673	3 120 079	11 337 709	14 807 664	6 195 909	8 611 755
821	Preparación de alimentos y bebidas	15 741	50 678	1 154 509	1 978 600	5 870 348	2 910 819	2 959 530
822	Aseo y limpieza	10 168	25 247	391 874	1 392 931	1 879 240	515 741	1 363 499
823	Recreación y esparcimiento	1 276	8 092	273 132	1 278 430	1 439 383	665 222	774 161
824	Difusión e información	216	6 152	603 129	3 173 043	3 241 506	1 351 267	1 890 239
825	Hoteles, moteles y posadas	824	11 504	697 435	3 514 705	2 377 187	752 861	1 624 326

5. Comercio de bienes de consumo duradero	38 002	128 903	3 996 818	32 520 237	51 801 274	36 871 579	14 929 330
831 Bienes del hogar y personales	32 695	85 555	1 893 486	15 728 262	21 908 545	15 384 190	6 524 355
832 Tiendas de departamentos	3 213	26 093	1 013 634	8 563 324	15 789 359	11 327 255	4 461 740
833 Automotrices y autopartes	2 094	17 255	1 089 699	8 228 651	14 103 370	10 160 135	3 943 235
6. Servicios de consumo duradero	17 245	58 168	1 441 060	4 929 723	6 451 373	2 240 005	4 211 368
841 Reparaciones	11 171	27 869	402 899	1 176 431	2 401 240	893 896	1 507 344
842 Educación y cultura privadas	1 487	15 054	524 586	1 578 172	2 073 533	637 676	1 435 857
843 Salud y asistencia social privada	4 587	15 245	513 575	2 175 120	1 976 601	708 432	1 268 168
<i>TOTAL</i>	<i>176 169</i>	<i>538 493</i>	<i>17 803 141</i>	<i>126 289 363</i>	<i>180 135 372</i>	<i>114 904 149</i>	<i>65 230 859</i>

Fuente: INEGI (1971), VI Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.
n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en el censo de 1970.

Cuadro AE-V.8
Municipios conurbados del Estado de México: principales características del sector servicios
por grupos de actividad, 1970

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	1 719	8 019	418 468	5 946 395	4 377 613	2 753 715	1 623 898
1.	Servicios profesionales	597	2 377	111 180	2 889 712	1 227 826	517 712	710 114
721	Servicios profesionales a empresas	597	2 377	111 180	2 889 712	1 227 826	517 712	710 114
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	1 122	5 641	307 287	3 056 683	3 149 787	2 236 003	913 784
731	Comercio al mayoreo	86	439	22 262	267 430	518 192	380 420	137 772
732	Comercio de equipos e insumos industriales	1 036	5 202	285 025	2 789 253	2 631 595	1 855 583	776 012
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	21 173	42 195	558 041	4 443 091	8 994 220	6 294 490	2 699 730
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	12 866	21 483	170 181	1 812 914	4 465 633	3 366 049	1 099 584
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	12 555	19 540	98 857	1 508 129	3 531 272	2 646 060	885 211
812	Supermercados	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
813	Gasolineras y combustibles	311	1 943	71 324	304 786	934 361	719 988	214 373
4.	Servicios de consumo inmediato	3 632	8 493	111 623	471 918	701 609	304 406	397 204
821	Preparación de alimentos y bebidas	2 346	5 376	61 108	104 809	423 012	207 159	215 854
822	Aseo y limpieza	1 113	2 465	23 931	137 444	142 737	42 119	100 618
823	Recreación y esparcimiento	144	361	8 976	135 519	57 776	21 944	35 831
824	Difusión e información	10	132	10 223	33 548	49 785	22 640	27 145

825 Hoteles, moteles y posadas	19	159	7 385	60 598	28 300	10 544	17 755
5. Comercio de bienes de consumo duradero	3 627	9 047	221 703	1 894 395	3 549 670	2 517 722	1 031 948
831 Bienes del hogar y personales	3 222	5 486	58 454	614 688	817 061	567 803	249 258
832 Tiendas de departamentos	301	2 359	54 228	589 442	1 417 685	1 022 518	395 167
833 Automotrices y autopartes	104	1 202	109 021	690 266	1 314 924	927 401	387 523
6. Servicios de consumo duradero	1 048	3 172	54 534	263 863	277 308	106 314	170 994
841 Reparaciones	726	2 017	33 295	124 870	172 586	79 273	93 313
842 Educación y cultura privadas	122	683	16 097	112 305	77 692	19 864	57 828
843 Salud y asistencia social privada	200	472	5 142	26 688	27 029	7 177	19 853
<i>TOTAL</i>	<i>22 892</i>	<i>50 214</i>	<i>976 509</i>	<i>10 389 486</i>	<i>13 371 833</i>	<i>9 048 205</i>	<i>4 323 628</i>

Fuente: INEGI (1971), VI Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.
n.d.: esta información no se encuentra desglosada en este grupo en el censo de 1970.

Cuadro AE-V.9
México: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1980

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	52 119	465 219	39 625 904	155 398 342	455 582 009	340 230 745	115 351 264
1.	Servicios profesionales	21 830	173 688	13 372 210	91 615 179	69 846 425	25 701 666	44 144 759
721	Servicios profesionales a empresas	21 830	173 688	13 372 210	91 615 179	69 846 425	25 701 666	44 144 759
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	30 289	291 531	26 253 694	63 783 162	385 735 584	314 529 079	71 206 505
731	Comercio al mayoreo	12 172	141 273	11 175 016	24 371 091	156 273 265	126 660 548	29 612 717
732	Comercio de equipos e insumos industriales	18 117	150 258	15 078 678	39 412 072	229 462 319	187 868 531	41 593 788
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	786 401	1 987 903	61 965 766	201 432 987	595 655 775	438 356 007	157 299 768
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	353 570	631 699	9 010 115	51 540 679	185 442 885	149 835 399	35 607 486
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	347 809	538 593	2 152 698	25 777 741	83 538 815	62 910 718	20 628 097
812	Supermercados	3 352	72 221	5 504 831	19 971 829	73 840 089	60 613 331	13 226 758
813	Gasolineras y combustibles	2 409	20 885	1 352 586	5 791 109	28 063 981	26 311 350	1 752 631
4.	Servicios de consumo inmediato	145 140	484 323	17 354 240	56 995 355	96 458 782	53 984 466	42 474 316
821	Preparación de alimentos y bebidas	94 074	265 634	6 529 991	10 182 100	36 734 584	23 324 235	13 410 349
822	Aseo y limpieza	32 965	66 590	1 497 997	3 594 810	6 735 821	2 867 403	3 868 418
823	Recreación y esparcimiento	7 179	31 563	1 845 829	7 124 258	17 109 151	11 152 905	5 956 246
824	Difusión e información	3 609	33 852	2 650 629	9 656 212	14 398 889	6 516 377	7 882 513
825	Hoteles, moteles y posadas	7 313	86 684	4 829 795	26 437 974	21 480 337	10 123 546	11 356 790

5. Comercio de bienes de consumo duradero	184 971	534 113	23 562 063	62 628 571	278 186 273	219 696 983	58 489 290
831 Bienes del hogar y personales	171 746	399 074	13 372 872	37 563 643	146 946 917	114 720 691	32 226 226
832 Tiendas de departamentos	1 841	55 199	3 642 907	10 258 090	37 464 583	27 770 879	9 693 704
833 Automotrices y autopartes	11 384	79 840	6 546 283	14 806 838	93 774 773	77 205 413	16 569 360
6. Servicios de consumo duradero	102 720	337 768	12 039 348	30 268 383	35 567 834	14 839 158	20 728 676
841 Reparaciones	67 644	144 111	3 105 808	8 960 690	13 816 437	4 652 921	9 163 516
842 Educación y cultura privadas	6 692	112 376	6 414 749	10 424 655	10 838 961	5 647 723	5 191 238
843 Salud y asistencia social privada	28 384	81 281	2 518 791	10 883 038	10 912 437	4 538 515	6 373 922
<i>TOTAL</i>	<i>838 520</i>	<i>2 453 122</i>	<i>101 591 670</i>	<i>356 831 328</i>	<i>1 051 237 78</i>	<i>778 586 753</i>	<i>272 651 032</i>

Fuente: INEGI (1981), VIII Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.10
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: principales características
del sector servicios por grupos de actividad, 1980

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	18 568	207 819	20 561 574	69 945 366	208 935 046	148 252 294	60 682 752
1.	Servicios profesionales	8 142	93 433	8 413 196	39 557 167	41 376 210	14 108 485	27 267 725
721	Servicios profesionales a empresas	8 142	93 433	8 413 196	39 557 167	41 376 210	14 108 485	27 267 725
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	10 426	114 386	12 148 378	30 388 200	167 558 836	134 143 809	33 415 026
731	Comercio al mayoreo	4 335	52 835	4 561 872	10 201 564	61 666 045	49 658 093	12 007 953
732	Comercio de equipos e insumos industriales	6 091	61 551	7 586 506	20 186 635	105 892 790	84 485 717	21 407 074
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	216 250	604 296	27 501 576	62 405 953	238 856 593	175 734 493	63 122 100
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	82 558	150 445	4 561 613	12 805 394	69 250 599	57 109 606	12 140 993
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	81 881	119 989	723 983	5 811 313	29 374 355	22 759 397	6 614 958
812	Supermercados	297	24 885	3 186 564	5 906 842	31 378 786	26 109 093	5 269 693
813	Gasolineras y combustibles	380	5 571	651 066	1 087 238	8 497 458	8 241 117	256 341
4.	Servicios de consumo inmediato	39 057	151 245	7 360 391	15 778 714	44 188 981	26 152 593	18 036 388
821	Preparación de alimentos y bebidas	23 688	86 513	3 017 408	3 420 207	15 374 651	9 929 933	5 444 717
822	Aseo y limpieza	12 486	28 926	875 738	1 354 920	3 615 392	1 510 332	2 105 060
823	Recreación y esparcimiento	1 523	10 223	1 014 944	1 970 029	12 631 742	8 839 247	3 792 495
824	Difusión e información	574	11 585	1 416 290	4 621 856	8 633 771	3 643 544	4 990 227
825	Hoteles, moteles y posadas	786	13 999	1 036 012	4 411 702	3 933 425	2 229 537	1 703 889

5. Comercio de bienes de consumo duradero	64 543	180 083	10 016 402	23 077 136	109 859 883	85 843 968	24 015 915
831 Bienes del hogar y personales	61 263	129 166	5 497 422	12 876 088	56 329 923	43 592 321	12 737 602
832 Tiendas de departamentos	201	25 337	1 913 946	5 408 101	19 513 494	12 989 800	6 523 694
833 Automotrices y autopartes	3 079	25 580	2 605 034	4 792 947	34 016 466	29 261 847	4 754 619
6. Servicios de consumo duradero	30 092	122 522	5 563 170	10 744 709	15 557 130	6 628 326	8 928 804
841 Reparaciones	19 742	44 872	1 244 043	2 723 989	5 301 035	1 973 294	3 327 741
842 Educación y cultura privadas	2 340	48 281	3 154 635	3 732 112	5 353 417	2 556 810	2 796 608
843 Salud y asistencia social privada	8 010	29 369	1 164 493	4 288 608	4 902 678	2 098 223	2 804 455
<i>TOTAL</i>	<i>234 818</i>	<i>812 115</i>	<i>48 063 150</i>	<i>132 351 319</i>	<i>447 791 639</i>	<i>323 986 787</i>	<i>123 804 851</i>

Fuente: INEGI (1981), VIII Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.11
Distrito Federal: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1980

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	16 361	185 846	18 097 721	62 277 733	177 417 320	123 710 382	53 706 938
1.	Servicios profesionales	7 525	88 260	7 901 246	35 280 101	38 755 344	13 134 416	25 620 928
	721 Servicios profesionales a empresas	7 525	88 260	7 901 246	35 280 101	38 755 344	13 134 416	25 620 928
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	8 836	97 586	10 196 475	26 997 633	138 661 975	110 575 965	28 086 010
	731 Comercio al mayoreo	3 934	46 446	3 882 819	9 270 253	54 536 769	43 884 315	10 652 455
	732 Comercio de equipos e insumos industriales	4 902	51 140	6 313 655	17 727 379	84 125 206	66 691 651	17 433 556
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	170 832	495 594	24 060 278	52 493 107	198 373 811	144 527 355	53 846 456
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	62 201	108 897	3 807 360	9 639 232	47 392 349	39 108 144	8 284 205
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	61 742	87 244	563 859	4 366 762	21 414 006	16 789 106	4 624 900
	812 Supermercados	199	17 962	2 722 974	4 387 891	20 753 962	17 166 007	3 587 955
	813 Gasolineras y combustibles	260	3 691	520 526	884 579	5 224 381	5 153 030	71 351
4.	Servicios de consumo inmediato	31 316	131 597	6 732 929	14 199 601	41 242 239	24 587 324	16 654 915
	821 Preparación de alimentos y bebidas	18 751	73 952	2 608 084	2 760 304	13 572 860	8 795 301	4 777 559
	822 Aseo y limpieza	10 087	24 259	780 915	1 087 983	3 098 263	1 395 508	1 702 755
	823 Recreación y esparcimiento	1 234	8 769	965 598	1 598 141	12 442 004	8 726 424	3 715 581
	824 Difusión e información	535	11 080	1 367 752	4 488 043	8 301 879	3 490 127	4 811 752
	825 Hoteles, moteles y posadas	709	13 537	1 010 579	4 265 129	3 827 232	2 179 964	1 647 268

5. Comercio de bienes de consumo duradero	52 230	152 308	8 831 777	20 559 210	96 054 230	75 025 690	21 028 541
831 Bienes del hogar y personales	49 397	106 929	4 879 769	11 352 308	49 147 686	38 014 349	11 133 337
832 Tiendas de departamentos	179	23 094	1 678 033	4 964 122	17 226 051	11 305 962	5 920 089
833 Automotrices y autopartes	2 654	22 285	2 273 974	4 242 780	29 680 494	25 705 378	3 975 115
6. Servicios de consumo duradero	25 085	102 792	4 688 213	8 095 064	13 684 993	5 806 197	7 878 795
841 Reparaciones	16 045	37 509	1 072 316	2 153 054	4 432 016	1 672 939	2 759 077
842 Educación y cultura privadas	1 913	37 813	2 488 569	2 843 586	4 581 873	2 143 679	2 438 194
843 Salud y asistencia social privada	7 127	27 470	1 127 328	3 098 424	4 671 103	1 989 578	2 681 525
<i>TOTAL</i>	<i>187 193</i>	<i>681 440</i>	<i>42 157 999</i>	<i>114 770 840</i>	<i>375 791 130</i>	<i>268 237 736</i>	<i>107 553 394</i>

Fuente: INEGI (1981), VIII Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.12
Municipios conurbados del Estado de México: principales características
del sector servicios por grupos de actividad, 1980

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	2 207	21 973	2 463 853	7 667 633	31 517 726	24 541 912	6 975 814
1.	Servicios profesionales	617	5 173	511 950	4 277 066	2 620 866	974 068	1 646 797
	721 Servicios profesionales a empresas	617	5 173	511 950	4 277 066	2 620 866	974 068	1 646 797
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	1 590	16 800	1 951 903	3 390 567	28 896 860	23 567 844	5 329 016
	731 Comercio al mayoreo	401	6 389	679 052	931 311	7 129 276	5 773 778	1 355 498
	732 Comercio de equipos e insumos industriales	1 189	10 411	1 272 851	2 459 256	21 767 584	17 794 066	3 973 518
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	45 418	108 702	3 441 298	9 912 846	40 482 782	31 207 139	9 275 644
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	20 357	41 548	754 252	3 166 162	21 858 250	18 001 463	3 856 788
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	20 139	32 745	160 124	1 444 551	7 960 349	5 970 291	1 990 058
	812 Supermercados	98	6 923	463 590	1 518 951	10 624 824	8 943 085	1 681 739
	813 Gasolineras y combustibles	120	1 880	130 539	202 659	3 273 077	3 088 086	184 991
4.	Servicios de consumo inmediato	7 741	19 648	627 463	1 579 114	2 946 742	1 565 269	1 381 473
	821 Preparación de alimentos y bebidas	4 937	12 561	409 324	659 903	1 801 791	1 134 632	667 159
	822 Aseo y limpieza	2 399	4 667	94 823	266 938	517 129	114 824	402 305
	823 Recreación y esparcimiento	289	1 454	49 346	371 888	189 737	112 824	76 914
	824 Difusión e información	39	505	48 538	133 813	331 892	153 417	178 475

825 Hoteles, moteles y posadas	77	462	25 432	146 573	106 193	49 573	56 621
5. Comercio de bienes de consumo duradero	12 313	27 775	1 184 625	2 517 926	13 805 653	10 818 278	2 987 374
831 Bienes del hogar y personales	11 866	22 237	617 653	1 523 780	7 182 237	5 577 971	1 604 265
832 Tiendas de departamentos	22	2 243	235 913	443 979	2 287 444	1 683 838	603 605
833 Automotrices y autopartes	425	3 295	331 060	550 167	4 335 972	3 556 468	779 504
6. Servicios de consumo duradero	5 007	19 730	874 957	2 649 644	1 872 137	822 129	1 050 008
841 Reparaciones	3 697	7 363	171 726	570 935	869 018	300 354	568 664
842 Educación y cultura privadas	427	10 468	666 066	888 526	771 544	413 130	358 414
843 Salud y asistencia social privada	883	1 899	37 165	1 190 184	231 575	108 644	122 930
<i>TOTAL</i>	<i>47 625</i>	<i>130 675</i>	<i>5 905 151</i>	<i>17 580 479</i>	<i>72 000 508</i>	<i>55 749 051</i>	<i>16 251 457</i>

Fuente: INEGI (1981), VIII Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.13
México: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1988

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	98 961	910 421	39 301 928	184 148 749	611 523 644	477 751 490	133 772 154
1.	Servicios profesionales	57 988	476 960	18 617 235	88 914 199	89 446 576	43 832 690	45 613 886
721	Servicios profesionales a empresas	57 988	476 960	18 617 235	88 914 199	89 446 576	43 832 690	45 613 886
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	40 973	433 461	20 684 692	95 234 550	522 077 068	433 918 800	88 158 268
731	Comercio al mayoreo	11 309	160 485	6 945 357	36 071 722	217 399 733	185 788 552	31 611 181
732	Comercio de equipos e insumos industriales	29 664	272 976	13 739 335	59 162 828	304 677 335	248 130 248	56 547 087
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	1 067 825	2 974 531	51 154 076	233 431 127	734 573 072	539 367 955	195 205 117
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	419 366	851 846	8 480 597	58 405 862	270 085 632	211 137 590	58 948 042
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	411 120	681 727	2 915 982	24 946 477	131 698 914	98 291 097	33 407 817
812	Supermercados	5 756	143 525	4 830 226	28 911 713	96 629 799	77 875 424	18 754 375
813	Gasolineras y combustibles	2 490	26 594	734 388	4 547 671	41 756 919	34 971 069	6 785 850
4.	Servicios de consumo inmediato	180 106	691 463	13 899 866	59 655 949	85 948 949	48 911 820	37 037 130
821	Preparación de alimentos y bebidas	117 019	385 092	5 228 727	7 369 193	40 345 347	25 398 336	14 947 011
822	Aseo y limpieza	42 475	85 007	819 574	3 509 267	5 344 588	2 338 096	3 006 492
823	Recreación y esparcimiento	8 321	42 413	1 163 810	8 196 276	5 435 835	3 131 820	2 304 016
824	Difusión e información	4 618	49 036	2 274 530	5 549 737	14 605 722	6 722 393	7 883 329
825	Hoteles, moteles y posadas	7 673	129 915	4 413 225	35 031 475	20 217 457	11 321 175	8 896 282

5. Comercio de bienes de consumo duradero	294 509	884 043	18 840 565	85 294 920	338 462 185	261 396 983	77 065 202
831 Bienes del hogar y personales	272 359	726 633	12 571 911	59 469 338	221 360 394	167 275 369	54 085 025
832 Tiendas de departamentos	808	38 588	1 796 418	7 024 150	21 729 348	16 321 401	5 407 947
833 Automotrices y autopartes	21 342	118 822	4 472 235	18 801 433	95 372 443	77 800 213	17 572 230
6. Servicios de consumo duradero	173 844	547 179	9 933 048	30 074 397	40 076 306	17 921 563	22 154 744
841 Reparaciones	114 039	258 240	2 903 878	9 818 728	18 501 644	9 027 158	9 474 486
842 Educación y cultura privadas	10 936	155 686	5 076 765	9 338 138	11 426 708	4 242 768	7 183 940
843 Salud y asistencia social privada	48 869	133 253	1 952 405	10 917 530	10 147 954	4 651 637	5 496 318
<i>TOTAL</i>	<i>1 166 786</i>	<i>3 884 952</i>	<i>90 456 003</i>	<i>417 579 875</i>	<i>1 346 096 716</i>	<i>1 017 119 445</i>	<i>328 977 271</i>

Fuente: INEGI (1989), X Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.14
ZMCM: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1988

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	27 787	333 816	18 782 127	82 603 322	286 287 831	224 110 587	62 177 244
1.	Servicios profesionales	14 954	179 524	9 300 667	34 390 664	43 045 846	20 862 226	22 183 620
721	Servicios profesionales a empresas	14 954	179 524	9 300 667	34 390 664	43 045 846	20 862 226	22 183 620
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	12 832	154 292	9 481 461	48 212 658	243 241 984	203 248 361	39 993 624
731	Comercio al mayoreo	3 766	40 185	1 963 753	15 954 543	88 612 523	79 383 977	9 228 546
732	Comercio de equipo e insumos industriales	9 066	114 107	7 517 707	32 258 115	154 629 462	123 864 384	30 765 078
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	259 645	762 621	16 804 792	64 087 825	218 502 190	155 172 645	63 329 545
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	92 728	189 564	2 249 337	14 683 842	68 628 784	51 950 363	16 678 421
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	91 695	144 651	601 311	4 208 090	31 249 924	22 718 080	8 531 845
812	Supermercados	728	40 435	1 489 453	9 767 906	28 796 661	22 250 289	6 546 372
813	Gasolineras y combustibles	305	4 478	158 573	707 846	8 582 198	6 981 994	1 600 204
4.	Servicios de consumo inmediato	45 187	181 421	4 467 111	15 780 423	30 780 787	16 884 367	13 896 420
821	Preparación de alimentos y bebidas	28 538	111 332	2 038 313	3 253 249	14 378 234	8 837 375	5 540 859
822	Aseo y limpieza	13 873	30 188	350 156	1 278 521	2 108 653	972 761	1 135 892
823	Recreación y esparcimiento	1 450	9 724	334 864	2 156 076	1 411 429	710 092	701 337
824	Difusión e información	733	16 185	1 129 247	2 584 882	9 809 238	4 494 038	5 315 200
825	Hoteles, moteles y posadas	593	13 992	614 532	6 507 695	3 073 233	1 870 100	1 203 133

5. Comercio de bienes de consumo duradero	80 854	230 193	5 999 412	24 179 876	104 237 271	79 258 837	24 978 434
831 Bienes del hogar y personales	75 608	183 614	3 658 528	14 883 853	63 855 186	47 758 263	16 096 923
832 Tiendas de departamentos	178	17 633	1 003 487	4 084 712	11 841 413	8 738 281	3 103 132
833 Automotrices y autopartes	5 068	28 946	1 337 396	5 211 311	28 540 672	22 762 293	5 778 379
6. Servicios de consumo duradero	40 876	161 443	4 088 932	9 443 683	14 855 349	7 079 079	7 776 270
841 Reparaciones	27 817	66 171	945 562	2 157 049	5 875 892	3 007 255	2 868 637
842 Educación y cultura privadas	3 599	61 723	2 433 887	3 755 275	5 311 624	2 109 431	3 202 193
843 Salud y asistencia social privada	9 460	33 549	709 483	3 531 359	3 667 833	1 962 392	1 705 441
<i>TOTAL</i>	287 432	1 096 437	35 586 919	146 691 146	504 790 021	379 283 232	125 506 789

Fuente: INEGI (1989), X Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.15
Distrito Federal: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1988

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	23 250	285 105	16 072 599	74 962 397	245 736 236	192 651 495	53 084 741
1.	Servicios profesionales	12 764	161 314	8 325 571	31 733 525	39 315 859	19 088 699	20 227 160
	721 Servicios profesionales a empresas	12 764	161 314	8 325 571	31 733 525	39 315 859	19 088 699	20 227 160
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	10 486	123 791	7 747 029	43 228 872	206 420 377	173 562 797	32 857 581
	731 Comercio al mayoreo	3 538	30 662	1 441 965	14 571 059	76 208 876	69 880 514	6 328 362
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	6 948	93 129	6 305 064	28 657 814	130 211 501	103 682 282	26 529 219
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	184 300	586 753	14 226 693	53 738 556	175 306 882	124 036 439	51 270 443
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	61 755	129 697	1 706 228	10 922 422	49 310 990	37 796 039	11 514 951
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	61 016	95 549	472 573	2 852 517	21 740 388	16 068 151	5 672 237
	812 Supermercados	514	30 870	1 117 973	7 601 723	21 707 459	16 935 673	4 771 786
	813 Gasolineras y combustibles	225	3 278	115 681	468 181	5 863 143	4 792 215	1 070 928
4.	Servicios de consumo inmediato	33 021	150 293	4 092 695	14 588 067	27 709 955	15 184 000	12 525 955
	821 Preparación de alimentos y bebidas	21 206	91 560	1 818 942	2 813 857	12 197 634	7 516 215	4 681 419
	822 Aseo y limpieza	9 790	22 651	294 782	1 037 586	1 665 146	802 118	863 027
	823 Recreación y esparcimiento	874	7 486	290 202	1 880 764	1 200 723	611 908	588 815
	824 Difusión e información	618	15 287	1 092 067	2 450 702	9 641 119	4 425 804	5 215 315
	825 Hoteles, moteles y posadas	533	13 309	596 703	6 405 159	3 005 333	1 827 954	1 177 379

5. Comercio de bienes de consumo duradero	59 801	181 374	5 071 535	20 191 889	86 411 915	65 341 542	21 070 374
831 Bienes del hogar y personales	55 779	143 432	3 119 306	12 425 588	53 342 271	39 803 150	13 539 121
832 Tiendas de departamentos	150	14 703	840 326	3 485 696	9 787 921	7 148 695	2 639 226
833 Automotrices y autopartes	3 872	23 239	1 111 904	4 280 605	23 281 724	18 389 697	4 892 027
6. Servicios de consumo duradero	29 723	125 389	3 356 235	8 036 177	11 874 021	5 714 858	6 159 163
841 Reparaciones	19 719	49 114	759 354	1 614 656	4 372 975	2 233 767	2 139 208
842 Educación y cultura privadas	2 455	47 277	1 942 835	3 183 211	4 178 209	1 658 552	2 519 657
843 Salud y asistencia social privada	7 549	28 998	654 046	3 238 310	3 322 837	1 822 539	1 500 298
<i>TOTAL</i>	<i>207 550</i>	<i>871 858</i>	<i>30 299 292</i>	<i>128 700 953</i>	<i>421 043 118</i>	<i>316 687 934</i>	<i>104 355 184</i>

Fuente: INEGI (1989), X Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.16
Municipios conurbados de la Ciudad de México: principales características del sector servicios
por grupos de actividad, 1988

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	4 537	48 711	2 709 528	7 640 925	40 551 594	31 459 092	9 092 503
1.	Servicios profesionales	2 190	18 210	975 096	2 657 139	3 729 987	1 773 527	1 956 460
721	Servicios profesionales a empresas	2 190	18 210	975 096	2 657 139	3 729 987	1 773 527	1 956 460
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	2 346	30 501	1 734 432	4 983 786	36 821 607	29 685 564	7 136 043
731	Comercio al mayoreo	228	9 523	521 788	1 383 484	12 403 647	9 503 463	2 900 184
732	Comercio de equipo e insumos industriales	2 118	20 978	1 212 644	3 600 302	24 417 960	20 182 101	4 235 859
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	75 345	175 868	2 578 099	10 349 269	43 195 309	31 136 207	12 059 102
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	30 973	59 867	543 109	3 761 420	19 317 794	14 154 324	5 163 470
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	30 679	49 102	128 737	1 355 573	9 509 536	6 649 929	2 859 608
812	Supermercados	214	9 565	371 480	2 166 182	7 089 203	5 314 617	1 774 586
813	Gasolineras y combustibles	80	1 200	42 892	239 665	2 719 055	2 189 779	529 276
4.	Servicios de consumo inmediato	12 166	31 128	374 416	1 192 356	3 070 831	1 700 366	1 370 465
821	Preparación de alimentos y bebidas	7 332	19 772	219 371	439 392	2 180 600	1 321 160	859 440
822	Aseo y limpieza	4 083	7 537	55 373	240 936	443 507	170 643	272 865
823	Recreación y esparcimiento	576	2 238	44 662	275 312	210 706	98 184	112 522
824	Difusión e información	115	898	37 181	134 180	168 119	68 234	99 885
825	Hoteles, moteles y posadas	60	683	17 829	102 536	67 899	42 145	25 754

5. Comercio de bienes de consumo duradero	21 053	48 819	927 877	3 987 987	17 825 356	13 917 295	3 908 060
831 Bienes del hogar y personales	19 829	40 182	539 223	2 458 265	10 512 915	7 955 113	2 557 802
832 Tiendas de departamentos	28	2 930	163 162	599 016	2 053 492	1 589 586	463 907
833 Automotrices y autopartes	1 196	5 707	225 492	930 706	5 258 949	4 372 596	886 352
6. Servicios de consumo duradero	11 153	36 054	732 697	1 407 506	2 981 327	1 364 221	1 617 107
841 Reparaciones	8 098	17 057	186 208	542 393	1 502 917	773 489	729 428
842 Educación y cultura privadas	1 144	14 446	491 053	572 064	1 133 415	450 879	682 536
843 Salud y asistencia social privada	1 911	4 551	55 436	293 049	344 995	139 853	205 142
<i>TOTAL</i>	<i>79 882</i>	<i>224 579</i>	<i>5 287 627</i>	<i>17 990 194</i>	<i>83 746 903</i>	<i>62 595 298</i>	<i>21 151 605</i>

Fuente: INEGI (1989), X Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.17
México: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1993

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	188 077	1 544 570	71 335 936	247 461 004	769 529 498	568 465 448	201 064 050
1.	Servicios profesionales	117 532	865 239	40 504 769	203 245 330	178 129 544	83 264 466	94 865 078
721	Servicios profesionales a empresas	117 532	865 239	40 504 769	203 245 330	178 129 544	83 264 466	94 865 078
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	70 545	679 331	30 831 167	44 215 674	591 399 954	485 200 982	106 198 972
731	Comercio al mayoreo	18 567	267 381	11 178 231	16 966 358	231 092 008	190 015 353	41 076 655
732	Comercio de equipo e insumos industriales	51 978	411 950	19 652 936	27 249 316	360 307 946	295 185 629	65 122 317
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	1 723 183	4 465 269	68 269 805	239 615 501	816 197 335	612 438 790	203 758 545
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	683 129	1 319 773	9 558 197	41 430 483	304 918 250	256 882 327	48 035 924
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	671 535	1 101 570	2 880 421	25 513 299	125 642 436	97 091 980	28 550 456
812	Supermercados	8 530	181 282	5 787 141	11 818 806	109 316 190	94 053 065	15 263 126
813	Gasolineras y combustibles	3 064	36 921	890 634	4 098 378	69 959 625	65 737 282	4 222 342
4.	Servicios de consumo inmediato	297 186	1 066 175	19 280 694	99 381 925	106 267 366	57 232 518	49 034 848
821	Preparación de alimentos y bebidas	192 941	640 632	7 493 027	22 676 603	51 062 067	29 821 675	21 240 392
822	Aseo y limpieza	69 160	135 069	1 119 963	5 082 340	6 581 068	2 641 419	3 939 649
823	Recreación y esparcimiento	20 976	70 724	1 679 061	11 401 234	6 816 179	3 611 213	3 204 966
824	Difusión e información	4 245	67 470	4436475	10 692 607	22 946 145	11 127 590	11 818 555
825	Hoteles, moteles y posadas	9 864	152 280	4 552 168	49 529 141	18 861 907	10 030 620	8 831 287

5. Comercio de bienes de consumo duradero	456 330	1 213 769	21 690 584	48 835 694	344 515 966	272 809 666	71 706 300
831 Bienes del hogar y personales	421 744	988 046	13 045 571	33 571 561	218 841 680	168 559 258	50 282 422
832 Tiendas de departamentos	2 479	71 681	2 519 783	6 968 818	28 311 987	21 273 245	7 038 742
833 Automotrices y autopartes	32 107	154 042	6 125 230	8 295 315	97 362 299	82 977 163	14 385 136
6. Servicios de consumo duradero	286 538	865 552	17 740 330	49 967 399	60 495 752	25 514 279	34 981 473
841 Reparaciones	184 576	388 144	3 461 657	12 695 494	21 160 964	10 337 927	10 823 037
842 Educación y cultura privadas	20 938	257 454	11 014 553	19 434 236	23 644 484	8 069 073	15 575 411
843 Salud y asistencia social privada	81 024	219 954	3 264 119	17 837 670	15 690 304	7 107 279	8 583 024
<i>TOTAL</i>	<i>1 911 260</i>	<i>6 009 839</i>	<i>139 605 741</i>	<i>487 076 505</i>	<i>1 585 726 833</i>	<i>1 180 904 238</i>	<i>404 822 595</i>

Fuente: INEGI (1994), XI Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.18
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: principales características
del sector servicios por grupos de actividad, 1993

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	45 309	561 477	35 355 647	92 789 295	353 286 735	257 007 316	96 279 419
1.	Servicios profesionales	27 243	333 486	22 232 263	76 762 315	97 750 225	47 942 672	49 807 552
	721 Servicios profesionales a empresas	27 243	333 486	22 232 263	76 762 315	97 750 225	47 942 672	49 807 552
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	18 066	227 991	13 123 383	16 026 980	255 536 511	209 064 644	46 471 867
	731 Comercio al mayoreo	3 964	64 063	2 967 361	4 653 786	73 358 817	60 380 990	12 977 827
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	14 102	163 928	10 156 022	11 373 195	182 177 693	148 683 654	33 494 039
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	385 242	1 114 251	24 494 031	56 177 171	262 939 924	191 702 648	71 237 276
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	130 143	262 498	2 733 140	7 712 030	80 485 508	67 086 862	13 398 647
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	128 648	207 680	574 385	5 151 098	29 823 297	22 351 627	7 471 670
	812 Supermercados	1 105	48 654	2 008 818	2 113 053	35 588 680	30 345 850	5 242 830
	813 Gasolineras y combustibles	390	6 164	149 937	447 879	15 073 531	14 389 384	684 146
4.	Servicios de consumo inmediato	71 052	284 238	7 210 094	20 850 791	43 731 296	22 712 964	21 018 332
	821 Preparación de alimentos y bebidas	44 589	180 408	2 773 450	6 061 052	18 717 718	10 612 724	8 104 994
	822 Aseo y limpieza	21 174	44 436	499 592	1 719 395	2 781 357	1 105 759	1 675 598
	823 Recreación y esparcimiento	3 792	18 255	535 171	3 150 101	2 753 004	1 644 116	1 108 888
	824 Difusión e información	802	26 573	2859299	5 090 003	16 133 114	7 678 797	8 454 316
	825 Hoteles, moteles y posadas	695	14 566	542 582	4 830 240	3 346 103	1 671 568	1 674 535

5. Comercio de bienes de consumo duradero	121 874	327 971	7 409 170	13 881 552	114 281 685	91 005 038	23 276 646
831 Bienes del hogar y personales	114 192	255 290	4 042 870	7 668 754	68 140 856	52 417 030	15 723 826
832 Tiendas de departamentos	462	34 153	1 349 060	4 216 072	14 248 282	10 823 862	3 424 420
833 Automotrices y autopartes	7 220	38 528	2 017 239	1 996 727	31 892 547	27 764 146	4 128 400
6. Servicios de consumo duradero	62 173	239 544	7 141 628	13 732 798	24 441 435	10 897 784	13 543 651
841 Reparaciones	38 831	88 164	1 082 640	2 768 042	7 619 932	4 090 214	3 529 717
842 Educación y cultura privadas	6 996	95 300	4 816 531	5 341 467	10 858 167	3 812 361	7 045 806
843 Salud y asistencia social privada	16 346	56 080	1 242 456	5 623 288	5 963 336	2 995 209	2 968 128
<i>TOTAL</i>	<i>430 551</i>	<i>1 675 728</i>	<i>59 849 678</i>	<i>148 966 466</i>	<i>616 226 659</i>	<i>448 709 964</i>	<i>167 516 695</i>

Fuente: INEGI (1994), XI Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.19
Distrito Federal: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1993

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	35 589	469 481	30 700 965	80 248 870	296 593 180	213 856 212	82 736 968
1.	Servicios profesionales	21 478	292 965	20 499 124	68 284 029	90 599 521	44 773 263	45 826 258
721	Servicios profesionales a empresas	21 478	292 965	20 499 124	68 284 029	90 599 521	44 773 263	45 826 258
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	14 111	176 516	10 201 841	11 964 841	205 993 659	169 082 949	36 910 711
731	Comercio al mayoreo	3 297	45 449	1 929 318	3 433 981	56 586 860	47 149 438	9 437 423
732	Comercio de equipo e insumos industriales	10 814	131 067	8 272 523	8 530 860	149 406 799	121 933 511	27 473 288
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	241 010	784 830	20 233 032	44 757 870	203 563 924	146 515 765	57 048 159
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	73 899	155 360	1 975 534	5 054 964	54 001 468	44 995 412	9 006 056
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	72 911	116 842	415 602	3 232 865	18 817 373	14 082 780	4 734 593
812	Supermercados	754	34 065	1 451 995	1 586 548	25 289 338	21 410 325	3 879 013
813	Gasolineras y combustibles	234	4 453	107 937	235 551	9 894 757	9 502 306	392 451
4.	Servicios de consumo inmediato	47 006	221 564	6 562 084	17 860 183	39 109 064	20 208 376	18 900 688
821	Preparación de alimentos y bebidas	30 708	139 526	2 391 555	4 504 561	15 662 582	8 857 038	6 805 544
822	Aseo y limpieza	13 161	30 298	400 229	1 303 721	2 110 864	831 107	1 279 758
823	Recreación y esparcimiento	1 842	12 865	433 115	2 454 307	2 298 806	1 421 003	877 804
824	Difusión e información	690	25 719	282 544	4 972 162	15 843 044	7 522 630	8 320 413
825	Hoteles, moteles y posadas	605	13 156	511 738	4 625 433	3 193 768	1 576 599	1 617 169

5. Comercio de bienes de consumo duradero	79 991	235 979	6 012 003	10 729 156	90 636 231	72 183 154	18 453 077
831 Bienes del hogar y personales	74 786	177 321	3 276 558	5 541 886	54 121 860	41 800 894	12 320 966
832 Tiendas de departamentos	349	30 032	1 168 378	3 652 808	12 300 888	9 344 887	2 956 001
833 Automotrices y autopartes	4 856	28 626	1 567 067	1 534 462	24 213 483	21 037 373	3 176 110
6. Servicios de consumo duradero	40 114	171 927	5 683 411	11 113 567	19 817 161	9 128 823	10 688 338
841 Reparaciones	23 942	58 829	862 930	2 039 967	6 097 888	3 383 704	2 714 184
842 Educación y cultura privadas	4 102	68 550	3 701 612	3 969 054	8 404 225	3 006 594	5 397 632
843 Salud y asistencia social privada	12 070	44 548	1 118 869	5 104 547	5 315 047	2 738 525	2 576 522
<i>TOTAL</i>	<i>276 599</i>	<i>1 254 311</i>	<i>50 933 996</i>	<i>125 006 740</i>	<i>500 157 105</i>	<i>360 371 977</i>	<i>139 785 128</i>

Fuente: INEGI (1994), XI Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.20
Municipios conurbados de la Ciudad de México: principales características
del sector servicios por grupos de actividad, 1993

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	9 720	91 996	4 654 682	12 540 425	56 693 555	43 151 104	13 542 450
1.	Servicios profesionales	5 765	40 521	1 733 140	8 478 286	7 150 704	3 169 409	3 981 294
721	Servicios profesionales a empresas	5 765	40 521	1 733 140	8 478 286	7 150 704	3 169 409	3 981 294
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	3 955	51 475	2 921 542	4 062 139	49 542 851	39 981 695	9 561 156
731	Comercio al mayoreo	667	18 614	1 038 043	1 219 805	16 771 957	13 231 552	3 540 405
732	Comercio de equipo e insumos industriales	3 288	32 861	1 883 500	2 842 335	32 770 894	26 750 143	6 020 751
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	144 232	329 421	4 260 999	11 419 301	59 375 999	45 186 883	14 189 116
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	56 244	107 138	757 606	2 657 066	26 484 040	22 091 450	4 392 590
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	55 737	90 838	158 783	1 918 233	11 005 924	8 268 847	2 737 077
812	Supermercados	351	14 589	556 823	526 505	10 299 342	8 935 525	1 363 817
813	Gasolineras y combustibles	156	1 711	42 000	212 328	5 178 774	4 887 078	291 695
4.	Servicios de consumo inmediato	24 046	62 674	648 010	2 990 609	4 622 231	2 504 588	2 117 644
821	Preparación de alimentos y bebidas	13 881	40 882	381 895	1 556 492	3 055 136	1 755 686	1 299 450
822	Aseo y limpieza	8 013	14 138	99 362	415 674	670 493	274 653	395 840
823	Recreación y esparcimiento	1 950	5 390	102 056	695 794	454 198	223 113	231 085
824	Difusión e información	112	854	33853	117 842	290 070	156 167	133 903
825	Hoteles, moteles y posadas	90	1 410	30 844	204 808	152 335	94 969	57 366

5. Comercio de bienes de consumo duradero	41 883	91 992	1 397 166	3 152 396	23 645 454	18 821 885	4 823 570
831 Bienes del hogar y personales	39 406	77 969	766 312	2 126 868	14 018 996	10 616 136	3 402 860
832 Tiendas de departamentos	113	4 121	180 683	563 263	1 947 395	1 478 975	468 419
833 Automotrices y autopartes	2 364	9 902	450 172	462 265	7 679 064	6 726 773	952 290
6. Servicios de consumo duradero	22 059	67 617	1 458 217	2 619 231	4 624 274	1 768 961	2 855 313
841 Reparaciones	14 889	29 335	219 711	728 075	1 522 043	706 510	815 533
842 Educación y cultura privadas	2 894	26 750	1 114 919	1 372 413	2 453 942	805 767	1 648 175
843 Salud y asistencia social privada	4 276	11 532	123 587	518 742	648 289	256 684	391 605
<i>TOTAL</i>	<i>153 952</i>	<i>421 417</i>	<i>8 915 681</i>	<i>23 959 726</i>	<i>116 069 554</i>	<i>88 337 987</i>	<i>27 731 567</i>

Fuente: INEGI (1994), XI Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.21
México: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1998

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	284 388	2 370 864	74 541 838	193 774 811	393 928 217	152 064 000	241 864 217
1.	Servicios profesionales	171 887	1 499 650	47 889 711	144 431 989	216 382 191	96 517 335	119 864 855
721	Servicios profesionales a empresas	171 887	1 499 650	47 889 711	144 431 989	216 382 191	96 517 335	119 864 855
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	112 501	871 214	26 652 127	49 342 822	177 546 027	55 546 665	121 999 362
731	Comercio al mayoreo	26 885	334 390	10 371 649	16 838 516	58 938 365	19 475 465	39 462 900
732	Comercio de equipo e insumos industriales	85 616	536 824	16 280 477	32 504 306	118 607 661	36 071 199	82 536 462
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	2 097 860	5 334 605	66 059 427	265 079 691	365 648 422	163 012 273	202 636 148
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	775 931	1 518 667	9 662 099	42 052 511	72 248 863	19 085 663	53 163 201
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	747 373	1 183 749	2 373 250	19 166 071	32 514 557	6 347 757	26 166 800
812	Supermercados	24 378	278 402	6 256 185	16 648 445	31 287 964	10 521 567	20 766 396
813	Gasolineras y combustibles	4 180	56 516	1 032 665	6 237 995	8 446 343	2 216 338	6 230 005
4.	Servicios de consumo inmediato	382 194	1 263 133	20 777 583	113 994 076	122 839 193	78 262 147	44 577 045
821	Preparación de alimentos y bebidas	234 872	763 954	6 138 348	19 519 168	45 847 826	29 767 413	16 080 412
822	Aseo y limpieza	101 759	173 288	1 112 172	4 482 752	6 398 303	3 485 244	2 913 058
823	Recreación y esparcimiento	26 406	83 243	1 573 877	13 612 299	7 358 328	4 181 389	3 176 939
824	Difusión e información	7 275	64 230	8 169 609	28 387 487	41 261 029	28 318 967	12 942 062
825	Hoteles, moteles y posadas	11 882	178 418	3 783 576	47 992 370	21 973 707	12 509 133	9 464 574

5. Comercio de bienes de consumo duradero	555 244	1 394 988	16 737 157	45 800 914	104 369 977	32 567 647	71 802 330
831 Bienes del hogar y personales	512 953	1 151 424	10 917 647	29 226 412	71 903 628	21 244 625	50 659 002
832 Tiendas de departamentos	2 881	75 755	2 009 695	7 828 774	8 736 383	3 213 597	5 522 786
833 Automotrices y autopartes	39 410	167 809	3 809 815	8 745 728	23 729 967	8 109 425	15 620 542
6. Servicios de consumo duradero	384 491	1 157 817	18 882 587	63 232 190	66 190 389	33 096 817	33 093 572
841 Reparaciones	238 332	477 809	5 628 112	22 624 508	28 130 953	16 015 841	12 115 112
842 Educación y cultura privadas	30 037	359 533	10 008 840	19 264 730	21 969 463	8 713 217	13 256 246
843 Salud y asistencia social privada	116 122	320 475	3 245 636	21 342 953	16 089 974	8 367 760	7 722 214
<i>TOTAL</i>	<i>2 382 248</i>	<i>7 705 469</i>	<i>140 601 264</i>	<i>458 854 502</i>	<i>759 576 639</i>	<i>315 076 273</i>	<i>444 500 366</i>

Fuente: INEGI (1999), XII Censo Comercial y XII Censo de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.22
Zona Metropolitana de la Ciudad de México: principales características
del sector servicios por grupos de actividad, 1998

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	63 426	780 810	34 998 659	76 703 838	185 601 589	77 032 604	108 568 985
1.	Servicios profesionales	38 177	530 979	24 231 928	58 453 992	113 402 651	52 606 046	60 796 605
721	Servicios profesionales a empresas	38 177	530 979	24 231 928	58 453 992	113 402 651	52 606 046	60 796 605
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	25 249	249 831	10 766 731	18 249 846	72 198 938	24 426 558	47 772 380
731	Comercio al mayoreo	6 008	72 654	2 587 688	4 397 775	16 157 583	5 896 941	10 260 642
732	Comercio de equipo e insumos industriales	19 241	177 177	8 179 043	13 852 070	56 041 355	18 529 617	37 511 738
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	462 094	1 262 018	24 427 362	80 691 888	123 039 181	63 471 839	59 567 342
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	154 811	305 294	2 506 632	10 504 975	15 946 547	4 942 228	11 004 319
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	151 163	236 209	489 703	4 187 437	7 807 210	1 292 061	6 515 149
812	Supermercados	3 225	60 418	1 841 366	5 449 499	6 627 924	3 195 523	3 432 401
813	Gasolineras y combustibles	423	8 667	175 564	868 039	1 511 414	454 644	1 056 769
4.	Servicios de consumo inmediato	84 337	304 473	9 385 855	32 795 257	49 516 735	34 207 133	15 309 602
821	Preparación de alimentos y bebidas	48 937	194 049	2 095 537	6 532 092	13 540 089	8 949 058	4 591 031
822	Aseo y limpieza	28 163	50 226	366 372	1 409 945	2 301 024	1 383 942	917 082
823	Recreación y esparcimiento	5 552	21 362	432 856	3 605 052	2 944 916	1 651 540	1 293 376
824	Difusión e información	855	20 529	5 946 245	12 923 133	27 764 500	20 648 052	7 116 448
825	Hoteles, moteles y posadas	830	18 307	544 846	8 325 036	2 966 205	1 574 540	1 391 664

5. Comercio de bienes de consumo duradero	138 261	352 449	5 489 292	14 497 152	34 246 527	12 119 685	22 126 842
831 Bienes del hogar y personales	129 109	280 239	3 290 955	7 632 133	22 572 596	7 306 241	15 266 355
832 Tiendas de departamentos	400	32 474	1 051 874	4 366 867	4 212 597	1 615 325	2 597 272
833 Automotrices y autopartes	8 752	39 736	1 146 462	2 498 152	7 461 334	3 198 119	4 263 215
6. Servicios de consumo duradero	84 685	299 802	7 045 583	22 894 503	23 329 371	12 202 792	11 126 579
841 Reparaciones	50 941	105 188	1 621 798	6 715 158	7 556 591	4 989 189	2 567 402
842 Educación y cultura privadas	10 402	119 090	4 135 687	7 381 773	9 298 997	3 918 102	5 380 896
843 Salud y asistencia social privada	23 342	75 524	1 288 098	8 797 572	6 473 783	3 295 501	3 178 281
<i>TOTAL</i>	<i>525 520</i>	<i>2 042 828</i>	<i>59 426 021</i>	<i>157 395 726</i>	<i>308 640 770</i>	<i>140 504 443</i>	<i>168 136 327</i>

Fuente: INEGI (1999), XII Censo Comercial y XII Censo de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-5.23
Distrito Federal: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1998

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	45 626	638 207	29 965 540	62 169 928	159 861 814	67 996 857	91 864 957
1.	Servicios profesionales	28 395	458 594	22 071 759	49 308 120	105 288 998	48 987 794	56 301 204
	721 Servicios profesionales a empresas	28 395	458 594	22 071 759	49 308 120	105 288 998	48 987 794	56 301 204
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	17 231	179 613	7 893 781	12 861 808	54 572 816	19 009 063	35 563 753
	731 Comercio al mayoreo	4 986	49 543	1 651 339	3 272 501	11 833 732	4 554 444	7 279 288
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	12 245	130 070	6 242 442	9 589 307	42 739 083	14 454 618	28 284 465
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	262 339	841 168	20 807 829	64 502 209	99 474 609	54 183 536	45 291 074
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	79 270	167 298	1 780 373	7 173 938	9 973 068	3 259 761	6 713 307
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	76 910	120 424	334 302	2 449 804	4 519 623	814 692	3 704 931
	812 Supermercados	2 104	41 549	1 334 699	4 205 406	4 579 175	2 175 603	2 403 572
	813 Gasolineras y combustibles	256	5 325	111 373	518 727	874 270	269 466	604 804
4.	Servicios de consumo inmediato	50 148	225 983	8 801 120	29 347 470	44 493 878	31 348 351	13 145 527
	821 Preparación de alimentos y bebidas	30 580	145 383	1 814 341	5 519 703	10 844 809	7 249 709	3 595 100
	822 Aseo y limpieza	15 724	31 802	292 856	1 018 042	1 795 584	1 131 514	664 070
	823 Recreación y esparcimiento	2 499	13 459	336 817	2 582 661	2 214 780	1 364 565	850 215
	824 Difusión e información	666	19 335	5 845 304	12 462 371	26 869 498	20 126 263	6 743 235
	825 Hoteles, moteles y posadas	679	16 004	511 802	7 764 693	2 769 207	1 476 300	1 292 907

5. Comercio de bienes de consumo duradero	83 498	242 962	4 496 484	11 080 517	26 999 684	9 979 093	17 020 591
831 Bienes del hogar y personales	77 627	186 948	2 682 799	5 460 090	17 646 171	5 843 212	11 802 958
832 Tiendas de departamentos	344	27 902	935 238	3 702 348	3 700 617	1 420 170	2 280 446
833 Automotrices y autopartes	5 527	28 112	878 447	1 918 079	5 652 897	2 715 710	2 937 186
6. Servicios de consumo duradero	49 423	204 925	5 729 852	16 900 285	18 007 979	9 596 330	8 411 648
841 Reparaciones	28 576	64 605	1 324 712	5 356 884	5 134 543	3 651 504	1 483 039
842 Educación y cultura privadas	5 456	83 685	3 244 542	5 461 106	7 121 822	3 044 501	4 077 321
843 Salud y asistencia social privada	15 391	56 635	1 160 597	6 082 294	5 751 614	2 900 326	2 851 289
<i>TOTAL</i>	<i>307 965</i>	<i>1 479 375</i>	<i>50 773 369</i>	<i>126 672 137</i>	<i>259 336 423</i>	<i>122 180 392</i>	<i>137 156 031</i>

Fuente: INEGI (1999), XII Censo Comercial y XII Censo de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.24
Municipios conurbados: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 1998

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	17 800	142 603	5 033 119	14 533 909	25 739 775	9 035 748	16 704 028
1.	Servicios profesionales	9 782	72 385	2 160 169	9 145 872	8 113 653	3 618 252	4 495 401
	721 Servicios profesionales a empresas	9 782	72 385	2 160 169	9 145 872	8 113 653	3 618 252	4 495 401
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	8 018	70 218	2 872 950	5 388 037	17 626 123	5 417 496	12 208 627
	731 Comercio al mayoreo	1 022	23 111	936 349	1 125 274	4 323 851	1 342 497	2 981 354
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	6 996	47 107	1 936 602	4 262 763	13 302 272	4 074 999	9 227 273
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	199 755	420 850	3 619 533	16 189 679	23 564 571	9 288 303	14 276 268
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	75 541	137 996	726 259	3 331 038	5 973 479	1 682 467	4 291 012
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	74 253	115 785	155 401	1 737 633	3 287 587	477 369	2 810 218
	812 Supermercados	1 121	18 869	506 667	1 244 093	2 048 749	1 019 920	1 028 829
	813 Gasolineras y combustibles	167	3 342	64 191	349 311	637 143	185 178	451 965
4.	Servicios de consumo inmediato	34 189	78 490	584 735	3 447 787	5 022 857	2 858 782	2 164 075
	821 Preparación de alimentos y bebidas	18 357	48 666	281 196	1 012 389	2 695 281	1 699 350	995 931
	822 Aseo y limpieza	12 439	18 424	73 516	391 902	505 440	252 429	253 012
	823 Recreación y esparcimiento	3 053	7 903	96 039	1 022 391	730 136	286 974	443 162
	824 Difusión e información	189	1 194	100 941	460 762	895 002	521 789	373 214
	825 Hoteles, moteles y posadas	151	2 303	33 044	560 343	196 997	98 240	98 757

5. Comercio de bienes de consumo duradero	54 763	109 487	992 807	3 416 636	7 246 843	2 140 592	5 106 251
831 Bienes del hogar y personales	51 482	93 291	608 156	2 172 043	4 926 426	1 463 029	3 463 397
832 Tiendas de departamentos	56	4 572	116 636	664 520	511 981	195 155	316 826
833 Automotrices y autopartes	3 225	11 624	268 016	580 073	1 808 437	482 409	1 326 028
6. Servicios de consumo duradero	35 262	94 877	1 315 732	5 994 219	5 321 392	2 606 462	2 714 930
841 Reparaciones	22 365	40 583	297 086	1 358 274	2 422 048	1 337 685	1 084 363
842 Educación y cultura privadas	4 946	35 405	891 144	1 920 667	2 177 176	873 601	1 303 575
843 Salud y asistencia social privada	7 951	18 889	127 501	2 715 278	722 168	395 176	326 993
<i>TOTAL</i>	<i>217 555</i>	<i>563 453</i>	<i>8 652 652</i>	<i>30 723 589</i>	<i>49 304 347</i>	<i>18 324 051</i>	<i>30 980 296</i>

Fuente: INEGI (1999), XII Censo Comercial y XII Censo de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.25
México: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 2003

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	261 223	2 811 505	71 650 924	179 110 807	442 812 535	157 375 851	285 436 684
1.	Servicios profesionales	174 474	1 856 804	49 118 855	129 965 450	265 716 461	104 888 670	160 827 791
721	Servicios profesionales a empresas	174 474	1 856 804	49 118 855	129 965 450	265 716 461	104 888 670	160 827 791
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	86 749	954 701	22 532 069	49 145 357	177 096 073	52 487 181	124 608 893
731	Comercio al mayoreo	19 367	400 990	11 277 863	20 317 969	75 582 281	22 271 382	53 310 899
732	Comercio de equipo e insumos industriales	67 382	553 711	11 254 206	28 827 388	101 513 792	30 215 799	71 297 993
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	2 329 490	7 148 930	66 278 914	258 292 051	429 011 133	166 793 107	262 218 026
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	825 641	2 039 076	12 447 983	55 805 531	93 424 092	26 898 465	66 525 627
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	791 164	1 466 700	3 299 341	24 504 804	39 645 534	8 044 986	31 600 549
812	Supermercados	20 785	404 995	6 391 557	20 481 745	35 376 607	13 608 532	21 768 075
813	Gasolineras y combustibles	13 692	167 381	2 757 085	10 818 982	18 401 951	5 244 947	13 157 004
4.	Servicios de consumo inmediato	445 570	1 676 527	13 575 985	89 884 497	124 710 302	69 406 399	55 303 903
821	Preparación de alimentos y bebidas	264 459	975 798	6 449 270	17 452 353	54 873 321	34 191 109	20 682 212
822	Aseo y limpieza	132 972	253 421	1 434 409	6 954 491	10 278 174	5 109 105	5 169 070
823	Recreación y esparcimiento	31 079	132 113	1 449 533	10 707 166	9 761 478	5 067 596	4 693 882
824	Difusión e información	4 083	72 731	1 253 795	14 692 093	25 846 744	12 236 409	13 610 335
825	Hoteles, moteles y posadas	12 977	242 464	2 988 979	40 078 394	23 950 584	12 802 180	11 148 404

5. Comercio de bienes de consumo duradero	687 799	2 035 216	19 095 298	56 034 051	128 499 898	38 495 172	90 004 725
831 Bienes del hogar y personales	638 666	1 648 227	12 369 340	35 485 089	86 064 114	25 178 093	60 886 021
832 Tiendas de departamentos	1 273	126 944	2 341 400	10 218 600	12 678 389	4 639 646	8 038 743
833 Automotrices y autopartes	47 860	260 045	4 384 558	10 330 361	29 757 395	8 677 433	21 079 962
6. Servicios de consumo duradero	370 480	1 398 111	21 159 649	56 567 972	82 376 840	31 993 070	50 383 770
841 Reparaciones	234 410	512 233	3 431 186	12 282 692	21 747 016	10 495 756	11 251 260
842 Educación y cultura privadas	33 873	554 935	14 154 869	26 087 931	38 296 113	10 357 433	27 938 681
843 Salud y asistencia social privada	102 197	330 943	3 573 594	18 197 349	22 333 711	11 139 882	11 193 829
<i>TOTAL</i>	<i>2 590 713</i>	<i>9 960 435</i>	<i>137 929 838</i>	<i>437 402 858</i>	<i>871 823 667</i>	<i>324 168 958</i>	<i>547 654 710</i>

Fuente: INEGI (2004), XIII Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.26
ZMCM: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 2003

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	48 315	922 051	29 735 469	59 178 605	188 255 795	69 517 414	118 738 382
1.	Servicios profesionales	31 847	675 257	23 079 436	46 942 803	128 744 798	50 535 540	78 209 258
721	Servicios profesionales a empresas	31 847	675 257	23 079 436	46 942 803	128 744 798	50 535 540	78 209 258
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	16 468	246 794	6 656 033	12 235 802	59 510 998	18 981 874	40 529 124
731	Comercio al mayoreo	3 518	72 800	2 269 732	3 847 847	16 823 079	5 593 556	11 229 523
732	Comercio de equipos industriales	12 950	173 994	4 386 301	8 387 955	42 687 918	13 388 318	29 299 601
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	496 172	1 662 728	18 918 152	65 355 187	130 162 911	53 448 307	76 714 604
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	160 654	395 549	2 748 217	12 071 123	21 462 965	6 529 925	14 933 041
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	157 341	283 915	601 965	4 714 806	8 710 344	1 557 533	7 152 811
812	Supermercados	1 384	86 641	1 730 968	5 815 359	9 453 350	4 086 118	5 367 232
813	Gasolineras y combustibles	1 929	24 993	415 285	1 540 958	3 299 271	886 274	2 412 997
4.	Servicios de consumo inmediato	97 199	411 668	3 742 663	21 655 883	43 512 906	22 715 235	20 797 671
821	Preparación de alimentos y bebidas	56 507	250 014	1 874 276	4 762 280	15 879 294	10 050 108	5 829 186
822	Aseo y limpieza	33 353	71 758	472 594	1 688 751	3 102 995	1 504 867	1 598 128
823	Recreación y esparcimiento	6 063	30 381	398 604	2 675 054	2 981 544	1 711 990	1 269 554
824	Difusión e información	492	32 441	696 883	8 437 433	18 074 935	7 608 358	10 466 577
825	Hoteles, moteles y posadas	784	27 074	300 306	4 092 365	3 474 138	1 839 913	1 634 226

5. Comercio de bienes de consumo duradero	160 766	491 404	5 174 778	14 770 893	36 807 072	12 946 377	23 860 695
831 Bienes del hogar y personales	150 621	387 944	3 182 559	7 855 351	24 044 824	8 035 493	16 009 330
832 Tiendas de departamentos	207	43 195	865 743	4 538 569	4 887 759	2 351 098	2 536 661
833 Automotrices y autopartes	9 938	60 265	1 126 475	2 376 974	7 874 490	2 559 785	5 314 704
6. Servicios de consumo duradero	77 553	364 107	7 252 495	16 857 287	28 379 968	11 256 770	17 123 197
841 Reparaciones	49 109	113 463	849 129	2 800 941	6 248 668	3 189 609	3 059 060
842 Educación y cultura privadas	9 860	170 783	5 337 295	8 733 818	14 917 871	4 171 820	10 746 051
843 Salud y asistencia social privada	18 584	79 861	1 066 071	5 322 529	7 213 428	3 895 342	3 318 086
<i>TOTAL</i>	<i>544 487</i>	<i>2 584 779</i>	<i>48 653 621</i>	<i>124 533 792</i>	<i>318 418 706</i>	<i>122 965 721</i>	<i>195 452 986</i>

Fuente: INEGI (2004), XIII Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.27
Distrito Federal: principales características del sector servicios por grupos de actividad, 2003

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	33 766	760 457	25 685 715	49 955 880	162 236 168	61 405 437	100 830 731
1.	Servicios profesionales	23 027	581 866	20 936 449	41 164 003	119 082 051	47 003 396	72 078 655
	721 Servicios profesionales a empresas	23 027	581 866	20 936 449	41 164 003	119 082 051	47 003 396	72 078 655
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	10 739	178 591	4 749 266	8 791 876	43 154 117	14 402 040	28 752 076
	731 Comercio al mayoreo	2 688	50 537	1 513 643	2 636 849	11 133 158	3 978 285	7 154 873
	732 Comercio de equipos industriales	8 051	128 054	3 235 623	6 155 027	32 020 958	10 423 755	21 597 203
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	272 200	1 083 014	14 322 979	48 658 769	99 168 336	42 692 644	56 475 692
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	79 259	207 544	1 727 562	6 484 345	12 322 385	4 052 519	8 269 865
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	77 377	142 599	389 530	2 625 687	5 020 682	982 297	4 038 385
	812 Supermercados	901	53 555	1 165 671	3 178 171	5 683 243	2 611 588	3 071 655
	813 Gasolineras y combustibles	981	11 390	172 360	680 487	1 618 459	458 634	1 159 825
4.	Servicios de consumo inmediato	57 162	299 366	3 062 522	18 110 754	37 130 762	19 199 704	17 931 057
	821 Preparación de alimentos y bebidas	35 317	180 976	1 520 898	3 626 931	12 230 555	7 772 834	4 457 721
	822 Aseo y limpieza	18 057	44 944	332 579	1 174 560	2 176 202	1 069 414	1 106 788
	823 Recreación y esparcimiento	2 737	19 632	291 228	1 669 632	2 318 059	1 386 711	931 348
	824 Difusión e información	384	30 588	657 170	8 095 817	17 163 127	7 241 065	9 922 061
	825 Hoteles, moteles y posadas	667	23 226	260 647	3 543 814	3 242 818	1 729 679	1 513 139

5. Comercio de bienes de consumo duradero	91 575	327 913	4 010 934	11 303 653	27 824 323	10 347 168	17 477 155
831 Bienes del hogar y personales	85 573	251 342	2 478 773	5 456 827	18 181 136	6 343 455	11 837 682
832 Tiendas de departamentos	155	35 334	701 750	4 132 764	3 995 808	2 049 963	1 945 845
833 Automotrices y autopartes	5 847	41 237	830 411	1 714 062	5 647 379	1 953 751	3 693 628
6. Servicios de consumo duradero	44 204	248 191	5 521 960	12 760 017	21 890 867	9 093 253	12 797 614
841 Reparaciones	26 679	68 717	602 385	1 912 000	4 494 916	2 324 304	2 170 612
842 Educación y cultura privadas	5 374	118 876	3 987 418	6 226 913	11 141 755	3 355 565	7 786 190
843 Salud y asistencia social privada	12 151	60 598	932 157	4 621 104	6 254 196	3 413 384	2 840 813
<i>TOTAL</i>	<i>305 966</i>	<i>1 843 471</i>	<i>40 008 694</i>	<i>98 614 648</i>	<i>261 404 504</i>	<i>104 098 081</i>	<i>157 306 423</i>

Fuente: INEGI (2004), XIII Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

Cuadro AE-V.28
Municipios conurbados de la Ciudad de México: principales características
del sector servicios por grupos de actividad, 2003

Grupo	Denominación	Estable- cimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Capital fijo	Valor bruto de la producción	Insumos totales	Producto interno bruto
				(en miles de pesos de 1993)				
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	14 549	161 594	4 049 754	9 222 725	26 019 627	8 111 977	17 907 650
1.	Servicios profesionales	8 820	93 391	2 142 987	5 778 800	9 662 746	3 532 143	6 130 603
721	Servicios profesionales a empresas	8 820	93 391	2 142 987	5 778 800	9 662 746	3 532 143	6 130 603
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	5 729	68 203	1 906 767	3 443 925	16 356 881	4 579 833	11 777 047
731	Comercio al mayoreo	830	22 263	756 089	1 210 997	5 689 921	1 615 271	4 074 650
732	Comercio de equipos industriales	4 899	45 940	1 150 677	2 232 928	10 666 960	2 964 562	7 702 398
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	223 972	579 714	4 595 174	16 696 418	30 994 575	10 755 663	20 238 912
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	81 395	188 005	1 020 655	5 586 778	9 140 581	2 477 405	6 663 176
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	79 964	141 316	212 434	2 089 119	3 689 662	575 236	3 114 426
812	Supermercados	483	33 086	565 297	2 637 188	3 770 107	1 474 530	2 295 577
813	Gasolineras y combustibles	948	13 603	242 924	860 471	1 680 812	427 639	1 253 172
4.	Servicios de consumo inmediato	40 037	112 302	680 140	3 545 129	6 382 144	3 515 531	2 866 613
821	Preparación de alimentos y bebidas	21 190	69 038	353 378	1 135 348	3 648 738	2 277 274	1 371 465
822	Aseo y limpieza	15 296	26 814	140 015	514 191	926 793	435 453	491 340
823	Recreación y esparcimiento	3 326	10 749	107 376	1 005 422	663 485	325 278	338 206
824	Difusión e información	108	1 853	39 713	341 616	911 808	367 292	544 516

825 Hoteles, moteles y posadas	117	3 848	39 658	548 551	231 320	110 233	121 086
5. Comercio de bienes de consumo duradero	69 191	163 491	1 163 843	3 467 240	8 982 749	2 599 209	6 383 540
831 Bienes del hogar y personales	65 048	136 602	703 786	2 398 524	5 863 687	1 692 039	4 171 648
832 Tiendas de departamentos	52	7 861	163 993	405 805	891 951	301 136	590 816
833 Automotrices y autopartes	4 091	19 028	296 064	662 912	2 227 111	606 035	1 621 076
6. Servicios de consumo duradero	33 349	115 916	1 730 534	4 097 271	6 489 101	2 163 518	4 325 583
841 Reparaciones	22 430	44 746	246 744	888 941	1 753 753	865 305	888 448
842 Educación y cultura privadas	4 486	51 907	1 349 876	2 506 905	3 776 116	816 254	2 959 862
843 Salud y asistencia social privada	6 433	19 263	133 914	701 425	959 232	481 959	477 274
<i>TOTAL</i>	<i>238 521</i>	<i>741 308</i>	<i>8 644 927</i>	<i>25 919 144</i>	<i>57 014 202</i>	<i>18 867 640</i>	<i>38 146 562</i>

Fuente: INEGI (2004), XIII Censo Comercial y de Servicios, México. Los datos censales expresados en unidades monetarias fueron ajustados con los valores de las Cuentas Nacionales según se describe en detalle en el Apéndice Metodológico 2.

APÉNDICE ESTADÍSTICO 2

CUADROS DEL CAPÍTULO VII AE-VII.1 A AE-VII.8

Cuadro AE-VII.1
México: PIB del sector público según servicios al consumidor y al productor, 1988-2004
(porcentajes)^a

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
I. SERVICIOS AL CONSUMIDOR	41.4	42.6	42.6	46.8	53.4	54.8	54.7	54.9	54.4	54.8	55.7	55.6	55.1	54.5	54.6	54.3	53.9
1. Educación	20.2	20.6	20.7	22.6	25.9	26.7	26.5	26.6	26.8	26.4	27.2	27.4	26.8	26.7	26.8	26.1	25.6
2. Salud	7.9	8.1	8.2	9.1	10.5	10.5	10.3	10.5	10.3	10.7	11.3	11.6	11.4	11.5	11.3	11.6	11.4
3. Comerciales y sociales	2	2.1	1.7	1.7	1.9	2.7	3.0	3.3	3.0	3.4	3.2	2.7	2.7	2.6	2.7	3	3.1
4. Administración pública ^b	11.3	11.8	12.0	13.4	15.1	14.9	14.9	14.5	14.3	14.3	14.0	13.9	14.2	13.7	13.8	13.6	13.8
II. SERVICIOS AL PRODUCTOR	58.6	57.4	57.4	53.3	46.6	45.2	45.3	45.1	45.6	45.1	44.3	44.4	45.0	45.5	45.4	45.7	46.1
5. Administración pública ^c	10.1	9.5	9.0	10.2	10.7	10.5	10.4	10.0	10.0	9.8	9.5	9.7	9.85	9.3	8.9	9.0	8.6
6. Agropecuarios ^d	0.7	0.7	0.6	0.6	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
7. Manufactureros	3.2	2.2	2.0	1.5	1.0	0.5	0.6	0.8	0.7	0.8	0.7	0.5	0.3	0.5	0.4	0.3	0.3
8. Construcción																	
9. Electricidad, gas, agua	7.5	7.8	7.8	8.4	9.7	9.8	10.0	10.5	10.5	10.8	11.0	12.4	12.6	12.9	13.0	12.3	12.2
10. Comunicaciones y transporte	11.9	11.4	10.8	5.1	5.8	6.2	6.2	5.7	5.8	5.2	3.7	2.7	2.9	3	3	3.3	3.6
11. Financieros	16.7	17.0	17.4	17.2	7.3	5.9	6.1	6.3	6.3	6.6	6.7	7.0	7.1	7.7	8.2	8.2	8.7
12. Industria petrolera	8.5	8.8	9.8	10.3	11.8	12.0	11.8	11.5	12.0	11.7	12.5	12.0	12.1	12	11.8	12.5	12.6

Fuente: INEGI, Indicadores macroeconómicos del sector público, 1988-2004, Sistema de Cuentas Nacionales, México, cuadro 31.1 (www.inegi.gob.mx; ind. macroeconomicos del sector público).

^a La suma del total de los porcentajes puede no coincidir por el redondeo de cifras.

^b Comprende *Administración Pública Federal* (la mitad del valor), *Prestación de Servicios a la Comunidad y Actividades de Servicios Sanitarios, Educativos, Culturales y Otros Servicios Sociales*.

^c Comprende *Administración Pública Federal* (la mitad del valor), *Regulación y Fomento de las Actividades Económicas y Seguridad Social*.

^d Incluye minería.

Cuadro AE-VII.2
México: deuda neta total del sector público, 1980-2003
Saldos promedio
(en billones)^a

Deuda económica amplia ^b						
Años	Interna		Externa			Deuda total (% del PIB)
	Pesos corrientes	Pesos de 1993 ^c	Dólares	Pesos corrientes	Pesos de 1993	
1980	0.4	80.0	33.3	0.8	160.0	26.5
1981	0.7	112.0	43.8	1.1	176.0	29.1
1982	1.6	39.0	60.8	3.5	85.4	51.5
1983	3.0	157.9	64.2	7.8	410.5	59.5
1984	5.0	165.3	70.8	12.0	396.7	56.3
1985	7.6	157.5	74.7	19.8	410.4	56.2
1986	14.8	181.6	76.5	48.3	592.6	76.5
1987	29.0	147.4	81.9	116.8	593.6	71.8
1988	65.4	165.3	84.1	191.3	483.4	61.7
1989	97.7	194.6	82.0	202.8	404.0	54.8
1990	125.9	195.9	74.6	210.5	327.5	45.5
1991	127.9	161.1	68.9	208.3	262.3	35.4
1992	85.4	93.6	68.1	211.0	231.4	26.3
1993	54.8	54.8	68.5	213.1	213.1	21.3
1994	43.2	39.8	73.1	256.5	236.5	21.1
1995	24.7	16.5	81.9	533.1	356.2	30.3
1996	30.4	15.6	85.4	648.3	332.0	26.8
1997	47.2	20.5	77.6	614.6	267.4	20.8
1998	103.7	39.1	77.8	718.7	270.8	21.4
1999	199.1	65.1	78.6	752.2	246.1	20.7
2000	315.7	92.0	76.5	724.1	211.1	18.9
2001	406.8	112.0	75.7	706.5	194.5	19.2
2002	582.8	138.4	68.5	716.1	170.0	20.7
2003	623.1	137.8	72.0	809.5	179.1	20.8

Fuente: Banco de México, Informe Anual 2003, cuadro A48; Informe Anual 2006, cuadro A52. www.banxico.org.mx.

^a Billones anglosajones, es decir, miles de millones de pesos o dólares.

^b La deuda neta económica amplia comprende los pasivos netos del gobierno federal, del sector paraestatal y de los intermediarios financieros oficiales (bancos de desarrollo y fideicomisos oficiales de fomento).

^c La información a precios de 1993 se calculó con el índice de precios implícitos del PIB (www.inegi.gob.mx). A partir de 2001 los datos del índice de precios implícitos del PIB son preliminares.

Cuadro AE-VII.3

México y ZMCM: número de establecimientos de los servicios públicos según sector público o privado, 1993

Ramas			Establecimientos						Porcentaje respecto al nacional		
Privadas	Públicas	Denominación del servicio	Total	%	Públicos	%	Privados	%	Total	Públicos	Privados
NACIONAL			232 529	100.0	105 115	45.2	127 414	54.8	100.0	100.0	100.0
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	30 154	100.0	30 154	100.0		0.0	100.0	100.0	100.0
9211	9212	Educativos	76 665	100.0	55 896	72.9	20 769	27.1	100.0	100.0	100.0
9221	9222	Investigación científica	1 068	100.0	788	73.8	280	26.2	100.0	100.0	100.0
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	82 879	100.0	9 185	11.1	73 694	88.9	100.0	100.0	100.0
9241	9242	Asistencia social	9 603	100.0	3 277	34.1	6 326	65.9	100.0	100.0	100.0
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	5 425	100.0	300	5.5	5 125	94.5	100.0	100.0	100.0
9421	9422	Culturales	3 393	100.0	3 241	95.5	152	4.5	100.0	100.0	100.0
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	23 342	100.0	2 274	9.7	21 068	90.3	100.0	100.0	100.0
DISTRITO FEDERAL			27 370	100.0	8 794	32.1	18 576	67.9	11.8	8.4	14.6
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	2 709	100.0	2 709	100.0		0.0	9.0	9.0	0.0
9211	9212	Educativos	8 183	100.0	4 188	51.2	3 995	48.8	10.7	7.5	19.2
9221	9222	Investigación científica	232	100.0	132	56.9	100	43.1	21.7	16.8	35.7
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	11 454	100.0	667	5.8	10 787	94.2	13.8	7.3	14.6
9241	9242	Asistencia social	1 524	100.0	487	32.0	1 037	68.0	15.9	14.9	16.4
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	813	100.0	53	6.5	760	93.5	15.0	17.7	14.8
9421	9422	Culturales	276	100.0	235	85.1	41	14.9	8.1	7.3	27.0
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	2 179	100.0	323	14.8	1 856	85.2	9.3	14.2	8.8

ESTADO DE MÉXICO ^a			16 379	100.0	4 941	30.2	11 438	69.8	7.0	4.7	9.0
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	<i>n.d.</i>	100.0	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
9211	9212	Educativos	7 325	100.0	4 130	56.4	3 195	43.6	9.6	7.4	15.4
9221	9222	Investigación científica	15	100.0	8	52.2	7	47.8	1.4	1.0	2.5
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	5 727	100.0	539	9.4	5 188	90.6	6.9	5.9	7.0
9241	9242	Asistencia social	501	100.0	51	10.2	450	89.8	5.2	1.6	7.1
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	174	100.0	7	4.0	167	96.0	3.2	2.3	3.3
9421	9422	Culturales	126	100.0	121	96.0	5	4.0	3.7	3.7	3.3
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	2 511	100.0	85	3.4	2 426	96.6	10.8	3.7	11.5
ZMCM ^b			43 749	100.0	13 735	31.4	30 014	68.6	18.8	13.1	23.6
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	2 709	100.0	2 709	100.0		0.0	9.0	9.0	0.0
9211	9212	Educativos	15 508	100.0	8 318	53.6	7 190	46.4	20.2	14.9	34.6
9221	9222	Investigación científica	247	100.0	140	56.6	107	43.4	23.1	17.7	38.2
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	17 181	100.0	1 206	7.0	15 975	93.0	20.7	13.1	21.7
9241	9242	Asistencia social	2 025	100.0	538	26.6	1 487	73.4	21.1	16.4	23.5
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	987	100.0	60	6.1	927	93.9	18.2	20.0	18.1
9421	9422	Culturales	402	100.0	356	88.6	46	11.4	11.9	11.0	30.3
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	4 690	100.0	408	8.7	4 282	91.3	<i>q</i>	17.9	20.3

Fuente: INEGI, XI Censo de Servicios, Censos Económicos 1994, Aguascalientes, 1995; XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios, Censos Económicos 1994, Distrito Federal, Aguascalientes, 1995.

^a El número de establecimientos y de personal ocupado públicos fueron calculados aplicándoles, a los valores absolutos del sector privado en 1993, los porcentajes para el sector público que cada rama tuvo respecto al valor privado en 1998, con excepción de la rama Cine, teatro, radio y tv, para la cual existe la información.

^b ZMCM se refiere a la suma del Distrito Federal y el Estado de México.

Cuadro AE-VII.4
México y ZMCM: personal ocupado de los servicios públicos según sector público o privado, 1993

Ramas			Personal ocupado						Porcentaje respecto al nacional		
Privadas	Públicas	Denominación del servicio	Total	%	Público	%	Privado	%	Total	Público	Privado
NACIONAL			3 378 684	100.0	2 802 781	83.0	575 903	17.0	100.0	100.0	100.0
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	1 096 879	100.0	1 096 879	100.0	0	0.0	100.0	100.0	100.0
9211	9212	Educativos	1 308 837	100.0	1 066 773	81.5	242 064	18.5	100.0	100.0	100.0
9221	9222	Investigación científica	40 576	100.0	35 978	88.7	4 598	11.3	100.0	100.0	100.0
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	655 478	100.0	486 062	74.2	169 416	25.8	100.0	100.0	100.0
9241	9242	Asistencia social	95 870	100.0	63 196	65.9	32 674	34.1	100.0	100.0	100.0
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	68 582	100.0	8 761	12.8	59 821	87.2	100.0	100.0	100.0
9421	9422	Culturales	23 765	100.0	22 310	93.9	1 455	6.1	100.0	100.0	100.0
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	88 697	100.0	22 822	25.7	65 875	74.3	100.0	100.0	100.0
DISTRITO FEDERAL			793 660	100.0	647 925	81.6	145 735	18.4	23.5	23.1	25.3
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	278 252	100.0	278 252	100.0	0	0.0	25.4	25.4	0.0
9211	9212	Educativos	254 847	100.0	189 511	74.4	65 336	25.6	19.5	17.8	27.0
9221	9222	Investigación científica	18 081	100.0	16 632	92.0	1 449	8.0	44.6	46.2	31.5
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	166 713	100.0	131 527	78.9	35 186	21.1	25.4	27.1	20.8
9241	9242	Asistencia social	22 668	100.0	15 935	70.3	6 733	29.7	23.6	25.2	20.6
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	26 595	100.0	2 617	9.8	23 978	90.2	38.8	29.9	40.1
9421	9422	Culturales	6 192	100.0	5 701	92.1	491	7.9	26.1	25.6	33.7
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	20 312	100.0	7 750	38.2	12 562	61.8	22.9	34.0	19.1

ESTADO DE MÉXICO ^a			190 232	100.0	136 515	71.8	53 717	28.2	5.6	4.9	9.3
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	<i>n.d.</i>	100.0	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
9211	9212	Educativos	133 212	100.0	102 876	77.2	30 336	22.8	10.2	9.6	12.5
9221	9222	Investigación científica	734	100.0	95	13.0	639	87.0	1.8	0.3	13.9
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	41 057	100.0	29 226	71.2	11 831	28.8	6.3	6.0	7.0
9241	9242	Asistencia social	4 187	100.0	1 639	39.1	2 548	60.9	4.4	2.6	7.8
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	2 009	100.0	841	41.9	1 168	58.1	2.9	9.6	2.0
9421	9422	Culturales	890	100.0	865	97.2	25	2.8	3.7	3.9	1.7
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	8 143	100.0	973	11.9	7 170	88.1	9.2	4.3	10.9
ZMCM ^b			983 892	100.0	784 440	79.7	199 452	20.3	29.1	28.0	34.6
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	278 252	100.0	278 252	100.0	0	0.0	25.4	25.4	0.0
9211	9212	Educativos	388 059	100.0	292 387	75.3	95 672	24.7	29.6	27.4	39.5
9221	9222	Investigación científica	18 815	100.0	16 727	88.9	2 088	11.1	46.4	46.5	45.4
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	207 770	100.0	160 753	77.4	47 017	22.6	31.7	33.1	27.8
9241	9242	Asistencia social	26 855	100.0	17 574	65.4	9 281	34.6	28.0	27.8	28.4
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	28 604	100.0	3 458	12.1	25 146	87.9	41.7	39.5	42.0
9421	9422	Culturales	7 082	100.0	6 566	92.7	516	7.3	29.8	29.4	35.5
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	28 455	100.0	8 723	30.7	19 732	69.3	32.1	38.2	30.0

Fuente: INEGI, XI Censo de Servicios, Censos Económicos 1994, Aguascalientes, 1995; XIV Censo Industrial, XI Censo Comercial y XI Censo de Servicios, Censos Económicos 1994, Distrito Federal, Aguascalientes, 1995.

^a El número de establecimientos y de personal ocupado públicos fueron calculados aplicándoles, a los valores absolutos del sector privado en 1993, los porcentajes para el sector público que cada rama tuvo respecto al valor privado en 1998, con excepción de la rama Cine, teatro, radio y TV, para la cual existe la información.

^b ZMCM se refiere a la suma del Distrito Federal y el Estado de México.

Cuadro AE-VII.5

México y ZMCM: número de establecimientos de los servicios proporcionados por los sectores público y privado, 1998

Ramas			Establecimientos						Porcentaje respecto al nacional		
Privadas	Públicas	Denominación del servicio	Total	%	Públicos	%	Privados	%	Total	Públicos	Privados
NACIONAL			292 021	100.0	116 516	39.9	175 505	60.1	100.0	100.0	100.0
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	33 595	100.0	33 595	100.0	0	0.0	100.0	100.0	100.0
9211	9212	Educativos	94 248	100.0	64 806	68.8	29 442	31.2	100.0	100.0	100.0
9221	9222	Investigación científica	498	100.0	263	52.8	235	47.2	100.0	100.0	100.0
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	107 318	100.0	8 768	8.2	98 550	91.8	100.0	100.0	100.0
9241	9242	Asistencia social	15 711	100.0	2 474	15.7	13 237	84.3	100.0	100.0	100.0
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	7 833	100.0	558	7.1	7 275	92.9	100.0	100.0	100.0
9421	9422	Culturales	4 368	100.0	4 008	91.8	360	8.2	100.0	100.0	100.0
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	28 450	100.0	2 044	7.2	26 406	92.8	100.0	100.0	100.0
DISTRITO FEDERAL			33 493	100.0	9 804	29.3	23 689	70.7	11.5	8.4	13.5
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	3 045	100.0	3 045	100.0	0	0.0	9.1	9.1	0.0
9211	9212	Educativos	10 785	100.0	5 471	50.7	5 314	49.3	11.4	8.4	18.0
9221	9222	Investigación científica	113	100.0	35	31.0	78	69.0	22.7	13.3	33.2
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	13 730	100.0	570	4.2	13 160	95.8	12.8	6.5	13.4
9241	9242	Asistencia social	2 030	100.0	344	16.9	1 686	83.1	12.9	13.9	12.7
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	736	100.0	70	9.5	666	90.5	9.4	12.5	9.2
9421	9422	Culturales	350	100.0	64	18.3	286	81.7	8.0	1.6	79.4
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	2 704	100.0	205	7.6	2 499	92.4	9.5	10.0	9.5

ESTADO DE MÉXICO ^a			28 210	100.0	8 633	30.6	19 577	69.4	9.7	7.4	11.2
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	<i>n.d.</i>	100.0	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
9211	9212	Educativos	12 423	100.0	7 004	56.4	5 419	43.6	13.2	10.8	18.4
9221	9222	Investigación científica	23	100.0	12	52.2	11	47.8	4.6	4.6	4.7
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	9 520	100.0	896	9.4	8 624	90.6	8.9	10.2	8.8
9241	9242	Asistencia social	1 523	100.0	156	10.2	1 367	89.8	9.7	6.3	10.3
9411	9412	Cine, teatro, radio y TV	388	100.0	20	5.2	368	94.8	5.0	3.6	5.1
9421	9422	Culturales	430	100.0	413	96.0	17	4.0	9.8	10.3	4.7
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	3 903	100.0	132	3.4	3 771	96.6	13.7	6.5	14.3
ZMCM ^b			61 703	100.0	18 437	29.9	43 266	70.1	21.1	15.8	24.7
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	3 045	100.0	3 045	100	0	0.0	9.1	9.1	0.0
9211	9212	Educativos	23 208	100.0	12 475	53.8	10 733	46.2	24.6	19.2	36.5
9221	9222	Investigación científica	136	100.0	47	34.6	89	65.4	27.3	17.9	37.9
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	23 250	100.0	1 466	6.3	21 784	93.7	21.7	16.7	22.1
9241	9242	Asistencia social	3 553	100.0	500	14.1	3 053	85.9	22.6	20.2	23.1
9411	9412	Cine, teatro, radio y TV	1 124	100.0	90	8.0	1 034	92.0	14.3	16.1	14.2
9421	9422	Culturales	780	100.0	477	61.2	303	38.8	17.9	11.9	84.2
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	6 607	100.0	337	5.1	6 270	94.9	23.2	16.5	23.7

Fuente: INEGI, XII Censo de Servicios, Censos Económicos 1999, Servicios Proporcionados por el Sector Público, www.inegi.gob.mx; Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuenta de Bienes y Servicios, 1988-1999, tomo I, Aguascalientes, 2000.

^a Los datos para el número de establecimientos de la rama Administración pública, defensa y saneamiento fueron calculados aplicando el porcentaje que tuvo dicha rama respecto al total nacional en 1993 (13% nacional y 10% para el Distrito Federal), al número de establecimientos total de 1998. Los datos del personal ocupado de la misma rama en el plano nacional fueron calculados aplicando el porcentaje que tuvo la misma respecto a los valores de Cuentas Nacionales (cuadro 84) en 1993 (76.82%) al personal ocupado de Cuentas Nacionales en 1998. Para el Distrito Federal se aplicó el porcentaje vertical que tuvo dicha rama en 1993 (25.4%) al personal ocupado total de 1998.

^b ZMCM es la suma del Distrito Federal y el Estado de México.

Cuadro AE- VII.6
México y ZMCM: personal ocupado de los servicios proporcionados por los sectores público y privado, 1998

Ramas			Personal ocupado						Porcentaje respecto al nacional		
Privadas	Públicas	Denominación del servicio	Total	%	Público	%	Privado	%	Total	Público	Privado
NACIONAL			3 739 274	100.0	2 938 027	78.6	801 247	21.4	100.0	100.0	100.0
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	1 119 850	100.0	1 119 850	100.0	0	0.0	100.0	100.0	100.0
9211	9212	Educativos	1 545 512	100.0	1 193 435	77.2	352 077	22.8	100.0	100.0	100.0
9221	9222	Investigación científica	23 854	100.0	19 746	82.8	4 108	17.2	100.0	100.0	100.0
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	742 099	100.0	508 773	68.6	233 326	31.4	100.0	100.0	100.0
9241	9242	Asistencia social	102 371	100.0	41 456	40.5	60 915	59.5	100.0	100.0	100.0
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	73 682	100.0	9 452	12.8	64 230	87.2	100.0	100.0	100.0
9421	9422	Culturales	27 656	100.0	24 308	87.9	3 348	12.1	100.0	100.0	100.0
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	104 250	100.0	21 007	20.2	83 243	79.8	100.0	100.0	100.0
DISTRITO FEDERAL			767 979	100.0	599 259	78.0	168 720	22.0	20.5	20.4	21.1
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	284 442	100.0	284 442	100.0	0	0.0	25.4	25.4	0.0
9211	9212	Educativos	240 280	100.0	158 896	66.1	81 384	33.9	15.5	13.3	23.1
9221	9222	Investigación científica	11 371	100.0	10 227	89.9	1 144	10.1	47.7	51.8	27.8
9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	162 573	100.0	120 771	74.3	41 802	25.7	21.9	23.7	17.9
9241	9242	Asistencia social	20 486	100.0	10 047	49.0	10 439	51.0	20.0	24.2	17.1
9411	9412	Cine, teatro, radio y tv	22 544	100.0	3 209	14.2	19 335	85.8	30.6	34.0	30.1
9421	9422	Culturales	6 370	100.0	5 213	81.8	1 157	18.2	23.0	21.4	34.6
9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	19 913	100.0	6 454	32.4	13 459	67.6	19.1	30.7	16.2

ESTADO DE MÉXICO ^a			266 473	100.0	189 091	71.0	77 382	29.0	7.1	6.4	9.7
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	<i>n.d.</i>	100.0	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
	9211	9212	Educativos	177 629	100.0	137 178	77.2	40 451	22.8	11.5	11.5
	9221	9222	Investigación científica	1 166	100.0	151	13.0	1 015	87.0	4.9	0.8
	9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	63 191	100.0	44 982	71.2	18 209	28.8	8.5	8.8
	9241	9242	Asistencia social	8 429	100.0	3 299	39.1	5 130	60.9	8.2	8.0
	9411	9412	Cine, teatro, radio y TV	2 780	100.0	407	14.6	2 373	85.4	3.8	4.3
	9421	9422	Culturales	1 745	100.0	1 696	97.2	49	2.8	6.3	7.0
	9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	11 533	100.0	1 378	11.9	10 155	88.1	11.1	6.6
ZMCM ^b				1 034 452	100.0	788 350	76.2	246 102	23.8	27.7	26.8
	9100	Administración pública, defensa y saneamiento ^a	284 442	100.0	284 442	100	0	0.0	25.4	25.4	0.0
	9211	9212	Educativos	417 909	100.0	296 074	70.8	121 835	29.2	27.0	24.8
	9221	9222	Investigación científica	12 537	100.0	10 378	82.8	2 159	17.2	52.6	52.6
	9231	9232	Médicos, odontólogos y veterinarios	225 764	100.0	165 753	73.4	60 011	26.6	30.4	32.6
	9241	9242	Asistencia social	28 915	100.0	13 346	46.2	15 569	53.8	28.2	32.2
	9411	9412	Cine, teatro, radio y TV	25 324	100.0	3 616	14.3	21 708	85.7	34.4	38.3
	9421	9422	Culturales	8 115	100.0	6 909	85.1	1 206	14.9	29.3	28.4
	9491	9492	Centros recreativos, deportivos y diversión	31 446	100.0	7 832	24.9	23 614	75.1	30.2	37.3

Fuente: INEGI, XII Censo de Servicios, Censos Económicos 1999, Servicios Proporcionados por el Sector Público, www.inegi.gob.mx; Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuenta de Bienes y Servicios, 1988-1999, tomo I, Aguascalientes, 2000.

^a Los datos para el número de establecimientos de la rama Administración pública, defensa y saneamiento fueron calculados aplicando el porcentaje que tuvo dicha rama respecto al total nacional en 1993 (13% nacional y 10% para el Distrito Federal) al número de establecimientos total de 1998. Los datos del personal ocupado de la misma rama en el plano nacional fueron calculados aplicando el porcentaje que tuvo la misma respecto a los valores de Cuentas Nacionales (cuadro 84) en 1993 (76.82%) al personal ocupado de Cuentas Nacionales en 1998. Para el Distrito Federal se aplicó el porcentaje vertical que tuvo dicha rama en 1993 (25.4%) al personal ocupado total de 1998.

^b ZMCM es la suma del Distrito Federal y el Estado de México.

Cuadro AE-VII.7
México y ZMCM: establecimientos de los servicios públicos según sector público o privado, 2003

<i>Denominación del servicio</i>	<i>Establecimientos</i>						<i>Porcentaje respecto al nacional</i>		
	<i>Total</i>	<i>%</i>	<i>Públicos</i>	<i>%</i>	<i>Privados</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>Públicos</i>	<i>Privados</i>
NACIONAL	364 349	100.0	183 886	50.5	180 463	49.5	100.0	100.0	100.0
Administración pública, defensa y saneamiento ^a	42 895	100.0	42 895	100.0		0.0	100.0	100.0	100.0
Educativos	112 138	100.0	78 691	70.2	33 447	29.8	100.0	100.0	100.0
Investigación científica	629	100.0	373	59.3	256	40.7	100.0	100.0	100.0
Médicos, odontólogos y veterinarios	110 981	100.0	14 161	12.8	96 820	87.2	100.0	100.0	100.0
Asistencia social	58 499	100.0	44 432	76.0	14 067	24.0	100.0	100.0	100.0
Cine, teatro, radio y tv	4 206	100.0	123	2.9	4 083	97.1	100.0	100.0	100.0
Culturales	1 893	100.0	1 182	62.4	711	37.6	100.0	100.0	100.0
Centros recreativos, deportivos y diversión	33 108	100.0	2029	6.1	31079	93.9	100.0	100.0	100.0
DISTRITO FEDERAL	36 145	100.0	12 591	34.8	23 554	65.2	9.9	6.8	13.1
Administración pública, defensa y saneamiento ^a	2 840	100.0	2 840	100.0			0.0	6.6	6.6
Educativos	11 615	100.0	6 165	53.1	5 450	46.9	10.4	7.8	16.3
Investigación científica	136	100.0	49	36.0	87	64.0	21.6	13.1	34.0
Médicos, odontólogos y veterinarios	13 494	100.0	1017	7.5	12477	92.5	12.2	7.2	12.9
Asistencia social	3 955	100.0	2 126	53.8	1 829	46.2	6.8	4.8	13.0
Cine, teatro, radio y tv	418	100.0	17	4.1	401	95.9	9.9	13.8	9.8
Culturales	220	100.0	100	45.5	120	54.5	11.6	8.5	16.9
Centros recreativos, deportivos y diversión	3467	100.0	277	8.0	3 190	92.0	10.5	13.7	10.3

ESTADO DE MÉXICO ^a	37 028	100.0	16 385	44.3	20 643	55.7	10.2	8.9	11.4
Administración pública, defensa y saneamiento ^a	2981	100.0	2 981.0	100.0			0.0	6.9	6.9
Educativos	13 620	100.0	8 216	60.3	5 404	39.7	12.1	10.4	16.2
Investigación científica	21	100.0	10	47.6	11	52.4	3.3	2.7	4.3
Médicos, odontólogos y veterinarios	10 501	100.0	1 267	12.1	9 234	87.9	9.5	8.9	9.5
Asistencia social	4 951	100.0	3 692	74.6	1 259	25.4	8.5	8.3	9.0
Cine, teatro, radio y TV	244	100.0	6	2.5	238	97.5	5.8	4.9	5.8
Culturales	142	100.0	73	51.4	69	48.6	7.5	6.2	9.7
Centros recreativos, deportivos y diversión	4 568	100.0	140	3.1	4 428	96.9	13.8	6.9	14.2
ZMCM ^b	73 173	100.0	28 976	39.6	44 197	60.4	20.1	15.8	24.5
Administración pública, defensa y saneamiento ^a	5 821	100.0	5 821	100.0			0.0	13.6	13.6
Educativos	25 235	100.0	14 381	57.0	10 854	43.0	22.5	18.3	32.5
Investigación científica	157	100.0	59	37.6	98	62.4	25.0	15.8	38.3
Médicos, odontólogos y veterinarios	23 995	100.0	2 284	9.5	21 711	90.5	21.6	16.1	22.4
Asistencia social	8 906	100.0	5 818	65.3	3 088	34.7	15.2	13.1	22.0
Cine, teatro, radio y TV	662	100.0	23	3.5	639	96.5	15.7	18.7	15.7
Culturales	362	100.0	173	47.8	189	52.2	19.1	14.6	26.6
Centros recreativos, deportivos y diversión	8 035	100.0	417	5.2	7 618	94.8	24.3	20.6	24.5

Fuente: Censos Económicos 2004, México, INEGI.

^a Los datos para el número de establecimientos de la rama Administración pública, defensa y saneamiento fueron calculados aplicando el porcentaje que tuvo dicha rama respecto al total nacional en 1993 (13% nacional y 10% para el Distrito Federal) al número de establecimientos total de 1998. Los datos del personal ocupado de la misma rama en el plano nacional fueron calculados aplicando el porcentaje que tuvo la misma respecto a los valores de Cuentas Nacionales (cuadro 84) en 1993 (76.82%) al personal ocupado de Cuentas Nacionales en 1998. Para el Distrito Federal se aplicó el porcentaje vertical que tuvo dicha rama en 1993 (25.4%) al personal ocupado total de 1998.

^b La ZMCM resulta de la suma de los datos del Distrito Federal y del Estado de México.

Cuadro AE-VII.8
México y ZMCM: personal ocupado de los servicios públicos según sector público o privado, 2003

Denominación del servicio	Personal ocupado						Porcentaje respecto al nacional		
	Total	%	Público	%	Privado	%	Total	Público	Privado
NACIONAL	5 471 592	100.0	4 317 828	78.9	1 153 764	21.1	100.0	100.0	100.0
Administración pública, defensa y saneamiento ^a	1 864 657	100.0	1 864 657	100.0	0	0.0	100.0	100.0	100.0
Educativos	2 092 115	100.0	1 545 233	73.9	546 882	26.1	100.0	100.0	100.0
Investigación científica	42 963	100.0	37 656	87.6	5 307	12.4	100.0	100.0	100.0
Médicos, odontólogos y veterinarios	903 680	100.0	618 126	68.4	285 554	31.6	100.0	100.0	100.0
Asistencia social	303 508	100.0	203 807	67.2	99 701	32.8	100.0	100.0	100.0
Cine, teatro, radio y TV	74 260	100.0	1 529	2.1	72 731	97.9	100.0	100.0	100.0
Culturales	35 447	100.0	23 971	67.6	11 476	32.4	100.0	100.0	100.0
Centros recreativos, deportivos y diversión	154 962	100.0	22 849	14.7	132 113	85.3	100.0	100.0	100.0
DISTRITO FEDERAL	1 083 572	100.0	842 109	77.7	241 463	22.3	19.8	19.5	20.9
Administración pública, defensa y saneamiento ^a	391 739	100.0	391 739	100.0	0	0.0	21.0	21.0	
Educativos	381 217	100.0	264 540	69.4	116 677	30.6	18.2	17.1	21.3
Investigación científica	22 478	100.0	21 065	93.7	1 413	6.3	52.3	55.9	26.6
Médicos, odontólogos y veterinarios	186 791	100.0	133 646	71.5	53 145	28.5	20.7	21.6	18.6
Asistencia social	37 270	100.0	20 804	55.8	16 466	44.2	12.3	10.2	16.5
Cine, teatro, radio y TV	30 817	100.0	229	0.7	30 588	99.3	41.5	15.0	42.1
Culturales	6 821	100.0	3 279	48.1	3 542	51.9	19.2	13.7	30.9
Centros recreativos, deportivos y diversión	26 439	100.0	6 807	25.7	19 632	74.3	17.1	29.8	14.9

ESTADO DE MÉXICO ^a	471 321	100.0	358 483	76.1	112 838	23.9	8.6	8.3	9.8
Administración pública, defensa y saneamiento ^a	115 723	100.0	115 723	100.0			0.0	6.2	6.2
Educativos	229 468	100.0	167 560	73.0	61 908	27.0	11.0	10.8	11.3
Investigación científica	815	100.0	458	56.2	357	43.8	1.9	1.2	6.7
Médicos, odontólogos y veterinarios	77 304	100.0	54 206	70.1	23 098	29.9	8.6	8.8	8.1
Asistencia social	26 866	100.0	18 631	69.3	8 235	30.7	8.9	9.1	8.3
Cine, teatro, radio y TV	2 992	100.0	14	0.5	2 978	99.5	4.0	0.9	4.1
Culturales	1 182	100.0	762	64.5	420	35.5	3.3	3.2	3.7
Centros recreativos, deportivos y diversión	16 971	100.0	1 129	6.7	15 842	93.3	11.0	4.9	12.0
ZMCM ^b	1 554 893	100.0	1 200 592	77.2	354 301	22.8	28.4	27.8	30.7
Administración pública, defensa y saneamiento ^a	507 462	100.0	507 462	100.0			0.0	27.2	27.2
Educativos	610 685	100.0	432 100	70.8	178 585	29.2	29.2	28.0	32.7
Investigación científica	23 293	100.0	21 523	92.4	1 770	7.6	54.2	57.2	33.4
Médicos, odontólogos y veterinarios	264 095	100.0	187 852	71.1	76 243	28.9	29.2	30.4	26.7
Asistencia social	64 136	100.0	39 435	61.5	24 701	38.5	21.1	19.3	24.8
Cine, teatro, radio y TV	33 809	100.0	243	0.7	33 566	99.3	45.5	15.9	46.2
Culturales	8 003	100.0	4 041	50.5	3 962	49.5	22.6	16.9	34.5
Centros recreativos, deportivos y diversión	43 410	100.0	7 936	18.3	35 474	81.7	28.0	34.7	26.9

Fuente: Censos Económicos 2004, México, INEGI.

^a Los datos para el número de establecimientos de la rama Administración pública, defensa y saneamiento fueron calculados aplicando el porcentaje que tuvo dicha rama respecto al total nacional en 1993 (13% nacional y 10% para el Distrito Federal) al número de establecimientos total de 1998. Los datos del personal ocupado de la misma rama en el plano nacional fueron calculados aplicando el porcentaje que tuvo la misma respecto a los valores de Cuentas Nacionales (cuadro 84) en 1993 (76.82%) al personal ocupado de Cuentas Nacionales en 1998. Para el Distrito Federal se aplicó el porcentaje vertical que tuvo dicha rama en 1993 (25.4%) al personal ocupado total de 1998.

^b La ZMCM resulta de la suma de los datos del Distrito Federal y del Estado de México.

APÉNDICE ESTADÍSTICO 3

CUADROS DEL CAPÍTULO VIII AE-VIII.1 A AE-VIII.6

Cuadro AE-VIII.1
México: masa de ganancia del sector servicios por grupos de actividad, 1960-2003^a
(en miles de pesos de 1993)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	20 568 750	43 026 349	75 835 770	94 470 227	129 728 114	167 322 380	213 785 760
1.	Servicios profesionales	5 286 075	21 376 825	30 814 803	26 996 651	54 360 309	71 975 144	111 708 936
721	Servicios profesionales a empresas	5 286 075	21 376 825	30 814 803	26 996 651	54 360 309	71 975 144	111 708 936
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	15 282 675	21 649 524	45 020 966	67 473 576	75 367 805	95 347 235	102 076 824
731	Comercio al mayoreo	6 008 506	9 606 298	18 466 044	24 665 824	29 898 424	29 091 251	42 033 037
732	Comercio de equipo e insumos industriales	9 274 169	12 043 226	26 554 922	42 807 752	45 469 381	66 255 985	60 043 787
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	26 158 387	66 952 332	95 223 593	144 051 041	135 488 740	136 576 722	195 939 112
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	8 703 150	20 649 776	26 631 453	50 467 445	38 477 727	43 501 102	54 077 644
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	7 432 844	13 092 871	18 495 143	30 491 835	25 670 034	23 793 550	28 301 208
812	Supermercados	n.d.	n.d.	7 734 587	13 924 149	9 475 985	14 510 212	15 376 518
813	Gasolineras y combustibles	1 270 306	4 237 449	401 723	6 051 461	3 331 708	5 197 340	10 399 919
4.	Servicios de consumo inmediato	6 916 462	13 480 033	25 160 731	23 137 263	29 754 154	23 799 462	41 727 918
821	Preparación de alimentos y bebidas	1 334 546	4 763 250	6 893 195	9 718 284	13 747 364	9 942 064	14 232 942
822	Aseo y limpieza	1 020 670	2 112 088	2 374 124	2 186 918	2 819 686	1 800 886	3 734 661
823	Recreación y esparcimiento	1 437 998	1 434 412	4 116 118	1 140 206	1 525 905	1 603 062	3 244 349
824	Difusión e información	808 909	2 298 910	5 239 428	5 608 799	7 382 080	4 772 452	12 356 541
825	Hoteles, moteles y posadas	2 314 340	2 871 372	6 537 866	4 483 057	4 279 119	5 680 998	8 159 425

5. Comercio de bienes de consumo duradero	9 221 653	26 192 668	34 983 211	58 224 637	50 015 716	55 065 174	70 909 428
831 Bienes del hogar y personales	6 183 160	11 500 088	18 884 200	41 513 114	37 236 851	39 741 356	48 516 681
832 Tiendas de departamentos	n.d.	5 503 154	6 060 075	3 611 528	4 518 959	3 513 091	5 697 343
833 Automotrices y autopartes	3 038 493	9 189 425	10 038 937	13 099 996	8 259 906	11 810 727	16 695 404
6. Servicios de consumo duradero	1 317 122	6 629 856	8 448 197	12 221 696	17 241 143	14 210 985	29 224 121
841 Reparaciones	-468 878	2 461 522	6 066 479	6 570 608	7 361 380	6 487 000	7 820 075
842 Educación y cultura privadas	696 768	1 948 978	-1 218 542	2 107 175	4 560 857	3 247 406	13 783 811
843 Salud y asistencia social privada	1 089 231	2 219 357	3 600 260	3 543 912	5 318 905	4 476 579	7 620 235
<i>TOTAL</i>	<i>46 727 137</i>	<i>109 978 681</i>	<i>171 059 362</i>	<i>238 521 268</i>	<i>265 216 854</i>	<i>303 899 102</i>	<i>409 724 872</i>

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros AE-V.1, V.5, V.9,V.13, V.17, V.21 y V.25 del Apéndice Estadístico.

^a La masa de ganancia se calculó según la fórmula: masa de ganancia = PIB – Sueldos y salarios.

Cuadro AE-VIII.2
ZMCM: masa de ganancia del sector servicios por grupos de actividad, 1960-2003^a
(en miles de pesos de 1993)

Grupo	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	7 741 037	25 193 375	40 121 177	43 395 117	60 923 772	73 570 326	89 002 912
1.	Servicios profesionales	2 743 803	13 753 464	18 854 529	12 882 954	27 575 289	36 564 677	55 129 822
721	Servicios profesionales a empresas	2 743 803	13 753 464	18 854 529	12 882 954	27 575 289	36 564 677	55 129 822
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	4 997 233	11 439 911	21 266 648	30 512 163	33 348 483	37 005 649	33 873 090
731	Comercio al mayoreo	1 956 183	5 028 283	7 446 081	7 264 792	10 010 467	7 672 954	8 959 791
732	Comercio de equipo e insumos industriales	3 041 050	6 411 627	13 820 567	23 247 371	23 338 017	29 332 694	24 913 300
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	8 002 319	25 581 462	35 620 524	46 524 753	46 743 245	35 139 980	57 796 452
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	2 631 427	5 174 679	7 579 380	14 429 084	10 665 506	8 497 687	12 184 824
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	2 251 948	4 084 355	5 890 976	7 930 534	6 897 285	6 025 446	6 550 847
812	Supermercados	n.d.	n.d.	2 083 129	5 056 919	3 234 012	1 591 035	3 636 264
813	Gasolineras y combustibles	379 479	1 090 324	-394 725	1 441 631	534 209	881 205	1 997 713
4.	Servicios de consumo inmediato	2 101 605	5 777 257	10 675 997	9 429 309	13 808 238	5 923 748	17 055 008
821	Preparación de alimentos y bebidas	576 825	1 959 766	2 427 309	3 502 546	5 331 544	2 495 495	3 954 909
822	Aseo y limpieza	500 108	1 048 312	1 229 322	785 736	1 176 006	550 710	1 125 534
823	Recreación y esparcimiento	601 963	527 885	2 777 551	366 473	573 717	860 521	870 950
824	Difusión e información	184 744	1 304 032	3 573 937	4 185 952	5 595 018	1 170 203	9 769 694
825	Hoteles, moteles y posadas	237 965	937 262	667 877	588 601	1 131 953	846 819	1 333 920

5. Comercio de bienes de consumo duradero	2 601 564	11 742 758	13 999 513	18 979 022	15 867 477	16 637 550	18 685 918
831 Bienes del hogar y personales	1 692 623	4 821 673	7 240 180	12 438 395	11 680 956	11 975 400	12 826 771
832 Tiendas de departamentos	n.d.	3 789 046	4 609 748	2 099 645	2 075 360	1 545 398	1 670 917
833 Automotrices y autopartes	908 941	3 132 038	2 149 585	4 440 983	2 111 161	3 116 752	4 188 229
6. Servicios de consumo duradero	667 723	2 886 769	3 365 634	3 687 338	6 402 023	4 080 995	9 870 703
841 Reparaciones	-226 124	1 164 463	2 083 698	1 923 075	2 447 077	945 603	2 209 931
842 Educación y cultura privadas	548 512	953 001	-358 027	768 305	2 229 275	1 245 209	5 408 757
843 Salud y asistencia social privada	345 335	769 304	1 639 963	995 958	1 725 671	1 890 183	2 252 015
<i>TOTAL</i>	<i>15 743 355</i>	<i>50 774 837</i>	<i>75 741 701</i>	<i>89 919 869</i>	<i>107 667 017</i>	<i>108 710 306</i>	<i>146 799 364</i>

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros AE-V.2, V.6, V.10, V.14, V.18, V.22 y V.26 del Apéndice Estadístico.

^a La masa de ganancia se calculó según la fórmula: masa de ganancia = *PIB* – Sueldos y salarios.

Cuadro AE-VIII.3
 Resto del País: masa de ganancia del sector servicios por grupos de actividad, 1960-2003^a
 (en miles de pesos de 1993)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	12 827 713	17 832 975	35 714 592	51 075 110	68 804 342	93 752 054	124 782 848
1.	Servicios profesionales	2 542 271	7 623 361	11 960 274	14 113 697	26 785 020	35 410 468	56 579 114
	721 Servicios profesionales a empresas	2 542 271	7 623 361	11 960 274	14 113 697	26 785 020	35 410 468	56 579 114
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	10 285 442	10 209 614	23 754 318	36 961 413	42 019 322	58 341 586	68 203 734
	731 Comercio al mayoreo	4 052 323	4 578 015	11 019 963	17 401 032	19 887 958	21 418 296	33 073 246
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	6 233 119	5 631 599	12 734 355	19 560 381	22 131 364	36 923 290	35 130 487
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	18 156 069	41 370 870	59 603 069	97 526 288	88 745 495	101 436 742	138 142 660
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	6 071 722	15 475 096	19 052 073	36 038 361	27 812 221	35 003 415	41 892 821
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	5 180 896	9 008 516	12 604 168	22 561 301	18 772 749	17 768 104	21 750 361
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	5 651 458	8 867 230	6 241 973	12 919 176	11 740 254
	813 Gasolineras y combustibles	890 827	3 147 125	796 447	4 609 830	2 797 499	4 316 135	8 402 206
4.	Servicios de consumo inmediato	4 814 858	7 702 776	14 484 734	13 707 954	15 945 916	17 875 714	24 672 910
	821 Preparación de alimentos y bebidas	757 721	2 803 484	4 465 885	6 215 738	8 415 820	7 446 569	10 278 033
	822 Aseo y limpieza	520 562	1 063 776	1 144 802	1 401 181	1 643 680	1 250 176	2 609 127
	823 Recreación y esparcimiento	836 035	906 528	1 338 567	773 733	952 187	742 541	2 373 399
	824 Difusión e información	624 165	994 878	1 665 491	1 422 847	1 787 062	3 602 249	2 586 847
	825 Hoteles, moteles y posadas	2 076 374	1 934 111	5 869 989	3 894 455	3 147 166	4 834 179	6 825 505

5. Comercio de bienes de consumo duradero	6 620 090	14 449 910	20 983 698	39 245 615	34 148 239	38 427 623	52 223 510
831 Bienes del hogar y personales	4 490 537	6 678 414	11 644 020	29 074 719	25 555 895	27 765 956	35 689 910
832 Tiendas de departamentos	n.d.	1 714 109	1 450 327	1 511 883	2 443 599	1 967 693	4 026 426
833 Automotrices y autopartes	2 129 553	6 057 387	7 889 352	8 659 013	6 148 744	8 693 975	12 507 174
6. Servicios de consumo duradero	649 399	3 743 087	5 082 563	8 534 358	10 839 119	10 129 990	19 353 418
841 Reparaciones	-242 753	1 297 059	3 982 781	4 647 533	4 914 303	5 541 397	5 610 144
842 Educación y cultura privadas	148 256	995 976	-860 514	1 338 870	2 331 582	2 002 197	8 375 055
843 Salud y asistencia social privada	743 896	1 450 052	1 960 297	2 547 954	3 593 234	2 586 396	5 368 220
<i>TOTAL</i>	<i>30 983 782</i>	<i>59 203 845</i>	<i>95 317 661</i>	<i>148 601 399</i>	<i>157 549 837</i>	<i>195 188 796</i>	<i>262 925 507</i>

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros AE-V.1, V.5, V.9, V.13, V.17, V.21 y V.25; y de los AE-V.2, V.6, V.10, V.14, V.18, V.22 y V.26 del Apéndice Estadístico.

^a La masa de ganancia se calculó según la fórmula: masa de ganancia = PIB – Sueldos y salarios.

Cuadro AE-VIII.4

México: masa de ganancia promedio por persona ocupada del sector servicios según grupos de actividad, 1960-2003^a
(en miles de pesos de 1993)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	114.41	140.95	163.01	103.77	83.99	70.57	76.18
1.	Servicios profesionales	68.24	134.90	177.41	56.60	62.83	47.99	60.33
721	Servicios profesionales a empresas	68.24	134.90	177.41	56.60	62.83	47.99	60.33
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	149.37	147.49	154.43	155.66	110.94	109.44	106.92
731	Comercio al mayoreo	231.34	285.59	130.71	153.70	111.82	87.00	104.82
732	Comercio de equipo e insumos industriales	121.48	106.44	176.73	156.82	110.38	123.42	108.44
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	33.39	48.44	47.90	48.43	30.34	25.60	27.39
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	27.86	39.78	42.16	59.24	29.15	28.64	26.52
811	Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	26.03	27.28	34.34	44.73	23.30	20.10	19.30
812	Supermercados	n.d.	n.d.	107.10	97.02	52.27	52.12	37.97
813	Gasolineras y combustibles	47.16	108.17	19.23	227.55	90.24	91.96	62.13
4.	Servicios de consumo inmediato	35.37	37.81	51.95	33.46	27.91	18.84	24.89
821	Preparación de alimentos y bebidas	15.47	26.85	25.95	25.24	21.46	13.01	14.59
822	Aseo y limpieza	25.66	30.65	35.65	25.73	20.88	10.39	14.74
823	Recreación y esparcimiento	84.24	41.25	130.41	26.88	21.58	19.26	24.56
824	Difusión e información	44.57	109.69	154.77	114.38	109.41	74.30	169.89
825	Hoteles, moteles y posadas	67.46	52.68	75.42	34.51	28.10	31.84	33.65

5. Comercio de bienes de consumo duradero	52.25	76.81	65.50	65.86	41.21	39.47	34.84
831 Bienes del hogar y personales	41.41	49.29	47.32	57.13	37.69	34.51	29.44
832 Tiendas de departamentos	n.d.	105.93	109.79	93.59	63.04	46.37	44.88
833 Automotrices y autopartes	111.74	164.86	125.74	110.25	53.62	70.38	64.20
6. Servicios de consumo duradero	13.30	40.06	25.01	22.34	19.92	12.27	20.82
841 Reparaciones	-9.21	31.56	42.10	25.44	18.97	13.58	15.27
842 Educación y cultura privadas	27.86	44.52	-10.84	13.53	17.72	9.03	24.60
843 Salud y asistencia social privada	47.15	50.75	44.29	26.60	24.18	13.97	23.03
<i>TOTAL</i>	<i>48.51</i>	<i>65.18</i>	<i>69.73</i>	<i>61.40</i>	<i>44.13</i>	<i>39.44</i>	<i>41.14</i>

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros AE-VIII.1 y de los que presenta en su fuente.

^a La masa de ganancia promedio por persona ocupada se calculó según la fórmula: masa de ganancia promedio por persona = $(PIB - \text{Sueldos y salarios}) / \text{Personal ocupado total}$.

Cuadro AE-VIII.5

ZMCM: masa de ganancia promedio por persona ocupada del sector servicios según grupos de actividad, 1960-2003^a
(en miles de pesos de 1993)

Grupo	Denominación	1960	1970	1980	1988	1993	1998	2003
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	88.63	169.03	193.06	130.00	108.51	94.22	96.53
1.	Servicios profesionales	72.00	162.79	201.80	71.76	82.69	68.86	81.64
	721 Servicios profesionales a empresas	72.00	162.79	201.80	71.76	82.69	68.86	81.64
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	101.49	177.19	185.92	197.76	146.27	148.12	137.25
	731 Comercio al mayoreo	215.83	377.06	140.93	180.78	156.26	105.61	123.07
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	75.70	125.16	224.54	203.73	142.37	165.56	143.18
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	30.41	58.18	58.95	61.01	41.95	27.84	34.76
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	33.98	39.74	50.38	76.12	40.63	27.83	30.80
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	32.38	34.52	49.10	54.83	33.21	25.51	23.07
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	83.71	125.06	66.47	26.33	41.97
	813 Gasolineras y combustibles	48.07	91.85	-70.85	321.94	86.67	101.67	79.93
4.	Servicios de consumo inmediato	33.34	52.44	70.59	51.97	48.58	19.46	41.43
	821 Preparación de alimentos y bebidas	20.64	34.96	28.06	31.46	29.55	12.86	15.82
	822 Aseo y limpieza	28.18	37.83	42.50	26.03	26.47	10.96	15.69
	823 Recreación y esparcimiento	141.50	62.45	271.70	37.69	31.43	40.28	28.67
	824 Difusión e información	41.16	207.52	308.51	258.63	210.55	57.00	301.15
	825 Hoteles, moteles y posadas	27.68	80.36	47.71	42.07	77.71	46.26	49.27
5.	Comercio de bienes de consumo duradero	33.71	85.12	77.74	82.45	48.38	47.21	38.03

831 Bienes del hogar y personales	25.02	52.96	56.05	67.74	45.76	42.73	33.06
832 Tiendas de departamentos	n.d.	133.17	181.94	119.07	60.77	47.59	38.68
833 Automotrices y autopartes	95.43	169.69	84.03	153.42	54.80	78.44	69.50
6. Servicios de consumo duradero	14.68	47.06	27.47	22.84	26.73	13.61	27.11
841 Reparaciones	-9.36	38.96	46.44	29.06	27.76	8.99	19.48
842 Educación y cultura privadas	47.62	60.56	-7.42	12.45	23.39	10.46	31.67
843 Salud y asistencia social privada	35.12	48.95	55.84	29.69	30.77	25.03	28.20
<i>TOTAL</i>	44.92	86.25	93.26	82.01	64.25	53.22	56.79

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros AE-VIII.2 y los que presenta en su fuente.

^a La masa de ganancia promedio por persona ocupada se calculó según la fórmula: masa de ganancia promedio por persona = $(PIB - \text{Sueldos y salarios}) / \text{Personal ocupado total}$.

Cuadro A-VIII.6

Resto del País: masa de ganancia promedio por persona ocupada del sector servicios según grupos de actividad, 1960-2003^a
(en miles de pesos de 1993)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1988</i>	<i>1993</i>	<i>1998</i>	<i>2003</i>
I.	COMERCIO Y SERVICIOS AL PRODUCTOR	138.77	114.16	138.75	88.58	69.99	58.96	66.23
1.	Servicios profesionales	64.59	103.04	149.03	47.45	50.37	36.56	48.10
	721 Servicios profesionales a empresas	64.59	103.04	149.03	47.45	50.37	36.56	48.10
2.	Comercio de bienes de capital e intermedios	193.78	124.17	134.10	132.40	93.10	93.89	96.35
	731 Comercio al mayoreo	239.65	225.51	124.61	144.65	97.82	81.83	100.77
	732 Comercio de equipo e insumos industriales	172.33	90.95	143.56	123.12	89.23	102.67	92.52
II.	COMERCIO Y SERVICIOS AL CONSUMIDOR	34.89	43.90	43.08	44.09	26.48	24.91	25.16
3.	Comercio de bienes de consumo inmediato	25.84	39.79	39.59	54.42	26.31	28.85	25.49
	811 Comercio de alimentos, bebidas, tabaco	23.99	24.91	30.11	42.01	21.00	18.75	18.39
	812 Supermercados	n.d.	n.d.	119.39	86.01	47.06	59.27	36.88
	813 Gasolineras y combustibles	46.78	115.26	52.01	208.44	90.95	90.20	59.01
4.	Servicios de consumo inmediato	36.33	31.26	43.49	26.88	20.39	18.65	19.51
	821 Preparación de alimentos y bebidas	13.00	23.10	24.93	22.71	18.29	13.07	14.16
	822 Aseo y limpieza	23.63	25.82	30.40	25.56	18.14	10.16	14.36
	823 Recreación y esparcimiento	65.23	34.44	62.73	23.67	18.15	12.00	23.33
	824 Difusión e información	45.69	67.79	74.79	43.31	43.70	82.43	64.21
	825 Hoteles, moteles y posadas	80.76	45.14	80.76	33.60	22.85	30.19	31.69

5. Comercio de bienes de consumo duradero	66.66	71.17	59.27	60.02	38.55	36.86	33.83
831 Bienes del hogar y personales	55.00	46.95	43.14	53.54	34.88	31.87	28.32
832 Tiendas de departamentos	n.d.	72.95	48.57	72.15	65.11	45.46	48.08
833 Automotrices y autopartes	120.53	162.47	145.40	96.34	53.23	67.88	62.60
6. Servicios de consumo duradero	12.13	35.93	23.61	22.12	17.31	11.81	18.62
841 Reparaciones	-9.06	26.96	40.13	24.20	16.38	14.87	14.07
842 Educación y cultura privadas	10.99	35.51	-13.43	14.25	14.38	8.33	21.50
843 Salud y asistencia social privada	56.06	51.76	37.76	25.56	21.93	10.56	21.38
<i>TOTAL</i>	<i>50.56</i>	<i>53.89</i>	<i>58.08</i>	<i>53.29</i>	<i>36.35</i>	<i>34.47</i>	<i>35.65</i>

Fuente: cálculos realizados con la información de los cuadros AE-VIII.3 y los que presenta en su fuente.

^a La masa de ganancia promedio por persona ocupada se calculó según la fórmula: masa de ganancia promedio por persona = $(PIB - \text{Sueldos y salarios}) / \text{Personal ocupado total}$.

BIBLIOGRAFÍA

- Adelman, Irma (1999), "Society, politics and economic development thirty years later", en John Adam y Francesco Pigliaru (comps.), *Economic Growth and Change: National and Regional Patterns of Convergence and Divergence*, Cheltenham, Gran Bretaña, Edward Elgar.
- Alam, Shahid (1999), "Does sovereignty matter for economic growth? An analysis of growth rates between 1870 and 1950", en John Adam y Francesco Pigliaru (comps.), *Economic Growth...*, op. cit.
- Alessandrini, Pietro y Alberto Zazzaro (1999), "A 'possibilist' approach to local financial systems and regional development: the Italian experience", en Ron Martin (comp.), *Money and the Space Economy*, Chichester, Inglaterra, Wiley, pp. 71-92.
- Alonso, W. (1980), "Five bell shapes in development", *Papers of the Regional Science Association*, 45: 5-16.
- Amado, Adriana M. (2000), "Integração monetário-financeira do mercosul, Brasília", Universidade de Brasília (www.unb.br/ih/eco/seminarios/sem1000.pdf).
- Arce Macías, Carlos, Enrique Cabrero y Alicia Ziccardi (coords.) (2005), *Ciudades del siglo XXI: ¿competitividad o cooperación?*, México, Miguel Ángel Porrúa/ CIDE.
- Aristóteles (1964), *Obras*, libro VII. *Política: Constitución de Atenas*, Madrid, Aguilar.
- Arndt, Sven W. y Henryk Kierzkowski (2003), "Introduction", en Sven W. Arndt y Henryk Kierzkowski (comps.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford, Oxford University Press, pp. 1-14.
- Atzema, Oedzge (1999), "Economic dynamics in the Randstad Holland: do agglomeration economies still exist?", en Piet Rietveld y Daniel Shefer (comps.), *Regional Development in an Age of Structural Economic Change*, Londres, Ashgate, Aldershot, pp. 231-254.
- Azzoni, Carlos Roberto (1985), *Onde produzir?: aplicações da teoria de localização no Brasil*, Brasil, IPE/Universidade de São Paulo.
- (1989), "O novo endereço da indústria Paulista", en ANAPUR, *Anais do III Encontro Nacional de ANAPUR*, Águas de São Pedro, Brasil, Asso-

- ciação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional.
- (1999), "Quão grande e exagerado?: Dinâmica populacional, eficiência econômica e qualidade de vida na cidade de São Paulo", *EURE*, 25 (76): 105-123.
- Bailly, Antoine y Denis Maillat (1989), "Servicios a las empresas y desarrollo regional", *Ekonomiaz, Revista de Economía Vasca* (13 y 14).
- (1990), "Actividades de servicios y sistema de producción", *Papeles de Economía Española* (42): 40-51.
- Bairoch, Paul (1988), *Cities and Economic Development: From the Dawn of History to the Present*, Chicago, University of Chicago Press.
- Banco Central do Brasil (2001), "Evolution of the National Financial System" (www.bcb.gov.br/ingles/mPag.asp?cod=28&Perfil=1&codP=8&idioma=1).
- Barrios, Sonia (2001), "Áreas metropolitanas: ¿qué ha cambiado? La experiencia de la Caracas metropolitana", *EURE*, 27 (80): 59-86.
- Bastie, Jean y Bernard Dézert (1980), *L'Espace Urbain*, París, Masson.
- Bathelt, Harald y Johannes Glückler (2003), "Toward a relational economic geography", *Journal of Economic Geography*, 3 (2003): 117-144.
- Baumol, William J. (1986), "Conclusions", en G. Faulhaber *et al.* (comps.), *Services in Transition: The Impact of Information, Technology on the Service Sectors*, Cambridge, Ballinger Publishing Company.
- Baumont, Catherine y Jean-Marie Huriot (2000), "Urban economics in retrospect: continuity of change?", en Jean-Marie Huriot Jacques-Françoise Thisse (comps.), *Economics of Cities, Theoretical Perspectives*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Beaverstock, J.B., P.J. Taylor y R.G. Smith (1999), "A roster of world cities", *Cities*, 16 (6): 445-458.
- Beeson, Patricia E. (1992), "Agglomeration economies and productivity growth", en Edwin Mills y John F. McDonald (comps.), *Sources of Metropolitan Growth*, New Brunswick, New Jersey, The State University of New Jersey, pp. 19-35.
- Begg, Iain (2002), "Introduction", en Iain Begg (comp.), *Urban Competitiveness. Policies for Dynamic Cities*, Gran Bretaña, The Policy Press.
- Begg, Iain y Barry Moore (1987), "The changing economic role of Britain's cities", en Victor A. Hausner (comp.), *Critical Issues in Urban Economic Development*, vol. II, Oxford, Gran Bretaña, Clarendon Press.
- Begg, Iain, Barry Moore y Yener Altunbas (2002), "Long run trends in the competitiveness of British cities", en Iain Begg (comp.), *Urban Competitiveness: Policies for Dynamic Cities*, Gran Bretaña, The Policy Press, pp. 101-133.

- Bell, Daniel (1976), *The Coming of Post-industrial Society: A Venture In Social Forecasting*, Nueva York, Basic Books.
- Bendesky, León, Víctor Godínez y Miguel Ángel Mendoza (2001), "La industria maquiladora, una visión regional", *Trayectorias*, 4 (7/8): 133-144.
- Bergsman, J., P. Greenston y R. Healy (1973), "The agglomeration process in urban growth", en Gordon C. Cameron y Lowdon Wingo (comps.), *Cities, Regions and Public Policy*, Edimburgo, Gran Bretaña, Oliver and Boyd.
- Berry, B. (1961), "City size distributions and economic development", *Economic Development and Cultural Change*, 9: 573-587.
- Blair, John P. (1991), *Urban and Regional Economics*, Boston, MA, Irwin.
- Blomstrom, Magnus y E.N. Wolf (1989), "Multinational corporations and productivity convergence in Mexico", *Working Paper*, 3141, Cambridge, Inglaterra, NBER.
- Bogue, Don J. (1950), *The Structure of the Metropolitan Community; A Study of Dominance and Subdominance*, Ann Arbor, Horace H. Rackham School of Graduate Studies, University of Michigan.
- Boletín del Fondo Mexicano para la Educación y el Desarrollo, A.C. (2001), año V (44): 2, febrero.
- (2001a), año V (52): 3, noviembre.
- Bradfield, M. (1988), *Regional Economics: Analysis and Policies in Canada*, Toronto, McGraw-Hill Ryerson.
- Brakman, Steven, Harry Garretsen y Charles van Marrewijk (2001), *An Introduction to Geographical Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Brooks, David (2007), "Se tambalea la infraestructura pública en EU", *La Jornada*, 9 de agosto.
- Brown, Douglas M. (1974), *Introduction to Urban Economics*, Nueva York, Academic Press.
- Browning, Harley L. (1975), "Variación de la primacía en América Latina durante el siglo xx", en Luis Unikel y Andrés Necochea, *Desarrollo urbano y regional en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Browning, Harley y Joachim Singelmann (1978), "The transformation of the U.S. labor force: the interaction of industry and occupation", *Politics & Society*, 8 (3-4): 429-480.
- Bubel, Robert V. y Edward C. Skelton (2002), "Financial globalization: manna or menace?: the case of Mexican banking", *Southwest Economy*, Federal Reserve Bank of Dallas, enero/febrero.

- Burger, Anna (1970), *Economic Problems of Consumers' Services*, Budapest, Akademiai Kiadó.
- Button, Kenneth (2000), "Where did the 'New Urban Economics' go after 25 years", en Aura Reggiani (comp.), *Spatial Economic Science: New Frontiers in Theory and Methodology*, Springer, Heidelberg, pp. 30-50.
- (2000a), "New approaches to spatial economics", *Growth and Change*, **31** (otoño): 480-500.
- Cabrero, Enrique, Isela Orihuela y Alicia Ziccardi (2005), "Ciudades competitivas-ciudades cooperativas: conceptos clave y construcción de un índice", en Carlos Arce Macías, Enrique Cabrero y Alicia Ziccardi (coords.), *Ciudades del siglo XXI: ¿competitividad o cooperación?*, México, Miguel Ángel Porrúa/CIDE.
- Cairncross, Frances (2001), *The Death of Distance*, Boston, Harvard Business School Press.
- Calem, Paul y Gerald Carlino (1991), "Urban agglomeration economies in the presence of technical change", *Journal of Urban Economics*, **29** (1): 82-95.
- Cano, Wilson (1977), *Raízes da concentração industrial em São Paulo*, São Paulo, Diefel.
- Cardew, Richard V., John V. Langdale y David C. Rich (comps.) (1982), *Why Cities Change: Urban Development and Economic Change in Sydney*, Sydney, Geographical Society of New South Wales/George Allen & Unwin.
- Carlino, G.A. (1978), *Economies of Scale in Manufacturing Location: Theory and Measurement*, Leiden, Martinus Nijhoff (citado en Kim, 1997).
- (1982), "Manufacturing agglomeration economies as returns to scale: a production function approach", *Papers of Regional Science Association*, **50** (1): 95-108.
- Carrada-Bravo, Francisco (1988), "El Fobaproa en perspectiva", *Enfoque, Reforma*, 23 de agosto.
- Carrillo, Jorge (coord.) (2000), *Aglomeraciones locales o clusters: evolución empresarial e institucional en el norte de México*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte/Fundación Friedrich Ebert.
- Carter, Harold (1972), *The Study of Urban Geography*, Gran Bretaña, Edward Arnold.
- Carter, Harold W., H.A. Stafford y M.M. Gilbert (1970), "Functions of welsh towns: implications for central place nations", *Economic Geography*, **46**.
- Cavola, L. y F. Martinelli (1995), "The regional distribution of advanced producer services in the Italian space economy", en Frank Moulaert y Franz Tödtling, *The Geography of Advanced Producer Services in Europe*, Progress in Planning (abril/junio).

- CCIP-Délégation de Paris (2002), "L' économie parisienne face à son avenir", CCIP-Délégation-de-Paris ([www.cci75.cci.fr /upload/pdf/eco%20parisienne.pdf](http://www.cci75.cci.fr/upload/pdf/eco%20parisienne.pdf)).
- Charmes, Jacques (1991), "Una revisión crítica de los conceptos, definiciones y estudios del sector informal", en Victor E. Tokman, *El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Chávez Gutiérrez, Fernando (1995), *Los servicios en México: crecimiento, empleo y rentabilidad*, México, UAM-Azcapotzalco.
- Cheshire, Paul y Stefano Magrini (2000), "Endogenous process in European regional growth: convergence and policy", *Growth and Change*, 31 (4): 455-479.
- Chion, Miriam (2002), "Dimensión metropolitana en la globalización: Lima a fines del siglo XX", *EURE*, 28 (85): 71-87.
- Ciccolella, Pablo (1999), Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa", *EURE*, 25 (76): 5-27.
- Cidac (1990), *El sistema financiero mexicano*, México, Diana.
- Clark, Colin (1980), *Las condiciones del progreso económico*, vol. II, Madrid, Alianza Editorial (2a. ed.).
- Clout, Hugh (2000), *The Times History of London*, Londres, Times Books (nueva edición, primera publicación en 1991).
- Cook, Paul y Colin Kirkpatrick (1997), "Globalization, regionalization and third world development", *Regional Studies*, 31 (1): 55-66.
- Crafts, Nicholas y Abay Mulatu (2005), "What explains the location of industry in Britain, 1871-1931?", *Journal of Economic Geography*, 5: 499-518.
- Cuce, N.E. (2000), *Reestruturação econômica e território: expansão recente do terciário na marginal do rio Pinheiros*, tesis doctoral, São Paulo, Universidade do São Paulo, Facultad de Arquitectura y Urbanismo.
- Cuervo, Luis Mauricio (2002), "Globalización y dinámica metropolitana: el caso de Bogotá en los años 1990", ponencia presentada en el seminario internacional *El desafío de las áreas metropolitanas en un mundo globalizado: una mirada a Europa y América Latina*, Barcelona, Pontificia Universidad Católica de Chile/ Institut Català de Cooperació Ibero-americana, 4-6 de junio.
- Damián, Araceli (2002), *Cargando el ajuste: los pobres y el mercado de trabajo en México*, México, El Colegio de México.
- (2006), "Evolución de la pobreza urbana en México", en José Luis Lezama y José B. Morelos (coords.), *Población, ciudad y medio ambiente en el México contemporáneo*, México, El Colegio de México.

- Daniels, Peter W. (1982), *Services Industries: Growth and Location*, Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press.
- (1985), *Services Industries: A Geographical Appraisal*, Londres, Methuen.
- (1986), "Producer services and the post-industrial space economy", en R. Martin *et al.* (comps.), *The Geography of De-industrialization*, Londres, MacMillan.
- (1995), "The location geography of advance producer services firms in the United Kingdom", en Frank Moulaert y Franz Tödtling (comps.), *The Geography of Advance Producer Services in Europe*, Gran Bretaña, Pergamon (Progress in Planning, 43).
- Davis, James C. y J. Vernon Henderson (2003), "Evidence on the political economy of the urbanization process", *Journal of Urban Economics*, 53: 98-125.
- De Mattos, Carlos A. (1996), "Avances de la globalización y nueva dinámica metropolitana: Santiago de Chile, 1975-1995", *EURE*, 22 (65): 39-63.
- (1999), "Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: lo que existía sigue existiendo", *EURE*, 25 (76): 29-56.
- Dean, Warren (s/f), *A industrialização de São Paulo*, São Paulo, Difel.
- Delaunay, Jean-Claude y Jean Gadrey (1992), *Services in Economic Thought: Three Centuries of Debate*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- Derycke, Pierre Henri (1983), *Economía y planificación urbana*, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.
- Douglas A. Irwin (2002), "Did import substitution promote growth in the late nineteenth century?", *NBER Working Papers Series*, Working Paper 8751 (www.nber.org/papers/w8751).
- Drakakis-Smith, David (comp.) (1990), *Economic Growth and Urbanization Developing Areas*, Londres/Nueva York, Routledge.
- Dussel Peters, Enrique (1997), *La economía de la polarización*, México, UNAM/Jus.
- Economic Development and Parks Committee (2001), *Toronto Financial Services Cluster Review, Report núm. 4*, Council of the City of Toronto, 30 de mayo-1o. de junio (www.city.toronto.on.ca).
- Elfring, Tom (1988), *Service Sector Employment in Advance Economies*, Gran Bretaña, Evesbury, Gower Publishing Company Limited.
- (1992), "An international comparison of service sector employment growth", *UNECE Discussion Papers*, 2 (1). Personal and Collective Services: an International Perspective (ed. by UN Commision for Europe).
- Ellison, G. y E. L. Glaeser (1999), "The geographic concentration of industry: does natural advantage explain agglomeration?", *American Economic Review Papers and Proceedings*, 89 (2): 311-316.

- El-Shaks, S. (1972), "Development, primacy, and systems of cities", *Journal of Developing Areas*, 7: 11-36.
- Fajardo Ortiz, Guillermo (1999), *La distribución del ingreso y la estructura de consumo en la Ciudad de México, 1989-1996*, tesis de maestría, México, El Colegio de México.
- Feketekuty, Geza (1990), *Comercio internacional de servicios*, México, Gernika Ediciones.
- Fernández-Vega, Carlos (2004), "México SA", *La Jornada*, 15 de junio.
- Ferrao, J. y A. Domingues (1995), "Portugal: the territorial foundations of a vulnerable tertiarisation process", en Frank Moulaert y Franz Tödtling, *The Geography of Advanced Producer Services in Europe*, Progress in Planning (abril/junio).
- Figueroa, Leopoldo (2006), "Análisis espacial de la captación y el financiamiento bancario en México", en Gustavo Garza (coord.), *La organización espacial del sector servicios en México*, México, El Colegio de México.
- Fingleton, Bernard (2003), "Non-orthodox approaches to European regional growth modeling: a review", en Bernard Fingleton, Ayda Eraydin y Raffaele Paci (comps.), *Regional Economic Growth, SMEs and the Wider Europe*, Gran Bretaña, Ashgate.
- Flores, Edmundo (1959), "El crecimiento de la Ciudad de México: causas y efectos económicos", *Investigación Económica*, 29 (74), México.
- Fogarty, M. y G. Garofalo (1988), "Urban spatial structure and productivity growth in the manufacturing sector of cities", *Journal of Urban Economics*, 23 (1): 60-70.
- Fondo Mexicano para la Educación y Desarrollo (2004), *Generalizar la productividad*, Boletín del Fondo Mexicano para la Educación y Desarrollo, A.C., año 1(4), septiembre.
- Franklin, James C. (1997), "Industry output and employment projections to 2006", *Monthly Labor Review*, US Department of Labor, diciembre de 2002 y abril de 2005.
- Friedman, I. (1975), "El futuro de la urbanización en América Latina: algunas observaciones sobre el papel de la periferia", *Desarrollo Urbano y Regional en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Fujita, Masahisa y Jacques-Françoise Thisse (1996), "Economics of agglomeration", *Discussion Paper*, 1344, Londres, Center for Economic Policy Research.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony J. Venables (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Gallup, J. L., J. Sachs y J. A. Mellinger (1999), "Geography and economic development", *International Regional Science Review*, 22 (2): 179-232.

- García, Brígida (1988), *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México, 1950-1980*, México, El Colegio de México.
- (1994), “Los determinantes de la oferta de mano de obra en México”, *Cuadernos de trabajo*, 6, México, Secretaría de Trabajo y Previsión Social,
- (2005), “La carencia de empleos satisfactorios: una discusión sobre indicadores”, México, El Colegio de México (mimeografiado).
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001), “Transformación reciente en los mercados de trabajo metropolitanos en México, 1990-1998”, *Estudios Sociológicos*, XIX (57): 653-689.
- Garza, Gustavo (1980), *Industrialización de las principales ciudades de México: hacia una estrategia espacio-sectorial de descentralización industrial*, México, El Colegio de México.
- (1985), *El proceso de industrialización en la Ciudad de México, 1821-1970*, México, El Colegio de México.
- (2000), “Ámbitos de expansión territorial”, en Gustavo Garza (coord.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, Gobierno del Distrito Federal/El Colegio de México, pp. 237-246.
- (2000a), “La megaciudad de México”, en Gustavo Garza (coord.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, Gobierno del Distrito Federal/El Colegio de México, pp. 313-320.
- (2000b), “Superconcentración, crisis y globalización del sector industrial”, en Gustavo Garza (coord.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, Gobierno del Distrito Federal/El Colegio de México.
- (2001), “La megalópolis de la Ciudad de México en el ocaso del siglo xx”, en José Gómez de León y Cecilia Rabell (coords.), *La población de México, México: tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo xxi*, México, Consejo Nacional de Población/Fondo de Cultura Económica, pp. 605-632.
- (2003), *La urbanización de México en el siglo xx*, México, El Colegio de México.
- (2004), “Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-1998”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, 19 (55): 5-40.
- (2005), “Concentración financiera en la Ciudad de México (1960-2001)”, *EURE*, XXXI (92): 29-46.
- (2006), “La dimensión espacial de la Revolución Terciaria”, en Gustavo Garza (coord.), *La organización espacial del sector servicios en México*, México, El Colegio de México.
- (2006a), “La Revolución Terciaria”, en José Luis Lezama y José B. Morelos (coords.), *Población, Ciudad y medio ambiente en el México contemporáneo*, México, El Colegio de México, pp. 307-331.

- (2006b), "Estructura y dinámica del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2003", en Gustavo Garza (coord.), *La organización espacial del sector servicios en México*, México, El Colegio de México.
- (2006c), "Servicios generales de la producción en la Ciudad de México", *Estudios Demográficos y Urbanos*, 21 (2): 259-295.
- (2006d), "Productividad laboral del sector terciario en la Ciudad de México, 1960-2003", *Investigaciones Regionales*, primavera (8): 55-84.
- Garza, Gustavo y María Eugenia Terrones (2007), "Nueva España: hegemonía del sector servicios en las postrimerías del siglo XVIII", *Seminario, Evolución del sector servicios en las ciudades y regiones de México*, México, El Colegio de México, 5 y 6 de julio (mimeografiado).
- Garza, Gustavo y Salvador Rivera (1995), *Dinámica macroeconómica de las ciudades en México*, México, EL Colegio de México/INEGI/IIS-UNAM.
- Garza, Gustavo, P. Filion y G. Sands (2003), *Políticas urbanas en grandes metrópolis: Detroit, Monterrey y Toronto*, México, El Colegio de México.
- Gehrig, Thomas (1998), "Cities and the geography of financial centers" (<http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/erwien/multimedia/centers.pdf>).
- Gershuny, Jonathan I. y Ian D. Miles (1988), *La nueva economía de servicios: la transformación del empleo en las sociedades industriales*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (c. edición en inglés, 1983).
- Gil Díaz, Francisco (2003), "Don't blame our failures on reforms that have not taken place", Vancouver, Fraser Forum.
- Glaeser, Edgard L. et al. (2001), "Consumer city", *Journal of Economic Geography*, 1 (2002): 27-50.
- Gómez Mayorga, M. (1957), *Los factores demográficos en la planeación económica*, tomo 6, México, Cámara Nacional de la Industria de la Transformación.
- González Méndez, Héctor (1981), "Algunos aspectos de la concentración en el sistema financiero mexicano", *Documento de Investigación*, núm. 34, México, Banco de México (marzo).
- (1982), "Distribución regional de la captación y el financiamiento de la banca privada y mixta, 1950-1980", *Documento de Investigación*, núm. 45, México, Banco de México (marzo).
- Goodall, Brian (1972), *The Economics of Urban Areas*, Gran Bretaña, Pergamon Press.
- Gordon, Ian R. y Philip McCann (2005), "Innovation, agglomeration, and regional development", *Journal of Economic Geography*, 5: 523-543.
- Grajales, Gabriela (2001), *The Transformation of the Advanced Producer Services in London and New York During the 1990's*, MSc in Urban Economic Development Dissertation, Londres, University College London, DPU.

- Gray, John (2000), *Falso amanecer: los engaños del capitalismo global*, Barcelona, Paidós.
- Greenhut, Melvin (1970), *A Theory of the Firm in Economic Space*, Nueva York, Appleton-Century-Crofts.
- Grote, Michael H. (2000), "Frankfurt - An emerging international financial centre", *rwsg Working Papers*, Department of Economic and Social Geography, John Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt (www.unifr Frankfurt.de/fbll/wigeo/rwsg/grote1000.pdf).
- Halden, J. y E. Bogatta (1965), *American Cities*, Chicago, Ran McNally.
- Hall, Peter (1977), *The World Cities*, Londres, Weindelfeld and Nicholson.
- Hamilton, F.E.J. y G.J.R. Linge (1983), "Spatial analysis, industry and the industrial environment", *Progress in Research and Applications*, 1 y 2, Nueva York, John Wiley and Sons.
- Harris, Linda y Yannis M. Ioannides (2000), "Dynamic evolution of the size distribution of U.S. cities", en Jean-Marie Huriot y Jacques-Françoise Thisse (comps.), *Economics of Cities: Theoretical Perspectives*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Harvey, David (1985), *The Urbanization of Capital*, Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.
- Hausner, Victor A. (1987), "Introduction: Economic change and urban policy", en Victor Hausner et al., *Urban Economic Change: Five City Studies*, Oxford, Gran Bretaña, Clarendon Press.
- Henderson, J. Vernon (1986), "Efficiency of resource usage and city size", *Journal of Urban Economics*, 19: 47-70.
- Hernández Laos, Enrique (1973), *Evolución de la productividad de los factores en México, 1950-1967*, México, Centro Nacional de Productividad.
- (1985), *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1994), *Tendencias de la productividad en México (1970-1991)*, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- Hernández Laos, Enrique, Nora Garro Bordonaro e Ignacio Llamas Huitrón (2000), *Productividad y mercado de trabajo*, México, Plaza y Valdés Editores.
- Hernández, Fausto y Omar López (2000), "La banca en México, 1994-2000", *Documento de trabajo*, 120, México, CIDE.
- HM Treasury (2003), "The location of financial activity and the euro, Gran Bretaña: EMU Study" (studies/euro_assess03_studnorfolk.cfm) http://www.hmtreasury.gov.uk/documents/the_euro/assessment/studies/euro_assess03_studnorfolk.cfm.
- Hoch, I. (1987), "City size and US urban policy", *Urban Studies*, 24 (2): 570-586.

- Holland, Stuart (1987), *The Market Economy: From Micro to Meso-economics*, Londres, Weidenfeld and Nicholson.
- Hoover, Edgar M. (1951), *Localización de la actividad económica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Hoover, Edgar M. y Raymond Vernon (1959), *Anatomy of a Metropolis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Hoselitz, B. (1955), "Generative and parasitical cities", *Economic Development and Cultural Change* (3), abril.
- Howells, Jeremy y Anne Green (1988), *Technological Innovation, Structural Change and Location in UK Services*, Gran Bretaña, Avebury.
- Hu, A. y H. Wang (1996), "Changes in China's regional disparities", *The Washington Center for China Studies Papers*, 6 (9).
- INEGI (1996), *Sistema de cuentas nacionales de México: cuentas de bienes y servicios, 1988-1995*, tomo I, Aguascalientes, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- Invest in France Agency (2004), "Economic Environment and Local Industries" (<http://www.logistics-in-europe.com/pidf-gb/eco.html>).
- Isard, Walter (1956), *Location and Space Economy*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Jacobs, Jane (1969), *The Economy of Cities*, Nueva York, Random House.
- (1984), *Cities and the Wealth of Nations: Principles of Economic Life*, Nueva York, Random House.
- Jansen, J.C. y J.H.P. Paelinck (1981), "The urbanization phenomenon in the process of development: some statistical evidence", en L.H. Klaassen (comp.), *Dynamics of Urban Development*, Gran Bretaña, Gower.
- Junius, K. (1999), "Primacy and economic development: bell shaped or parallel growth of cities?", *Journal of Economic Development*, 24 (1): 1-22.
- Karaska, G.J. y D.F. Bramhall (1969), *Locational Analysis for Manufacturing*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Karataev, N.K. et al. (1964), *Historia de las doctrinas económicas*, México, Grijalbo.
- Kessler, Timothy P. (1999), *Global Capital and National Politics: Reforming Mexico's Financial System*, Westport, Connecticut, Praeger.
- Key, Sydney y Henry S. Terrell (1989), "The development of international banking facilities", en Yoon S. Park y Musa Essayyad (eds.), *International Banking and Financial Centers*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- Kim, S. (1999), "Regions, resources, and economic geography: sources of US regional comparative advantage, 1880-1987", *Regional Science and Urban Economics*, 29 (1): 1-32.

- (2000), "Where in the world is the new economic geography", en G. L. Clark, M. P. Feldman y M. S. Gelter (comps.), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press.
- Kim, Sung-Jong (1997), *Productivity of Cities*, Londres, Ashgate, Aldershot.
- King, L.J. (1984), *Central Places Theory*, Beverly Hills, Sage.
- Klein, Naomi (2001), *No logo: el poder de las marcas*, Madrid, Paidós.
- Knox, Paul L. (1997), "Globalization and urban economic change", *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 551 (mayo): 17-27.
- Kravis, Irving B. et al. (1983), "The share of services in economic growth", en F. Gerard Adams y Bert G. Hickman, *Global Econometrics: Essays in Honor of Lawrence R. Klein*, Londres, The MIT Press, pp. 187-218.
- Kresl, Peter K. (1995), "The determinants of urban competitiveness: a survey", en Peter K. Kresl y Gary Gappert, *North American Cities and the Global Economy*, Thousand Oaks, California, Sage Publications.
- (1992), *Geografía y comercio*, Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- (1995), *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- (2000), "Where in the World is the 'New Economic Geography'", en G.L. Clark, M.P. Feldman, M.S. Geltler (comps.), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, pp. 49-60.
- Latham, W.R. (1976), *Locational Behaviour in Manufacturing Industries*, Leiden, Países Bajos, Studies in Applied Regional Science.
- Lavell, Allan (1971), *Industrialization and the Regional Problem: A Case Study of Central Mexico*, tesis de doctorado, Londres, Universidad de Londres.
- Lees, Norman (1965), *Localización de industrias en México*, México, Banco de México.
- Lefebvre, Henri (1968), *El derecho a la ciudad*, Barcelona, ediciones Península.
- Leichenko, Robin M. (2001), "Growth and change in U.S. cities and suburbs", *Growth and Change*, 32 (3): 326-354.
- Lever, William F. (2002), "The knowledge base and the competitive city", en Iain Begg (comp.), *Urban Competitiveness: Policies for Dynamic Cities*, Gran Bretaña, The Policy Press.
- Lindahl, David P. y William B. Beyers (1999), "The creation of competitive advantage by producer service establishments", *Economic Geography*, 75 (1): 1-20.
- Linn, Johannes F. (1983), *Cities in the Developing World*, Nueva York, Oxford University Press, Published for the World Bank.

- Lipietz, Alain (1979), *El capital y su espacio*, México, Siglo XXI Editores.
- List, Friedrich (1997), *Sistema nacional de economía política*, México, Fondo de Cultura Económica (original editado en 1841).
- Lo, Fu-Chen y Yue-Man Yeung (1998), "Introduction", en Fu-Chen Lo, Yue-Man Yeung (comps.), *Globalization and the World of Large Cities*, Nueva York, United Nations University Press, pp. 1-13.
- Lobo, José y Norma Rantisi (1999), "Investment in infrastructure as determinant of metropolitan productivity", *Growth and Change*, **30** (1): 106-127.
- López Malo, Ernesto (1960), *Ensayo sobre localización de la industria en México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Lösch, August (1957), *Teoría económica espacial*, Buenos Aires, El Ateneo.
- Markusen, Ann Roel (1987), *Profit Cycles, Oligopoly and Regional Development*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Marshall, J.N. (1988), *Services and Uneven Development*, Inglaterra, Oxford, University Press.
- Marshall, J. Neill y Peter Anthony Wood (1995), *Services and Space: Key Aspects of Urban and a Regional Development*, Gran Bretaña, Longman Scientific and Technical.
- Martin, Ron (1999), "The new economic geography of money", en Ron Martin (comp.), *Money and the Space Economy*, Chichester, Inglaterra, Wiley.
- Martínez del Campo, Manuel (1972), *Factores en el proceso de industrialización*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Carlos (1968a), *El capital*, tomo I, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1968b), *El capital*, tomo II, México, Fondo de Cultura Económica (5a. ed.).
- (1974), *El capital*, Libro I, capítulo VI inédito, Buenos Aires, Siglo XXI Editores (3a. ed.).
- Mayer, H. y C. Kohn (1960), *Readings in Urban Geography*, Chicago, The University of Chicago Press.
- McQuerry, Elizabeth (1999), "The banking sector rescue in Mexico", *Economic Review*, tercer trimestre, Federal Reserve Bank of Atlanta.
- Megel, Mary (1963), *Social and Economic Factors in the Differential Growth of Mexican States*, Venezuela, Colección Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación.
- Mehta, S. (1964), "Some demographic and economic correlates of primate cities: a case for revaluation", *Demography*, **1**(1): 136-147.
- Mendoza, Eduardo (1999), "Un modelo de externalidades para el crecimiento manufacturero regional", *Estudios Económicos*, **14**(2): 231-263.

- (2002), "Agglomeration economies and urban manufacturing growth in the northern border cities in Mexico", *Economía Mexicana*, México, CIDE, **XI** (1): 163-190.
- Mera, Koichi (1973), "On the urban and economic efficiency", *Economic Development Cultural Change*, **21** (2): 309-324.
- Meyer, David R. (1998), "World cities as financial centers", en Fu-Chen Lo y Yue-Man Yeung (comps.), *Globalization and the World of Large Cities*, Nueva York, United Nations University Press, pp. 410-432.
- Mieszkowsky, Peter y Nahlon Straszheim (comps.) (1979), *Current Issues in Urban Economics*, Baltimore, The Johns Hopkins University.
- Mohr, Michael F. (1992), "Recent and planned improvements in the measurement and deflation of the services outputs and inputs in BEA's gross product originating estimates", en Zvi Griliches (comp.), *Output Measurement in the Services Sectors*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Montes-Negret, Fernando y Luis F. Landa (2001), "Banking sector", en Marcelo Giugale, Oliver Lafourcade y Vinh H. Nguyen (comps.), *Mexico: A Comprehensive Development Agenda for the New Era*, Washington, D.C., The World Bank.
- Moomaw, R. (1981), "Productivity and city size: a critique of the evidence", *Quarterly Journal of Economics*, **96** (4): 675-688.
- Moomaw, R. y A. Shatter (1996), "Urbanization and economic development: a bias toward large cities?", *Journal of Urban Economics*, **40** (1996): 13-37.
- Moreno Espinosa, Roberto (1998), "Estudio introductorio", en Richard Rose, *El gran gobierno: un acercamiento desde los programas gubernamentales*, México, Fondo de Cultura Económica (pp. 7-38).
- Moulaert, F. y C. Gallouj (1995), "Advanced producer services in the French space economy: decentralization at the highest level", *Progress in Planning*, **43**: 139-154.
- Muller, Dennis (1999), "On the economic rise and decline of nations", en John Adam y Francesco Pigliaru (comps.), *Economic Growth and Change: National and Regional Patterns of Convergence and Divergence*, Cheltenham, Gran Bretaña, Edward Elgar.
- Muñoz, Humberto, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern (1977), *Migración y desigualdad social en la Ciudad de México*, México, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM/El Colegio de México.
- Murphy, Raymond (1966), *The American City: An Urban Geography*, McGraw-Hill, Nueva York, Hill Book Company.
- Mutlu, S. (1989), "Urban concentration and primacy revisited: an analysis and some policy conclusions", *Economic Development and Cultural Change*, **37** (1989): 611-639.

- Nakamura, R. (1985), "Agglomerations economies in urban manufacturing industries: a case of Japanese cities", *Journal of Urban Economics*, 17 (1): 108-124.
- National Academy of Engineering (1988), *Technology in Services: Policies for Growth, Trade and Employment*, Washington, National Academy Press.
- Neutze, G.M. (1965), *Economic Policy and the Size of Cities*, Canberra, Australian National University Press.
- Nicolaides, Phedon (1989), *Liberalizing Service Trade: Strategies for Success*, Londres, Routledge.
- Norton, R.D. (1979), *City Life-Cycles and America Urban Policy*, Nueva York, Academic Press.
- Noyelle, Thierry J. y Thomas M. Stanback (1983), *The Economic Transformation of American Cities*, Estados Unidos, Rowman & Allanheld, Publishers.
- Ó Huallacháin, Breandán (1992), "Economic structure and growth of metropolitan areas", en Edwin Mills y John F. McDonald (comps.), *Sources of Metropolitan Growth*, New Brunswick, Center for Urban Policy Research, The State University of New Jersey, pp. 51-85.
- Ochel, Wolfgang y Manfred Wegner (1987), *Services Economies in Europe: Opportunities for Growth*, Boulder, Colorado, Westview Press.
- Oldman et al. (1967), *Financial Urban Development in Mexico City*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Ortiz Martínez, Guillermo (1994), *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ortiz, Etelberto (2007), *Políticas de cambio estructural en la economía mexicana*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- O'Sullivan, Arthur (1996), *Urban Economics*, Chicago, R.D. Irwin.
- Ottaviano, Gianmarco y Jacques-Françoise Thisse (2001), "On economic geography in economic theory: increasing returns and pecuniary externalities", *Journal of Economic Geography*, 1: 153-179.
- Pacheco Gómez Muñoz, María Edith (2004), *Ciudad de México, heterogénea y desigual: un estudio sobre el mercado de trabajo*, México, El Colegio de México.
- Palm, Risa (1981), *The Geography of American Cities*, Nueva York, Oxford University Press.
- Parnreiter, Christof (2002), "Mexico: the making of a global city", en Saskia Sassen (comp.), *Global Networks, Linked Cities*, Londres, Routledge, pp. 145-182.
- Peñaloza Webb, Miguel (1994), *La conformación de una nueva banca: retos y oportunidades para la banca en México*, México, McGraw-Hill.
- Petit, Pascal (1986), *Slow Growth and the Service Economy*, Nueva York, St. Martin Press.

- Poon, Jessie P. H. (2003), "Hierarchical tendencies of capital markets among international financial centres", *Growth and Change*, **34** (2): 135-156.
- Porteous, David (1999), "The development of financial centres: location, information, externalities and path dependence", en Ron Martin (comp.), *Money and the Space Economy*, Chichester, Inglaterra, Wiley, pp. 95-114.
- Pozas, María de los Ángeles (1999), *Mexican firms in the New Global Economy*, tesis de doctorado, Baltimore, Maryland, Johns Hopkins University.
- Preissl, Brigitte (1997), "European service sector in comparison", SI4S Project, *Workpackage*, 2, Berlín (inédito).
- Presidencia de la República (2004), *IV Informe de gobierno, anexo estadístico*, México.
- Prince, David y Alasdair Blair (1989), *The Changing Geography of the Service Sector*, Londres, Belhaven Press.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2003), *Informe sobre desarrollo humano 2002: Resumen Ejecutivo*, México, PNUD/Mundi-Prensa (www.undp.org.mx/desarrollohumano/resumene).
- Proulx, Pierre-Paul (1995), "Determinants of the growth and decline of cities in North America", en Peter K. Kresl y Gary Gappert, *North American Cities and the Global Economy*, California, Sage Publications/Thousand Oaks, pp. 171-183.
- Puente Leyva, Jesús (1969), *Distribución del ingreso de un área urbana: el caso de Monterrey*, México, Siglo XXI.
- Queen, Alfred Stuart y Francis Thomas Lewis (1939), *The City: A Study of Urbanism in the United States*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Ramírez, Blanca (1997), "Diagnóstico integrado", en Roberto Eibenschutz, *Bases para la planeación del desarrollo urbano en la metrópoli*, México, Miguel Ángel Porrúa/Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Rattner, H. (1984), "Transnacionalização do capital e organização do espaço", *Espaço e Debates*, año **IV** (13), São Paulo.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas (2000), "La evolución del empleo", en Graciela Bensusán y Teresa Rendón (coords.), *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Reynolds, Clark W. y Geoffrey Bannister (1985), "A shift-share analysis of sectoral and regional productivity growth in Mexico, 1940-1980", *Working Paper*, 12, Stanford University Press.
- Richardson, Harry (1973), *The Economics of Urban Size*, Londres, Saxon House/Lexington Books.
- (1975), *Elementos de economía regional*, Madrid, Alianza Editorial.
- (1978), *Regional and Urban Economics*, Nueva York, Penguin.

- (1984), "Population distribution policies", *Population Distribution, Migration, and Development*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Rigby, D.L. y J. Essletzbichler (2002), "Agglomeration economies and productivity differences in US cities", *Journal of Economic Geography*, 2 (4): 407-432.
- Rogozinsky, Jacques (1997), *La privatización en México: razones e impactos*, México, Trillas.
- Romero Kolbeck, Gustavo y Víctor Urquidí (1952), *La exención fiscal en el Distrito Federal como instrumento de atracción de industrias*, México, Departamento del Distrito Federal.
- Roos, Michael W. M. (2005), "How important is geography for agglomeration?", *Journal of Economic Geography*, 5 (5): 605-620.
- Rostow, Walt Withman (1990), *Theorists of Economic Growth from David Hume to Present*, Oxford/Nueva York, Oxford University Press.
- Royssen, Oliver (1987), "The new deal in services: a challenger for Europe", en G. Akehurst y J. Gadrey (comps.), *The Economic of Services*, Gran Bretaña, Franc Cass.
- Rubalcaba-Bermejo, Luis (1999), *Business Services in European Industry*, Bruselas, European Commission.
- Sachs, Jeffrey *et al.* (1995), "The collapse of the mexican peso: what we have learned?", *Working Paper*, núm. 5142, Cambridge, Mass., National Bureau of Economic Research.
- Sassen, Saskia (1991), *The Global City*, Nueva York/Londres/Tokio/New Jersey, Princeton University Press.
- Savitch, H.V. y Paul Cantor (2002), *Cities in the International Market Place: The Political Economy of Urban Development in North American and Western Europe*, Princeton/Oxford, Princeton University Press.
- Schamp, E.W. (1995), "The geography of APS in a goods exporting economy: the case of West Germany", en Frank Moulaert y Franz Tödtling, *The Geography of Advanced Producer Services in Europe*, Progress in Planning (abril/junio).
- Schumpeter, Joseph A. (1970), *Historia del análisis económico*, editado de la versión manuscrita por Elizabeth Boody Schumpeter, México, FCE.
- Secretaría de Industria y Comercio (1962), *Las 16 ciudades principales de la república mexicana: ingresos y egresos familiares, 1960*, México, Talleres Gráficos de la Nación.
- Secretaría de la Presidencia (1976), *Estructura del sector servicios*, México, Dirección General Coordinadora de la Programación Económica y Social.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (1980), *Encuesta Continua de Ocupación*, serie 1 7, trimestre 1/1979, México.

- (1982), *El papel del sector público en la economía mexicana*, México, Centro Internacional para las Empresas Públicas de los Países en Desarrollo, SSP.
- Segal, David (1976), "Are there returns to scale in city size?", *The Review of Economics and Statistics*, **LVIII** (3): 339-350.
- SEP-Conacyt (1999), *Indicadores de actividades científicas y tecnológicas*, edición de bolsillo, México, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
- Sethuraman, S.V. (1976), "The urban informal sector: concept, measurement and policy", *International Labour Review*, Ginebra, International Labour Office, **114** (1): 69-81.
- Shelp, Ronald Kent et al. (1984), *Services Industries and Economic Development*, Nueva York, Praeger.
- Shukla, V. (1984), *The Productivity of Indian Cities and Some Implication for Development Policy*, tesis de doctorado, Princeton, Princeton University (citado en Kim, 1997).
- Silva Herzorg, Jesús (1963), *Antología del pensamiento económico social*, México, FCE.
- Simmons, J.W. (comp.) (1978), *System of Cities*, Nueva York, Oxford University Press.
- Singelmann, Joachim (1978), *From Agriculture to Services*, **69**, Beverly Hills, California, Sage Library of Social Research.
- Singer, Paul (1968), *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*, São Paulo, Companhia Editora Nacional.
- (1973), "Urbanización, dependencia y marginalidad en América Latina", en Martha Schteingart, *Urbanización y dependencia en América Latina*, Buenos Aires, Ediciones SIAP.
- Smith, Adam (1981), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica (2a. reimp.; primera edición en inglés, 1776).
- Sobrinho, Jaime (2000), "Participación económica en el siglo xx", en Gustavo Garza (coord.), *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*, México, Gobierno del Distrito Federal/El Colegio de México.
- (2003), *Competitividad de las ciudades en México*, México, El Colegio de México.
- (2006), "Competitividad y empleo en las principales metrópolis de México", en José Luis Lezama y José B. Morelos (coords.), *Población, ciudad y medio ambiente en el México contemporáneo*, México, El Colegio de México, pp. 333-380.
- Soja, E. (1976), *Spatial inequality in Africa*, Los Ángeles, California, UCLA/SAUP.
- (1978), "Topical marxism and spatial praxis: a reconsideration of the

- political economy of space", ponencia presentada en la reunion anual de la Association of American Geographers, Nueva Orleáns, abril.
- Solís, Leopoldo (1970), "El sistema financiero en 1980", en David Ibarra, *El perfil de México en 1980*, México, IIS-UNAM/Siglo Veintiuno Editores, pp. 75-87.
- Song, Shunfeng, George Chu y Rongqing Cao (2000), "Intercity regional disparities in China", *China Economic Review*, **11** (2000): 246-261.
- Stambach, Simone (1993), "Employment trends in businers related services in Germany", en W. Gaebe y S. Stambach (comps.), *Employment in Business Related Services: An Intercontry Companson of Germany, the United Kingdom and France*, Stuttgart, Report for the Commission of the European Community.
- Stanback, Thomas M. (1979), *Understanding the Service Economy: Employment, Productivity, Location*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Stanback, T. M. y T. J. Noyelle (1984), *The Economic Transformation of American Cities*, Nueva York, Rowman & Allanheld.
- Sveikauskas, L. (1975), "The productivity of cities", *Quarterly Journal of Economics*, **89** (3): 393-413.
- Takahashi, Junjiro y Noriyuki Sugiura (1996), "The Japanese urban system and the growing centrality of Tokyo in the global economy", en Fu-Chen, Lo, Yue-Man, Yeung (eds.), *Emerging World Cities in Pacific Asia*, Hong Kong, United Nations University Press, pp. 101-143.
- Talavera Simoni, Rosa y Judith Mariscal Avilés (1989), "La década de los ochenta: acontecimientos en la economía mundial", en Jesús Lechuga y Fernando Chávez (coords.), *Estancamiento económico y crisis social en México, 1983-1988*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, pp. 17-45.
- Tanzi, Vito y Ludger Schuknecht (2000), *Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Taylor, Peter J. (2004), *World City Network*, Nueva York, Routledge.
- Taylor, Peter J. y D.R.F. Walker (2001), "World cities: a first multivariate analysis of their services complexes", *Urban Studies*, **38** (1), 23-47.
- Tello, Carlos (1980), *La política económica en México, 1970-1976*, México, Siglo XXI Editores.
- The Economist* (1992), "A survey of financial centres: Can the centre hold?", 27 de junio.
- Thünen, Johann H. von (1966), *The Isolated State*, Oxford, Pergamon (original en alemán de 1826).
- Tödtling, F. y J. Traxler (1995), "The changing location of advanced producer services in Austria", en Frank Moulaert y Franz Tödtling

- (comps.), *The Geography of Advanced Producer Services in Europe*, Nueva York, Pergamon Press (Progress in Planning, **43**) (abril/junio).
- Tokman, Victor E. (1991), "Las relaciones entre los sectores formal e informal: una exploración sobre su naturaleza", en Victor E. Tokman, *El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Townroe, P. M. y D. Keen (1984), "Polarization reversal in the state of São Paulo, Brazil", *Regional Studies*, **18** (1): 45-54.
- Trejo, Juan Miguel (2001), *La privatización de las carreteras en México, 1987-1994*, tesis de maestría en Estudios Urbanos, México, El Colegio de México.
- Unikel, Luis y Gustavo Garza (1971), "Una clasificación funcional de las principales ciudades de México", *Demografía y Economía*, **XVIII** (4).
- Unikel, Luis, Crescencio Ruiz y Gustavo Garza (1976), *El desarrollo urbano de México: diagnóstico e implicaciones futuras*, México, El Colegio de México.
- United Nations (2002), *World Urbanization Prospects: The 2001 Revision*, Nueva York, United Nations.
- Vickerman, R.W. (1984), *Urban Economics: Analysis and Policy*, Oxford, Inglaterra, Philip Allan.
- Viladecans-Marsal, Elisabet (2004), "Agglomeration economies and industrial location: city-level evidence", *Journal of Economic Geography*, **4**: 565-582.
- Villarreal, René (2000), *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Von Boventer (1970), *Towards a United Theory of Spatial Economic Structure*, en R.D. Dean, W.H. Leahy, D.L. McKee (comps.), *Spatial Economic Theory*, Nueva York, The Free Press.
- Watkins, Alfred (1980), *The Practice of Urban Economics*, Beverly Hills, California, Sage Publications.
- Weber, Adna Ferrin (1965), *The Growth of Cities in the Nineteenth Century*, Ithaca, Nueva York Cornell University Press (originalmente publicado en 1899).
- Weber, Alfred (1929), *Theory of Location of Industries*, Chicago, The University of Chicago Press (publicado originalmente en 1909).
- Wheaton, W. y H. Shishido (1981), "Urban concentration, agglomeration economies, and the level of economic development", *Economic Development and Cultural Change*, **30** (1981): 17-30.
- Wilkinson, T. (1965), *The Urbanization of Japanese Labour, 1868-1955*, Massachusetts, The University of Massachusetts Press.

- Williams, Colin (1997), *Consumer Services and Economic Development*, Londres, Routledge.
- Wilson, Patricia (1996), *Las nuevas maquiladoras de México*, Guadalajara, Jalisco, Universidad de Guadalajara.
- Wolman, Harold (1987), "Urban economic performance: a comparative analysis", en Victor A. Hausner (comp.), *Critical Issues in Urban Economic Development*, II, Oxford, Gran Bretaña, Clarendon Press.
- Wood, Gavin A. y John B. Parr (2005), "Transaction Costs, Agglomeration Economies and Industrial Location", *Growth and Change*, **36** (1): 1-15.
- Wood, Peter (1991), "Conceptualizing the role of services in economic change", *Area*, **23** (1): 66-72.
- World Bank (2000), "Entering the 21st Century: World Development Report 1999/2000", Nueva York, Oxford University Press/The World Bank.
- Zúñiga, Juan, Víctor Cardoso, Israel Rodríguez y Armando Tejeda (2004), "BBVA pretende adquirir la totalidad de Bancomer", *La Jornada*, martes 3 de febrero.

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

se terminó de imprimir en el mes de agosto de 2008
en los talleres de Editorial Color, S.A. de C.V.,
Naranjo 96 bis, Col. Santa María la Ribera, 06400 México, D.F.
Portada: Irma Eugenia Alva Valencia.

Tipografía y formación: Sans Serif Editores, S.A. de C.V.
Cuidó la edición Gustavo Garza, bajo la supervisión
de la Dirección de Publicaciones
de El Colegio de México.

Este libro teoriza sobre la Revolución Terciaria mundial que emerge en la segunda mitad del siglo xx, destacando sus implicaciones urbanas. A partir del marco conceptual desarrollado, se realiza un meticuloso análisis macroestadístico de la evolución de las actividades comerciales y de servicios de la Ciudad de México de 1960 a 2003.

Se concluye que un modelo económico que promueva la competitividad de México en una economía de escala planetaria, debe tener una dimensión espacial que incorpore la función de la Ciudad de México como nodo de los servicios modernos al productor. Estas actividades son fundamentales para el avance de la sociedad del conocimiento en el devenir del siglo xxi.

ISBN 978-968-12-1380-0



9 789681 213800



EL COLEGIO
DE MÉXICO