



Universidad Nacional Autónoma de México

**Programa de Maestría y Doctorado en
Urbanismo**

**Servicios y mercado laboral
en la Ciudad de México**

CELSO CRISTÓBAL HERNÁNDEZ ROJAS

2008



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Programa de Maestría y Doctorado en Urbanismo

**Servicios y mercado laboral
en la Ciudad de México**

**Tesis que para obtener el grado de Maestro en Urbanismo
presenta:**

CELSO CRISTÓBAL HERNÁNDEZ ROJAS

2008

Agradecimiento:

A los profesores que en forma creativa dejaron con su esfuerzo y dedicación, una contribución a la formación académica que hoy me permite acceder a este nivel de formación.

A la UNAM que generosamente nos acoge, y que para algunos, entre los que me encuentro; nos proporciona una forma de vivir.

A mi compañera y a nuestros hijos con los que comparto la alegría de vivir y la terquedad de ser persistente en las metas y en no dejar las cosas a medias.

ÍNDICE

Introducción	5
1. El estado de la discusión sobre el sector servicios	11
Economía Neoclásica. Economía Marxista. Transición del trabajo precario y de su forma inmaterial. La gran industria y los servicios. Las diferencias específicas del ciclo del trabajo inmaterial.	
2. Los servicios en México	26
¿Qué son los servicios? Importancia de los servicios para la economía en su conjunto. Participación del Sector Servicios en el PIB. Los servicios como generadores de empleo. Apropiación del excedente por parte de los servicios. Salarios en los servicios. La productividad del trabajo en los servicios.	
3. El contexto regional	55
El crecimiento demográfico en la Ciudad de México. El reordenamiento económico. Reestructuración de la metrópolis. Tendencias de la economía. Empleo, salarios e ingreso. La informalidad urbana y su espacio.	
4. La determinación del tamaño del mercado laboral	77
Mercado de trabajo en la tradición de la teoría económica clásica.	
Conclusiones	83
Bibliografía	88

INTRODUCCIÓN

El territorio que hoy ocupa la Ciudad de México ha sido el espacio históricamente en el país, receptor por excelencia de los acelerados procesos económicos, sociales, políticos, culturales y tecnológicos que, nacionalmente, han determinado la gran complejidad estructural, las desigualdades, los rezagos y las limitantes al desarrollo urbano y social.

Hasta 1930, 98% de la población asentada en las áreas urbanas se ubicaba en el núcleo central de la ciudad. Para la década de los años cincuenta ya se había manifestado una forma moderna de urbanización, basada en los flujos poblacionales, el auge industrial y la realización de grandes obras de infraestructura, que determinaron el actual patrón de crecimiento territorial en la ciudad, con la absorción de las áreas rurales a la zona urbana y el comienzo de la expansión hacia el Estado de México. En los años setenta la dinámica urbana había desbordado los límites del Distrito Federal, pues avanzó no sólo hacia la periferia sino también hacia los municipios conurbados, con la incorporación de tierras agrícolas y comunidades rurales a la ciudad. Al mismo tiempo, se iniciaba otra dinámica del desarrollo urbano: el despoblamiento y la desconcentración de las actividades de las delegaciones centrales de la ciudad.

En 1950 el suelo urbano del Distrito Federal ocupa 22 000 hectáreas, y para 1995 contaba la ZMVM con una extensión de 61 000 hectáreas; es decir, en este período se operó un crecimiento periférico extensivo y desarticulado que se triplica en menos de 50 años. Esta expansión sin control está basada en un modelo que responde a las necesidades del desarrollo capitalista, con un alto costo social y ambiental que agudiza las desigualdades sociales, presiona sobre la dotación de infraestructura, servicios y equipamiento urbano, al mismo tiempo que destruye los bienes ambientales y pone en riesgo la sustentabilidad de la propia ciudad.

De acuerdo con los datos del XII Censo General de Población y Vivienda, la población total del Distrito Federal en el año 2000 ascendió a 8.6 millones de habitantes, de los cuales, sólo 19% se encontraba en las delegaciones centrales, mientras que 81% se ubicaba en el resto de las delegaciones. Durante las últimas tres décadas, las delegaciones Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza habían venido perdiendo cerca de 1 millón 200 000 habitantes. A partir de los años ochenta las delegaciones Azcapotzalco, Gustavo A. Madero e Iztacalco también sufrieron pérdida poblacional en menor proporción; mientras que la delegación Coyoacán, a partir de 1995 viene marcando una ligera tendencia a la baja.

La expectativa futura, pese a los esfuerzos gubernamentales, para redensificar estas zonas, de aprovechar la infraestructura urbana, es en el sentido mismo de la transformación urbana al ritmo del capital: debe responder a los usos que el modelo económico le asigna; es decir, no existen las condiciones para ver un crecimiento ordenado de la población o la instalación de grandes inversiones que detonen el empleo; más bien, el futuro inmediato es de estancamiento y de rediseño de la ciudad a partir de la dominación económica de los servicios.

Por el contrario, la periferia ha venido recibiendo una intensa presión demográfica y urbana. Las consecuencias de este fenómeno –contradictorio en la

distribución territorial de la población—, se manifiestan en la pérdida de la vocación habitacional de las áreas centrales y la subutilización de la inversión acumulada en equipamiento e infraestructura en estas mismas áreas; la disminución de los recursos naturales y el deterioro de la calidad de vida en las delegaciones con suelo de conservación, así como en la zona conurbada, debido a los procesos de metropolización.

En menos de 60 años la urbanización ha absorbido a más de 50% de los pueblos indios originarios, ejidos y comunidades del Distrito Federal, lo que ha propiciado la pérdida de derechos agrarios, territorios, cultura, tradiciones y usos y costumbres. Quedan únicamente 46 de los 93 pueblos originarios.

Nos acostumbramos a ver el estado social de la pobreza, y cuando pensamos el tema, lo vemos como la falta de trabajo de la gente; pocas veces reflexionamos que la gente pobre, sin estudios, o emigrada del campo, no tiene cabida en nuestras ciudades porque el tipo de empleo y la función que cubre la ciudad están hechos para no ocupar a esa población. Ésta es la reflexión que sobre la actual Ciudad de México planteó, no tanto como diagnóstico, sino para evidenciar la rigidez del mercado de trabajo y que este modelo de acumulación, con base en exportaciones, y en la creación de áreas de servicios, cambia la función de la ciudad, y orgánicamente el tipo de empleo produce esta exclusión de la fuerza de trabajo que emigra de sus lugares de origen. No se puede decir que huyen de las sociedades agrarias, porque en general en el país la población es mayoritariamente urbana; si bien, la manufactura podía tomar mano de obra, libre y sin calificación, que la integra como obrero general, trabajador universal o trabajo simple, en una etapa diferente con el dominio de los servicios, lo que estamos observando es la complejidad del trabajo, su grado creciente de calificación, aun en actividades que eran consideradas simples.

Los conceptos de ciudad y empleo —en la actualidad para la Ciudad de México—, tienen una naturaleza específica, hablamos de una ciudad global, que ha dejado atrás el desarrollo industrial, en ese concepto de modernidad, que ha sido superado y en su lugar se encuentra una ciudad que aunque presente incongruencias entre el posmodernismo y las sociedades agrarias, predomina la visión de la sociedad globalizada. Y una de las características fundamental en lo económico es la imposición de los servicios.

El Distrito Federal sigue siendo el espacio urbano que contiene a la administración pública federal, es el centro político del poder federal; abundan los servicios administrativos de la burocracia gubernamental, junto con los mayores centros de distribución y comercialización del país de todo tipo de mercancías, no tan sólo manufacturas, productos agropecuarios y servicios; especialmente servicios financieros, así como talleres de todo tipo.

De esta noción pasamos a una ciudad dominada por los servicios: consultorías de todo tipo, servicios personales, comunitarios, administrativos, educativos, salud, comunicaciones, financieros y comercio de todo tipo; que prevalecen sobre el mercado laboral, y que terminan dando a la ciudad otra función diferente a la de una ciudad industrial. De la preeminencia de la manufactura, aunque sea ligera o de alimentos, de una clase obrera que en grandes contingentes, acostumbraba emprender sus luchas sindicales y reivindicativas, se ha pasado a una noción de ciudad globalizada,

dominada por los servicios y el empleo mayoritariamente precario. El empleo del trabajador industrial que era dominante en la modernidad, ha cedido su importancia al empleo en servicios; y éste, con sus problemáticas está generando un empleo complejo que se tecnifica y que requiere un saber hacer. Así, de un empleo simple, se está convirtiendo en un empleo complejo y especializado.

La manufactura, el trabajo industrial, con el crecimiento de su productividad, propicia que grandes masas de trabajadores, no sean absorbidos por la industria, sino que transiten a estas formas de existencia de la ganancia social que llevan a los márgenes en los que se realizan, actividades como los servicios, el transporte o el almacenaje de productos, que no crean valor, pero sí lo transfieren o auxilian a la circulación de mercancías; por ello, de una manera directa, la industria genera los servicios en consecuencia: la productividad es la palanca que permite su existencia económica.

La Ciudad de México se constituye en un área donde es difícil imaginar la actividad agropecuaria, y aunque existe no tiene más que una pequeña significación en términos económicos; es como un antecedente o una mera forma de ejercicio de la memoria que, alguna vez cuando la ciudad no alcanzaba aún a tener una zona conurbada o no se constituía en una zona metropolitana, la actividad agropecuaria todavía estaba considerada dentro de sí, como una parte integrada para su autosuficiencia, que hoy, en todo caso, no necesita ser expresada. Así, como la propia ciudad se encuentra inmersa dentro de una zona mayor, que se conceptualiza como Zona Metropolitana y se refiere al Distrito Federal y los 268 ó 271 municipios de los estados de Morelos, Estado de México, Hidalgo, Querétaro, Puebla y Tlaxcala, y que ha trazado sus patrones de consumo y de abasto de sus necesidades alimentarias y de producción, incluidas las agropecuarias.

Parece paradójico, mientras la industria manufacturera crece en su productividad, la realización de las mercancías ocasiona el margen para que proliferen los servicios, en un ritmo incesante de crecimiento, hasta convertirse en la actividad económica dominante en el país: muy cerca de 80% de la actividad económica en la actualidad — 2007—; siendo muchas de estas actividades realmente trabajo improductivo. La productividad manufacturera da las condiciones para la proliferación de los servicios, y trastoca el sentido de las cosas; porque, pareciera ahora que alrededor de las necesidades de éstos se mueve el sector manufacturero, cuando es a la inversa: sin este trabajo directamente productivo, donde se genera el plusvalor, nada tendría sentido. La máxima de la globalización para las mercancías, “el mismo producto en cualquier lugar del mundo”, se convierte en una uniformidad de relaciones impersonales, donde el mercado es el que controla la producción, y los servicios van en la lógica de tener integrado todo; más rápido, más eficiente, el mismo precio en cualquier lugar.

El concepto de la ciudad moderna, con su gran sector de manufacturas, en el caso de la Ciudad de México, corresponde a la industrialización de los años treinta-cuarenta tempranamente, y más tarde, al modelo de desarrollismo o de sustitución de importaciones; y el desarrollo estabilizador, que como concepto, es muy importante, ya que trata de explicar cómo en las condiciones de posguerra la economía nacional mantiene grandes superávits merced a la actividad de un gran sector agro exportador, y

de acuerdo con ello, las divisas que se obtienen se invierten en bienes de capital o en plantas de manufactura, se va generando un mercado interno, que integra un sector de manufactura, mismo que va creciendo en importancia económica y social, junto a la estructura económica y social de una sociedad agraria en transición.

La sustitución de importaciones consiste en crear una infraestructura industrial de manufacturas ligeras y también de bienes de capital, junto con la creación de grandes sectores de manufactura liviana, o de industria ligera y de alimentos que impulsan el consumo en el mercado interno; que son intensivas en el uso de mano de obra, o crean un conjunto creciente de ocupación de mano de obra. Como señalan algunos autores, lo que sucede en esta etapa es que el campo subsidia el crecimiento de la industria.

Estos dos conceptos, tanto la manufactura liviana como el uso creciente de mano de obra, son correlativos al concepto de ciudad moderna; sirven como ideas y representaciones de una etapa histórica del desarrollo del capital, que en nuestro caso va más allá de los años setenta; van propiamente de la posguerra hasta 1966-1968, cuando entra en crisis el modelo de acumulación desarrollista o de sustitución de importaciones.

La reconversión industrial de los ochenta, en nuestro país se asocia a un proceso de salida de las industrias de la Ciudad de México, tanto por problemas ambientales, exenciones fiscales, inexistencia de sindicatos, como variadas ventajas económicas, para infraestructura, y para la dotación de suelo de las empresas, entre otros muchos más estímulos, ocasionan que la industria de todo tipo se reubique, sobre todo en los municipios del Estado de México.

Este mismo fenómeno se va a reproducir a raíz del sismo de 1985, que cierra, por así decirlo, el ciclo de transición entre el modelo de sustitución de importaciones, la relocalización y la reconversión industrial en el Valle de México, y el relanzamiento de la economía mexicana, ahora ya con un nuevo modelo de acumulación basado en el crecimiento de las exportaciones y la inserción de la economía mexicana a la economía global. Estamos hablando de los pasos que propiciaron la entrada de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), liberalizaron su economía con el retiro de múltiples barreras arancelarias, que es el antecedente del proceso que se da para la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá y Estados Unidos, que entró en vigor en 1994.

No pocos autores han señalado el entorno de esta etapa del país, caracterizado como capitalismo salvaje; con la más grande de las privatizaciones que casi termina con el sector social o sector público de la economía: numerosas empresas públicas, fideicomisos y fondos públicos pasan a manos privadas, de una nueva burguesía industrial; cada vez más emparentada con el capital internacional. Y un recambio de la clase burguesa al amparo de la nacionalización y reprivatización de la banca, y, posteriormente, en 1994, con la conformación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), convierten en deuda pública poco más de 700 000 millones de pesos de la cartera vencida de los bancos, con los llamados errores de diciembre.

Este entorno, que se arrastra hasta la actualidad, luego de los escenarios que se promovieron, tanto en las elecciones presidenciales del 2000 y 2006, nos llevan a configurar lo que ahora en términos políticos y económicos son los gobiernos de

derecha que tenemos en el país, sustentando este modelo de acumulación de capital, de crecimiento al exterior, que se ha venido agravando por los años de estancamiento.

Al retomar la situación del empleo, que ha sido tratada coyunturalmente, las cifras nacionales se encuentran estancadas; mas, esto no es lo significativo, sino que las políticas públicas se orienten a abordarla para que aparezca asociada cada vez más a los problemas de migración. Es decir, hay una política deliberada para que los problemas de empleo en el ámbito nacional sean resueltos mediante la migración.

Lo que sucede entonces –con urbes como la Ciudad de México–, es que su mercado laboral no crea empleo al encontrarse paralizado; ha ido ocupando sólo los espacios que se quedan huecos. En los años ochenta y noventa inclusive llega a haber una pérdida neta de población; hay una disminución que incluso no se cubre con la migración interna que, como ya hemos apuntado, se encuentra dirigida a la frontera norte. Así, la salida de la industria y la reconversión, ha provocado que estas actividades económicas se llenen de servicios, con diferentes tipos de empleo; no sólo precario, sino también cada vez más complejo y calificado que es la tendencia del trabajo en servicios.

Y éste es el centro del problema que tratamos: cómo es que ahora en la situación del predominio de los servicios, el empleo parece que se recompone, para no ser trabajo precario; es decir, sin condiciones de seguridad social y sin calificación, para convertirse en un trabajo cada vez más complejo por la especialización y calificación de la mano de obra, y puede ser precario; pero, en general, lo venimos observando, aun en este caso, el trabajo en servicios tiende a ser cotizado arriba de los mínimos generales; de otra manera se coloca en la industria, cosa que hasta ahora no sucede, debido a la intensidad de la jornada de trabajo en la industria y los bajos ingresos que esto representa.

Habría que valorar la situación económica actual porque en este largo período del predominio neoliberal, lo que se ha generado es un crecimiento muy bajo (2.4% en los últimos 25 años), sin una política de fomento industrial clara; que esté más allá de la maquila o de la importación masiva, que aparece ahora como un sector sólidamente consolidado, que genera el empleo en el comercio de diferentes magnitudes. No puede soslayarse tal ciclo de impresionantes promedios de crecimiento de los servicios, lo que a su vez explica estas formas de empleo.

Apuntamos, que en esta material vamos a encontrar como una constante la preocupación y casi la certeza de que la Ciudad de México se orienta a continuar con un crecimiento estancado del empleo, que rechaza la migración interna y que especializa su mercado de trabajo.

Analizamos en un capítulo aparte la visión teórica de algunas corrientes económicas respecto a la magnitud del mercado de trabajo, y coincidentemente encontramos que cada una por separado, bajo las visiones del equilibrio general, desde la posición del ejercito industrial de reserva o del pleno empleo, plantean que cualesquiera que sea la magnitud del mercado de trabajo, la economía puede buscar su equilibrio.

Al cerrar el trabajo, reconsideramos las ideas centrales, sobre todo las que surgen alrededor de la concepción del trabajo indecente que mantiene la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y no rehuimos a plantearnos las preocupaciones que en

torno a la forma y el contenido, de los procesos de trabajo se tienen en la concepción del trabajo inmaterial, pero vemos las limitaciones del sector de trabajadores de que se habla, y finalmente nos detenemos a revisar la concepción del trabajo precario, que en general consideramos más adecuada y flexible para abordar el tema del mercado de trabajo en la Ciudad de México.

1. EL ESTADO DE LA DISCUSIÓN SOBRE EL SECTOR SERVICIOS

La importancia del sector servicios en las economías capitalistas contemporáneas cada vez adquiere un mayor peso, lo que ha provocado que algunos economistas y sociólogos se hayan interesado en analizar tal problema, desde Adam Smith hasta nuestros días. El resultado es un gran número de escritos, que contiene concepciones bien marcadas.

Recordemos que la preocupación principal de la economía clásica era descubrir las actividades que lograban incrementar la riqueza para las naciones. En *La riqueza de las Naciones*, máxima obra de Smith, conceptualiza a los servicios como no productivos, a medida que esas actividades no contribuyen a aumentar la riqueza para la nación.

Para Smith, la riqueza son todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, mientras que el trabajo productivo es aquel que se desempeña para una actividad útil. Pero más adelante desarrolla otra conceptualización del trabajo productivo, como el que se concreta en algún objeto especial o mercancía vendible, “que propicia la recuperación con ganancia de los jornales adelantados”. Por oposición, define al trabajo improductivo como las actividades efectuadas por, “los criados domésticos, el soberano con todos los funcionarios o ministros de justicia que sirven bajo su mando, los del ejército y la marina, los jurisconsultos, los clérigos, los médicos, los literatos de todas las clases, y los bufones, músicos, cantantes, y bailarines, etcétera, el trabajo aquí contenido se extingue al realizarse, no pudiéndose recuperar con ganancia el valor de los jornales adelantados” (299-300).

Es menester entender el trabajo de Smith en un contexto histórico donde la agricultura sigue teniendo peso predominante en el interior de la sociedad, donde recién comienzan a adquirir importancia algunas actividades, sobre todo artesanales y manufactureras.

Economía neoclásica

Dentro de la concepción dominante de la escuela neoclásica, por lo menos se han desarrollado tres grandes corrientes: la primera de ellas que postula el desarrollo del capital por fases o etapas, donde el paso del sector primario al terciario se logra dado que los servicios son capaces de satisfacer las necesidades superiores de la sociedad: educación, información, salud y esparcimiento, entre otros.

En virtud de que la concepción de etapas no da una visión objetiva de los procesos por los que atraviesa la sociedad, se construye otra explicación, denominada como sociedad posindustrial

Allan G. B. Fisher, Colín Clark y Jean Fourastié, tratan el problema de los servicios a partir de conceptualizar el desarrollo de la sociedad por fases, en la primera predominan las actividades primarias, para pasar posteriormente a las actividades industriales o secundarias y arribar a los servicios.

Allan G. B. Fisher publicó su trabajo principal en 1935, *The Clash of Progress and Security*, donde postula que las economías desarrolladas necesitan resolver la dificultad

de adaptación rápida a los cambios en la composición de la demanda y en la distribución sectorial.

Fisher también utiliza, la división de las actividades económicas en los sectores primario, secundario y terciario, como una forma que da cuenta de las mutaciones históricas en las sucesivas fases del capitalismo.

En el sector primario agrupa a la agricultura y extracción de minerales; el secundario abarca las industrias que transforman materiales en diversas formas; en el terciario las actividades que proveen bienes intangibles, que van desde el transporte y el comercio hasta actividades de tiempo libre, educación, creación artística y filosófica.

Fisher señala que el empleo ha cambiado como resultado del crecimiento y desarrollo de las actividades primarias, sin las cuales hasta la forma más primitiva de vida sería imposible, hacia las actividades secundarias e, incrementándose paulatinamente en las actividades terciarias.

El trabajo de Colin Clark es importante en virtud de que, al utilizar al ingreso nacional, la productividad y la estructura del consumo final, construye una explicación de las fases del crecimiento económico por el cual atraviesan las sociedades.

Para arribar a sus conclusiones principales agrupa las actividades económicas en tres sectores:

- *Sector primario*: agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca. Actividades que están sujetas a los rendimientos decrecientes a escala.
- *Secundarias o industriales*: cuya característica consiste en la transformación continua de las materias primas provenientes del sector primario en bienes (p. 326).
- *Terciarias o de servicio*: incluye la producción en pequeña escala realizada por artesanos independientes, así como construcción, empresas de servicios públicos (gas, agua, electricidad), transporte, comercio y, en general, toda clase de servicios, ya sean proveídos con base en un mercado o no.

El análisis empírico del crecimiento en la productividad en el sector de servicios lleva a Colin Clark —contrariamente a otra idea percibida de su trabajo— a concluir que no existe ninguna brecha sistemática de la productividad entre las actividades industriales y terciarias. Aunque la tendencia de incremento en la productividad en el sector de la construcción parece ser menos que en el manufacturero, el comercio y el transporte no se quedan atrás de la fabricación.

También afirma que la principal causa del incremento del empleo en el sector terciario se debe a la ley de Ángel, ya que las familias con ingresos relativamente altos gastan proporcionalmente menos en productos primarios, por ser bienes inferiores. Igual fenómeno hace presa a los productos elaborados por el sector secundario.

No obstante, hacia 1942 agrupa diferente a las actividades de cada sector: a la generación de energía eléctrica, la minería y construcción en el sector secundario; y en el "sector terciario", las actividades restantes, producidas o no por el mercado.

El aporte principal de Jean Fourastié para caracterizar al sector terciario es, principalmente, la incorporación del criterio de la dinámica de la productividad del trabajo para agrupar los sectores: en el primario, el crecimiento de la productividad está cerca del promedio; en el secundario la productividad crece más rápido, y en el terciario la productividad aumenta lentamente o no del todo.

En la década de los sesenta, el interés por estudiar el desarrollo de las actividades terciarias ha sido considerable: se desarrollan teorías donde el énfasis se pone sobre las economías posindustrial y de autoservicio, o bien sobre la tendencia de los servicios para mostrar un bajo incremento de productividad y elevados costos. Durante este período se generaliza el uso del concepto de servicios en lugar del sector terciario

Por la importancia que adquieren las actividades terciarias desde la década de los setenta, comienzan a acuñarse términos como el de John Kenneth Galbraith de nuevo estado industrial, para referirse a los cambios en que se encontraba la economía mundial; por su parte, Daniel Bell intenta plasmar esas modificaciones en el término sociedad posindustrial.

Economía marxista

En la obra de Marx, no encontraremos distinción entre bienes y servicios, ya que le interesa analizar las leyes que rigen a las relaciones de producción capitalista, por tal razón, inicia el estudio de la sociedad capitalista teniendo como punto de partida a la mercancía, que define como "...un objeto exterior, una cosa que merced a sus propiedades satisface necesidades humanas del tipo que fueran. La naturaleza de esas necesidades, el que se originen, por ejemplo, en el estómago o en la fantasía, en nada modifica el problema" (1980). Para reforzar esta idea, Marx cita a Nicolás Borbon, para quien "el deseo implica necesidad; es el apetito del espíritu, y tan natural como el hambre del cuerpo... La mayor parte de las cosas derivan su valor del hecho de satisfacer las necesidades del espíritu". (*Ibid.*)

Desde esta lógica, tanto los bienes como los servicios son mercancías, independientemente de que unos sean tangibles y otros no. Marx, al igual que la economía clásica desarrolla un concepto de trabajo productivo, que tiene dos características: a) como las actividades que crean o transforman valores de uso; y b) que producen plusvalía, el primer aspecto es el necesario, pero no suficiente en la sociedad capitalista, por lo que agrega el segundo.

A partir de dicho concepto, clasifica algunas actividades como necesarias pero no productivas como el comercio, algunos trabajos de vigilancia, las actividades financieras, etcétera.

Pero aún más, y a diferencia de lo que señala la economía neoclásica, para Marx existen en la sociedad capitalista determinadas actividades que en el propio acto de producir las mercancías éstas se consumen, como en la industria del transporte, las comunicaciones, los hoteles, las diversiones, entre otras. El movimiento del capital en estas esferas es el siguiente:

D - M ... P... D´ D - M ... P ... D´

Es decir, en el propio acto de producirse la mercancía ésta se consume, por ejemplo, en el acto de trasladarse de un lugar, en autobús o metro se lleva a cabo el consumo de la mercancía.

Lo expuesto hasta aquí es sumamente polémico en el interior de la teoría económica de Marx, sin embargo, ello no le impide afirmar que muchas actividades capitalistas son improductivas pero necesarias para que se lleve a cabo satisfactoriamente el proceso de reproducción social capitalista.

Transición del trabajo precario y de su forma inmaterial

La dinámica poblacional de la Ciudad de México, como se observa ahora es que en los próximos años no crecerá, en los ritmos, por ejemplo, de los años sesenta, ni lejanamente absorberá las corrientes migratorias de los estados del centro y sureste del país; la tendencia al estancamiento se profundiza porque las inversiones son insuficientes o están orientadas a menesteres de alta tecnología y bajo empleo; el tipo de empleo no aporta una ocupación amplia de mano de obra, intensiva en algunos casos o muy especializada; el espacio territorial, por más que sea saturado no tiene el atractivo de la oportunidad; el flujo migratorio no tiene por que orientarse por una ciudad que, más bien, comienza a expulsar población; por ello, no crecerá en los ritmos históricos que tenía cuando se estaba industrializando el país, o en los años del modelo de sustitución de importaciones, el empleo y la forma del trabajo se han modificado.

La forma del empleo que se generará en el futuro en la región, está ligada a los servicios y a una especialización creciente de la fuerza de trabajo, el surgimiento del trabajo inmaterial, respecto de la producción concreta es a lo que estamos asistiendo: servicios que se consumen en el momento en que se realizan; servicios financieros de todos tipo, que se refuerzan con el trabajo informal frente a los trabajos contractuales garantizados; diríamos el trabajo de *free lance*, o por obra determinada, que es cada vez más común, y que no está reñido con regulaciones o incluso está fuera de esa lógica contractual de tener u ofrecer prestaciones, si a final de cuentas, por unos cuantos pesos más en la cuota diaria se encuentran en el mercado una infinidad de individuos que pueden hacer las tareas. El trabajo indecente se generaliza. Plantear que los empleos o los mercados laborales en el futuro inmediato –del corto plazo–, no van a absorber mano de obra descalificada, y que se va a ir transformando en esta suerte de trabajo especializado técnico que ahora es tan popular, digamos que para esto ha servido el sistema escolar técnico, que tanto auge ha tenido; es decir, una verdad contundente, que es producto de la forma que ahora tiene la producción y el consumo en la Ciudad de México.

La gran industria y los servicios

Tomemos como antecedente la gran reconversión industrial en el centro del país en los años ochenta, que explica la salida de la gran industria de la Ciudad de México donde se genera esta tendencia de expulsión neta de población, que coincide también con la descentralización incompleta de dependencias federales.

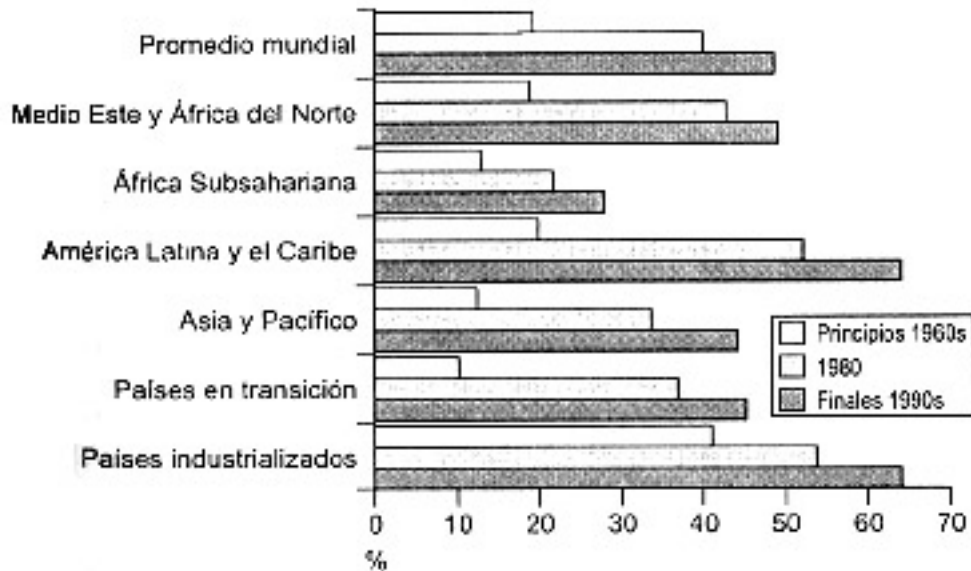
Esta salida de población se sincroniza con los flujos de migración al norte del país a los cuales se incorpora la población del centro del país; a final de cuentas como documenta Conapo, la tendencia del crecimiento poblacional del país parece haberse estancado, y, en algunos casos, existe el decrecimiento absoluto de la población. Habría que estar atentos a este problema poblacional, ya que la sustracción de 400 000 personas o más en edad productiva puede causar una crisis poblacional de grandes proporciones en el mediano plazo. Tendríamos que analizar la forma de cómo se cubren los espacios laborales, qué tipo de empleos se van creando y cuál será su posterior evolución.¹

El tipo de mercado laboral determina en gran medida la forma del desarrollo de las áreas urbanas; también, la “modernidad”, nos dio una forma para las ciudades industriales, Hablar de suburbios sigue siendo sinónimo de las áreas de la gente bien, de los funcionarios y del área gerencial de la gran industria, hablar de las “colonias proletarias” o de las colonias populares, refiere a una figura productiva más que ideológica o clasista; pero estas figuras, estas formas urbanas que se asocian con el modelo de sustitución de importaciones y a una segunda y tercera fase de la industrialización, no se corresponden con la forma urbana de la economía globalizada y de las metrópolis que ellas generan.

¹ La proyección de Conapo de 2005-2055 sufrió una importante corrección, primero porque como sabemos la proyección hecha en 2000, predecía que la población estaría por encima de los 105 millones de personas en 2055; pero el ajuste en gran medida se debe a la migración mayor de 400 000 personas por año, lo que ocasiona que se ajustará la población de forma dramática, y se encontró que solo existían poco más de 103 millones de mexicanos. Esto se puede repetir en cada censo de población, porque evidentemente esta salida neta de población afecta las tasas de crecimiento en el corto plazo, y qué decir de las pirámides poblacionales.

Gráfica 1

**Distribución del empleo en los servicios por región
1960-1990**



Tomado de World Employment Report 2001, Life at Work in the information economy, Ginebra, 2002, figura 4.1, p. 30.

Los servicios en la economía global son dominantes, por encima de 75% del empleo, en el caso de la Ciudad de México. En un primer momento fueron parte del empleo precario, porque no tiene seguridad social o prestaciones, es en muchos casos autoempleo, trabajo a domicilio de reparaciones, comercio ambulante, consultorías, etcétera, lo que compone una parte de los servicios. Lo que suponemos es que esta tendencia del mercado de trabajo se ha modificado, se reconvierten estos empleos, en algunos casos en trabajo especializado o garantizado en alguna forma, que permita reconstruir los circuitos de producción, aun dentro de los servicios, pero en otros es trabajo simple. Así, se ha llegado a la creación de carreras técnicas, por ejemplo, en el sistema del Conalep o de los CECATyS, a la creación de técnicos en transporte urbano de pasajeros, que es ni más ni menos que operador de los populares microbuses. La idea es que ya no haya quién conduzca en el sistema urbano de pasajeros sólo por no encontrar ocupación en otros espacios; tener la licencia de primera o el tarjetón, que implica un gasto inicial, limita para muchos desempleados poder acceder a estos puestos de trabajo. Y, precisamente, de ello estamos hablando a medida que el mercado laboral se modifica y no permite la entrada de los emigrantes internos que buscan su primer empleo en la ciudad, sin calificación alguna, sin ninguna escolaridad, y entonces no tiene cabida en el mercado laboral de la ciudad y tienen que ir a la

periferia de la zona metropolitana o buscar en el trabajo a domicilio u otras formas de trabajo descalificado.

Esto no significa en forma alguna que los servicios no sean en el futuro inmediato la forma económica predominante, son más bien el presupuesto, dado que el trabajo industrial ha salido de la Ciudad de México: se encuentra en las ciudades industriales de su periferia. Lo que mostramos es que el empleo que se asocia a esta actividad cada vez va a dejar de ser un empleo informal, ligado a el comercio mayoritariamente o al de los trabajadores a domicilio, para comenzar a constituirse en un trabajo calificado: informática, finanzas, distintos campos de la ciencia, telecomunicaciones, banca, asesoría especializada; que van integrado a circuitos de producción a empresas pequeñas y medianas o a la economía social, que proporcione a la población una serie de satisfactores, no necesariamente materiales ni con las formas de trabajo que ahora tenemos. Lo que podemos afirmar es que tiende a ser un trabajo calificado.

Tomemos ahora el caso de los trabajadores de la salud, es una franja de trabajadores numeroso y por lo general, ubicado mayoritariamente en la práctica institucional de los servicios de salud que se financian con fondos públicos, como ISSSTE, IMSS y Sector Salud, tanto los servicios de la Secretaria de Salud, como los servicios de salud del gobierno del Distrito Federal. La modificación que viene en los servicios de salud, es sencillamente producto del desarrollo de la propia ciencia. La era de la medicina genómica que se anuncia, generará un conjunto de servicios especializados y una atención individualizada al paciente; esto quiere decir que lo que conocemos de cuadros básicos no tendrá ninguna funcionalidad, y los servicios subrogados, por laboratorios especializados, por ejemplo, cada vez van a tener un mayor peso; de igual manera existirá un resurgimiento importante de los médicos y sus prácticas privadas, en detrimento de los servicios institucionales. Suponer esto es fácil en función del perfil que toma la ciencia y por la puesta en práctica en otros países de tal transición.

La empresa y la economía posindustriales se basan en el tratamiento de la información. Más que asegurar, como hacía aún la empresa del siglo XIX, el dominio de la cuna de su producto y el control de los mercados de las materias primas y el trabajo incluido, la empresa se plantea una estrategia de dominio de la desembocadura del proceso de producción: la venta como momento de la valorización del plusvalor y la relación con el consumidor. Es interesante ver cómo en el modelo japonés, la regulación del ciclo de producción se da vía la ordenación de la demanda, a partir de modelos como el justo a tiempo, calidad total o cero defectos. Se vuelve cada vez más hacia la comercialización y el financiamiento que hacia la producción. Antes de fabricarse un producto debe estar vendido, incluso en una industria "pesada" como la industria del automóvil; un coche sólo empieza a producirse una vez que las redes de venta dan la orden; barcos, aviones, trenes, deben tener un destino concreto antes aun que se inicie su producción. Esta estrategia descansa sobre la producción y el consumo de información.

Gráfica 2
Participación del empleo en el sector
de las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación
en países desarrollados seleccionados, 1999

País	Empleo en NTIC/ empleo total	Total hombres y mujeres	Número de mujeres	% mujeres/hombres
Alemania	3.5	125,500	41,600,	33.2
Francia	4.0	90,500	35,800	39.5
Inglaterra	5.0	133,800	36,100	27.0
Italia	3.1	63,200	19,700	31.1
Suecia	5.4	21,400	7,700	36.2
Unión Europea (15 países)	3.9	571,200	181,300	31.7
Estados Unidos*	6.1	740,000	n.d.	n.d.
Japón*	4.3	8,700	n.d.	n.d.

Fuente: Con datos de la OIT, World Employment Report 2001, Live at work in the information Economy, Ginebra 2002, p.33.

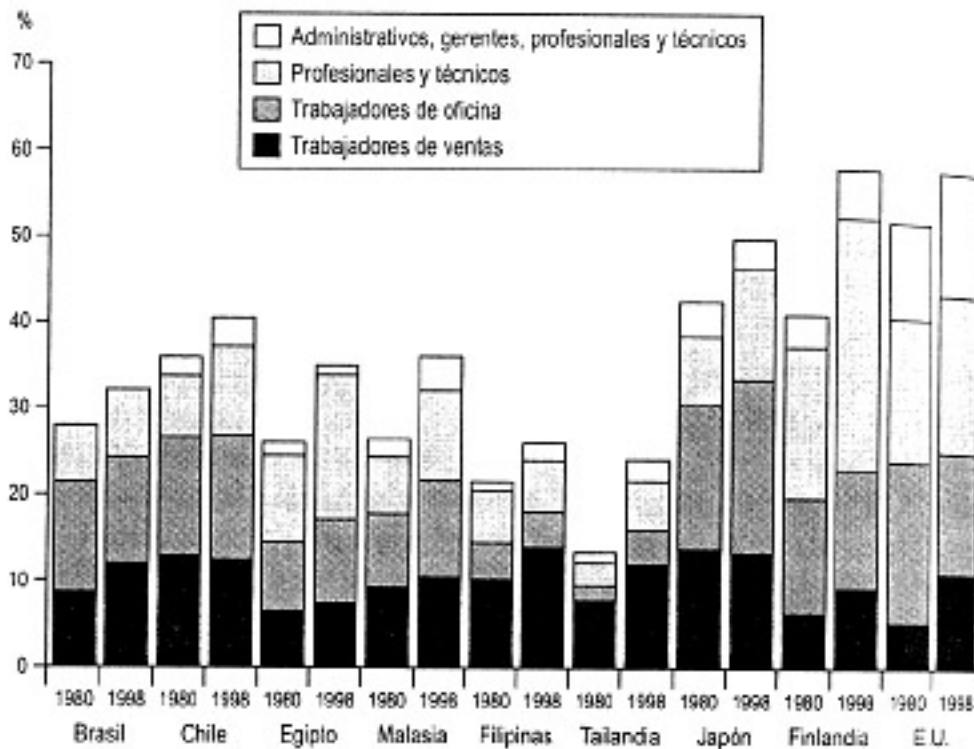
Ahora, se movilizan importantes estrategias de comunicación y marketing para recoger la información, conocer las tendencias del mercado y hacerla circular para construir un mercado. En el modo de producción de las mercancías globales, ya no basta el consumo en masa de mercancías estandarizadas, Ford en los años veinte en Estados Unidos podía decir aún que "el consumidor podía elegir entre un modelo T5 negro y otro T5 negro". Hoy la mercancía estándar ya no vale como receta, y la propia industria del automóvil, que fue la campeona de la gran producción en serie "poco más o menos", querría vanagloriarse de haberse convertido además en el soporte de una industria de la "singularización" y la calidad, de automóviles hechos a la medida del consumidor. Para la mayoría de las empresas, la supervivencia pasa por la búsqueda permanente de nuevos nichos comerciales que llevan a gamas de productos cada vez más amplias y diferenciadas. La innovación ya no sólo está subordinada a la racionalización del trabajo, sino también a imperativos comerciales. Parece entonces que la mercancía posindustrial es el resultado de un proceso de creación que implica tanto al productor como al consumidor.

Si de la industria propiamente dicha pasamos a los "servicios". Los grandes servicios: bancarios, aseguradoras, financieras, articuladoras, moda, servicios personales, de salud, y de belleza; las características del proceso que acabamos de describir aparecen con mayor claridad aún. No se trata, para quienes no estamos tan a punto, de asistir a un ascenso de los servicios, sino más bien a un desarrollo de las "relaciones de servicio". La superación de la organización de los servicios se caracteriza por la integración de la relación entre producción y consumo, es decir, que el

consumidor interviene de manera activa en la constitución del producto. El producto "servicio" se vuelve una construcción social y un proceso social de "concepción" e innovación. En los servicios, las tareas de *back-office* (el trabajo clásico de los servicios) disminuyen, mientras que aumentan las tareas de *front-office* (las relaciones con los clientes). Hay pues una movilización de los recursos humanos que se vuelve hacia el exterior de la empresa. Cada vez más el producto tratado por la empresa de servicios se caracteriza como producto inmaterial y cada vez más nos alejamos del modelo industrial de organización de la relación producción/consumo.

Gráfica 3

Composición de la fuerza laboral de cuello blanco por países seleccionados, 1980-1998



Fuente: Datos y cálculos de OIT, World Employment Report 2001, Live at work in the information Economy, Ginebra, 2002, Figura 4.2, P. 30.

El cambio de la relación entre consumo y producción tiene consecuencias directas sobre la organización del trabajo de producción de los servicios; pone en discusión al mismo tiempo el contenido del trabajo y la división del trabajo; la relación concepción/ejecución pierde su carácter unilateral. Vivimos un momento reconstruido del proceso de trabajo, porque el trabajador pareciera volver a ser dueño de su espacio, de su tiempo de trabajo, pero a la vez la subsunción del trabajo al capital parece que se

desborda en todos los poros del tejido social y sus espacios de convivencia, en sentido estricto a lo urbano y su entorno.

Si el producto se define con la intervención del consumidor, y, por tanto, está en evolución permanente, cada vez es más difícil definir normas de producción de servicio y establecer una medida "objetiva" de la productividad que no sea la propia ganancia. Pero de igual manera, el trabajo tiende a revalorizarse en una especie de recuperación de su valor a partir de la estratificación que existe en éste, a partir de su propia calificación. Lo que queremos dejar asentado, es que el trabajo en su forma actual, digamos en este primer momento precario y ligado al comercio, es sólo una forma transitoria que comienza a conflictuarse y evolucionar a medida que el propio mercado de trabajo comienza a hacerse complejo en esta nueva relación entre la producción directa y el consumo productivo.

El trabajo inmaterial: Todas estas características de la economía posindustrial, presentes tanto en la industria como en el terciario, se ven acentuadas en la forma de la producción "inmaterial" propiamente dicha. La producción audiovisual, la moda, la producción de aplicaciones, el acondicionamiento del territorio, etcétera, se ven definidos por la relación particular que mantiene la producción con su mercado y sus consumidores. El índice de audiencia y la producción audiovisual, la publicidad y sus "blancos", son los ejemplos propios de la integración del consumo en la producción.

Gráfica 4
Número de trabajadores y categoría
en *Silicon Valley*, California, 1984-1997

Categoría	1984	1997	Variación % 1984-1997
Trabajadores temporales	12 340	33 230	159%
Trabajadores por cuenta propia	45 700	69 000	53%
Fuerza de trabajo total	761 200	933 200	23%

Fuente: C. Benner "Building community based careers: Labor market intermediaries and flexible employment in Silicon Valley", unpublished paper, University of California, Berkeley, April 2000.

El trabajo inmaterial se ve en el cruce, es la interface de la nueva relación producción/consumo. El trabajo inmaterial activa y organiza la relación producción/consumo. La activación, tanto de la cooperación productiva como de la relación social con el consumidor, se materializa en y mediante procesos de comunicación. El trabajo inmaterial innova continuamente la forma y las condiciones de la comunicación y, por tanto, del trabajo y del consumo. Da forma y materializa las necesidades, el imaginario, los gustos del consumidor y estos productos se convierten a su vez en poderosos productores de necesidades. La particularidad de la mercancía producida por el trabajo inmaterial consiste en el hecho de que no se destruye en el

acto de consumo, sino que se amplía, transforma; crea el medio ambiente ideológico y cultural del consumidor. No reproduce sólo la capacidad física de la fuerza de trabajo, sino transforma a su utilizador.

Aquí, la sobreproducción capitalista, la forma de la "autoproducción" del capital asume una nueva forma. Nos hallamos frente a un vuelco y un desplazamiento de la dialéctica producción/consumo tal y como la define Marx en la *Introducción a la crítica de la Economía Política del 1857*. La "necesidad de consumir, la capacidad de consumir, la pulsión de consumir", ya no son producidas indirectamente por el objeto-producto, sino directamente por dispositivos específicos que tienden a identificarse con el proceso de constitución de la "comunicación social". La publicidad es la producción de la "capacidad de consumo, del impulso al consumo, de la necesidad de consumir" que se ha vuelto un "proceso de trabajo".

El trabajo inmaterial produce, en primer lugar, una "relación social", una relación de innovación, de producción, de consumo, y sólo si logra esta reproducción su actividad tiene un valor económico. Esta actividad muestra de inmediato lo que "ocultaba" la producción material: que el trabajo no sólo produce mercancías, sino ante todo la relación social.

Si la producción es hoy directamente producción de la relación social, la "materia prima" del trabajo inmaterial es la subjetividad y el medio ambiente "ideológico" en y a través de esta subjetividad vive y se reproduce. La producción de subjetividad deja entonces de ser tan sólo un instrumento de control social para la reproducción de las relaciones de mercado y se vuelve directamente productiva, pues en nuestra sociedad posindustrial su objetivo es construir al consumidor/comunicador. Los trabajadores inmateriales, que trabajan en la publicidad, en la moda, en el marketing, en la tele, en la informática, etcétera, satisfacen una demanda del consumidor y al mismo tiempo la instituyen. Que el trabajo inmaterial produce al mismo tiempo subjetividad y valor económico tan sólo demuestra en qué medida la producción capitalista ha asaltado a la totalidad de la vida social y ha roto todas las oposiciones entre economía, poder y saber. Aquí, el proceso de comunicación social, su contenido principal, la producción de subjetividad, se vuelve directamente productivo porque en cierta medida "produce" la producción. El proceso a través del cual lo "social", en su forma más común que existe, a saber –el lenguaje, la comunicación–, se vuelve "económico", no ha sido estudiado lo suficiente. En efecto, podemos hallar, por un lado, un análisis de la producción de subjetividad definida como "proceso" constitutivo específico de la "relación consigo mismo" frente a las formas de producción propias del saber y del poder, pero que nunca se cruza con las formas de valorización capitalista.

Un amplio análisis de la "forma social de la producción" se desarrolló en los años ochenta por parte de los economistas y sociólogos, por ejemplo, por parte del obrerismo italiano, pero que no integra a la producción de subjetividad como contenido de la valorización. Esta sería la singularidad del momento. Ahora bien, el modo de producción se define precisamente porque pone a trabajar a la subjetividad, tanto en la activación de la cooperación productiva como en la producción de los contenidos "culturales" de la mercancía.

La hipótesis es la siguiente: el proceso de producción de la comunicación tiende a volverse inmediatamente proceso de valorización. Si en otro tiempo la comunicación

era organizada, fundamentalmente, por el lenguaje, la producción ideológica y literaria/artística y sus instituciones, hoy asaltadas por la producción industrial, es reproducida mediante formas tecnológicas específicas: tecnologías de reproducción del saber, del pensamiento, de la imagen, del sonido, del lenguaje y mediante formas de organización y el *management* que traen consigo un nuevo paradigma tecnológico como una nueva forma de producción. Walter Benjamín, analizó cómo desde el final del siglo XIX, tanto la "producción artística" como su reproducción y percepción, asumieron formas colectivas. No podemos detenernos sobre sus trabajos, que siguen siendo fundamentales para la genealogía del trabajo inmaterial y de sus formas de reproducción.

Para tratar de apropiarnos del proceso de formación de la comunicación social y su subsunción por parte de lo "económico", utilizaremos, más que el modelo de la producción "material", el modelo de la producción "estética" autor/reproducción/recepción. Este modelo contiene especificidades que la utilización de las categorías económicas correría el riesgo de oscurecer y que, como veremos, constituyen las "diferencias específicas" del modo de producción. El modelo autor/reproducción/recepción necesita una doble transformación: en primer lugar, los tres momentos de este proceso de creación deben caracterizarse inmediatamente por su forma social; en segundo lugar, los tres momentos deben comprenderse como las articulaciones de un verdadero ciclo de producción.

Su dimensión individual se transforma en un proceso de producción organizado industrialmente, con división del trabajo, inversiones, mando, etcétera, la "reproducción" se vuelve una reproducción de masa organizada según los imperativos de la rentabilidad, el público-recepción tiende a volverse consumidor/comunicador. En este proceso de socialización/subsunción en lo económico de la actividad intelectual el producto "ideológico" tiende a adoptar la forma de la mercancía. Pero hay que subrayar que la subsunción de este proceso bajo la lógica capitalista y la transformación de sus productos en mercancía no suprimen la especificidad de la producción estética; a saber, la relación de creación entre autor y público. La transformación del público en cliente ya está muy avanzada en Estados Unidos, en donde un porcentaje cada vez mayor de la comercialización se hace mediante la tele-venta.

Las diferencias específicas del ciclo del trabajo inmaterial

Subrayamos brevemente las diferencias específicas de los "momentos" que componen el ciclo de producción del trabajo inmaterial, en relación con la forma clásica de reproducción del "capital":

- 1) Del trabajo inmaterial como "autor" hay que subrayar la radical autonomía de creación productiva. La actividad del trabajo inmaterial nos obliga a poner en discusión las definiciones clásicas de "trabajo" y "fuerza de trabajo", pues resulta de una síntesis de diferentes tipos de actividades intelectuales en lo que atañe al contenido cultural-informativo, el de las actividades manuales para la capacidad de unir creatividad, imaginación y trabajo técnico y manual, el de las actividades empresariales para la capacidad de *management*, de relaciones sociales y de estructuración de la

cooperación social de la que forma parte. El trabajo inmaterial se constituye en formas inmediatamente colectivas y sólo existe, por así decirlo, en forma de redes y flujos. La sumisión a la lógica capitalista de la forma de la cooperación y del "valor de uso" de esa "actividad", no suprime la autonomía y la independencia de su constitución y su sentido. Por el contrario, abre antagonismos y contradicciones que, como mínimo, exigen una "nueva forma de exposición".

2) El "producto ideológico" se vuelve a todos los efectos una mercancía. Aquí, "ideológico" no caracteriza el producto como "reflejo" de la realidad, como falsa o verdadera conciencia de la realidad. Por el contrario, los productos ideológicos producen nuevos estratos de la realidad, son un crecimiento de la potencia de conocimiento y acción del ser humano. Nuevas maneras de ver, de sentir, exigen nuevas tecnologías, y nuevas tecnologías exigen nuevas formas de sentir y de ver. El conjunto de los productos ideológicos constituye el medio ambiente ideológico del ser humano. Los productos ideológicos que se transforman en mercancías no pierden su especificidad: el hecho de que siempre se dirigen a alguien, de que son "idealmente significantes", y plantean por ello el problema del "sentido".

3) El público tiende a volverse el modelo mismo del consumidor público/cliente. El público en el sentido de auditorio: el lector, el que escucha música, el público de la tele, etcétera, al que se dirige el autor tiene como tal una doble función productiva: en un momento, a medida que es al que se dirige el producto ideológico y que en tanto que es un elemento constitutivo de la "obra" y, en otro momento, a través de la recepción mediante la cual el producto "halla un lugar en la vida", es integrado en la comunicación social que le hace vivir y evolucionar. Entonces, desde este punto de vista, la recepción es un acto creativo y es parte integrante del producto aunque sea efímero. La transformación del producto en mercancía no puede suprimir este doble proceso de "creatividad" que debe asumir en cuanto tal y tratar de controlar y someter a sus valores.

4) Los valores y la genealogía de la innovación. Lo que la transformación del producto en mercancía no puede suprimir es entonces el carácter de acontecimiento, de evento, el proceso abierto de creación que se instaura entre el trabajo inmaterial y el público, y que es organizado por la comunicación. Si la innovación en la producción inmaterial es introducida por este proceso abierto de creación, el empresario, para alimentar el consumo y su perpetua renovación, se verá obligado a tomar de los "valores" que el público/consumidor produce. Estos valores presuponen maneras de ser, modos de existencia, formas de vida que sirven de principio a los valores. De estas consideraciones se desprenden dos consecuencias principales:

a) Los valores son "puestos a trabajar". La transformación del producto ideológico en mercancía individualiza lo social que se produce en las formas de vida, pero al mismo tiempo la producción mercantil debe declararse impotente en cuanto a su producción.

b) Sólo las formas de vida en sus formas colectivas y cooperativas son la fuente de la innovación de un nuevo contenido del trabajo.

El análisis de los diferentes "momentos" del ciclo del trabajo inmaterial nos permite avanzar la hipótesis de que lo que es "productivo": es el conjunto de la relación social representada aquí mediante la relación autor-obra-público, según modalidades que implican directamente el "sentido". La especificidad de este tipo de "producción" no sólo

deja su huella en la "forma" del proceso de producción al establecer una nueva relación entre producción y consumo, sino que plantea un problema de legitimidad a la apropiación capitalista de este proceso. Esta cooperación no puede predeterminarse en ningún caso por parte de lo económico, pues se trata de la vida misma de la sociedad. Lo "económico" sólo puede apropiarse de las formas y los productos de esta cooperación, normalizarlos y estandarizarlos. Los elementos creativos, de innovación, están estrechamente ligados a los valores que tan sólo producen formas de vida. La creatividad y la productividad en las sociedades posindustriales descansan en una dialéctica, por un lado, formas de vida y los valores que producen, y por otro, la actividad de los sujetos que las constituyen. La legitimación que el empresario hallaba en su capacidad de innovación se ve privada de su fundamento. Como no produce la forma y el contenido del trabajo inmaterial, tampoco produce la innovación. A lo económico sólo le queda la posibilidad de gestionar y reglamentar la actividad del trabajo inmaterial y crear dispositivos de control y de creación del público/consumidor a través del dominio sobre las tecnologías de la comunicación y la información y sobre sus procesos de organización. Así, ocurre una relación de dominio y control, de carácter económico sobre la creación y el objeto de la creación.

Para cerrar por ahora, estas breves consideraciones, pongamos en discusión el modelo de creación y difusión del trabajo intelectual, para superar el concepto de creatividad como expresión de las "individualidades" o como patrimonio de clases "superiores". Los trabajos empiezan a volverse "productivos", nos presentan dos maneras completamente diferentes de considerar la relación entre trabajo inmaterial y sociedad. El primero, permanece por completo dentro de la división entre trabajo manual e intelectual y nos da una teoría de la creatividad del trabajo intelectual. El segundo, al rechazar adoptar la división capitalista del trabajo como algo evidente, elabora una teoría de la creatividad social. En efecto, explica el funcionamiento de la "moda" mediante fenómenos de imitación/distinción reglamentados y dominados mediante relaciones de clase. De este modo, las capas superiores de las clases medias elaboran la moda y las clases inferiores tratan de imitarla. La moda funciona aquí como una barrera que se levanta sin cesar porque sin cesar es derribada. Lo que es interesante para nosotros es que, según esta concepción "el trabajo inmaterial" de creación está completamente encerrado en un grupo social y sólo se difunde por imitación. Más profundamente, este modelo acepta la división del trabajo basada en la oposición trabajo manual/intelectual que tiene como finalidad reglamentar y "mistificar" el proceso social de creación e innovación. Aunque este modelo podría tener alguna probabilidad de corresponder a las dinámicas del mercado del trabajo "inmaterial" en el momento del nacimiento del consumo en masa cuyos efectos anticipa, tal vez no pueda utilizarse para dar cuenta de la relación trabajo-inmaterial-consumidor-público en las sociedades pos-industriales. En contraparte, se define el trabajo inmaterial como superación de la división entre "trabajo material/trabajo intelectual" y nos muestra la creatividad como proceso social.

Al retomar aquí nuestra exposición inicial, finalmente lo que nos puede explicar esta disertación, es cómo el trabajo precario que ahora se generaliza, como formas de trabajo informal, puede paulatinamente evolucionar a formas con cierto grado de calificación, con gran carga de creatividad, e impulsa nuevos mercados en la

comunicación, o en mercados de trabajo inmaterial, ocasionando que estemos abiertos a nuevas conceptualizaciones, en todo caso la innovación y la competencia anticapitalista nos dará la figura ubicua de esta forma de trabajo y su concepto.

2. LOS SERVICIOS EN MÉXICO

¿Qué son los servicios?

La clasificación de la actividad económica por sectores tiene el objetivo de mostrar un panorama global de la economía, por tal razón se agruparon las actividades en sector primario, secundario y terciario.

Hasta ahora se ha definido al sector terciario por las siguientes características:

Su carácter intangible o no material, tal es el caso de los servicios proporcionados por el psicólogo, la consulta profesional, los servicios médicos, entre otros.

Si su producción coincide con su consumo, tal es el caso del transporte, la electricidad, etcétera. En este tipo de bienes, los servicios no pueden almacenarse o mantenerse en *stocks*. Este aspecto impacta directamente en los costos de producción en virtud de que no se pueden aprovechar los períodos de baja demanda para almacenar y satisfacer adecuadamente durante las etapas de auge. En otros casos no se pueden separar los lugares de producción con los de consumo.

Algunos servicios se producen para clientes no específicos, genéricos, pues a diferencia de los bienes en éstos no conoce el productor al consumidor final, por ejemplo, el productor de zapatos los fabrica sin saber quién será el consumidor final.

Otro rasgo importante de los servicios es su carácter intensivo en trabajo y poca utilización de insumos intermedios. Y si bien no hay un productor por consumidor, en muchos de los casos que señalamos hay una relación directa o indirecta de productor y consumidor.

Las actividades económicas clasificadas dentro del sector terciario son las que se apuntan enseguida, donde se exponen a nivel de división, rama de actividad y grupo de actividad, según el censo económico:¹

División VI. Comercio, Restaurantes y Hoteles

Rama 62: Comercio

Grupo 6201: Mayorista, minorista e informal

Rama 63: Restaurantes y hoteles

Grupo 6301: Restaurantes, bares, y otros establecimientos

Grupo 6311: Hoteles, moteles y establecimientos de hospedaje.

División VII: Transporte, Almacenaje y Comunicaciones.

Rama 64: Transporte

Grupo 6401: Ferrocarriles

¹ En la actualidad, esta clasificación se le conoce como SCIAN2001 y la CCP1.1, que corresponden a la Clasificación Industrial para América del Norte (SCIAN1997), misma que se actualiza cada cinco años, y la CCP1.1 corresponde a la Clasificación Central de Productos que es la acuerdan en forma conjunta la ONU, BM, FMI, OCDE y EURSTAT.

- Grupo 6402: Tranvías y trolebuses
- Grupo 6403: Metro
- Grupo 6411: Ómnibus
- Grupo 6412: Taxis
- Grupo 6421: Automotor de carga
- Grupo 6431: Marítimo de altura y cabotaje a interior de puertos
- Grupo 6432: Fluvial y lacustre
- Grupo 6441: Transporte aéreo nacional
- Grupo 6442: Transporte aéreo extranjero
- Grupo 6451: Agencias aduanales
- Grupo 6452: Agencias de viajes
- Grupo 6453: Estacionamientos y pensiones para automóviles
- Grupo 6454: Servicios de grúas y básculas
- Grupo 6456: Otros servicios conexos
- Grupo 6461: Almacenaje y refrigeración

Rama 65: Comunicaciones

- Grupo 6501: Correos y mensajería
- Grupo 6511: Telecomunicaciones

División VIII: Servicios Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler.

Rama 66: Servicios Financieros

- Grupo 6601: Banca central
- Grupo 6602: Banca de desarrollo
- Grupo 6603: Banca comercial
- Grupo 6611: Seguros
- Grupo 6612: Fianzas
- Grupo 6621: Bolsa de valores
- Grupo 6622: Casas de bolsa
- Grupo 6631: Otros servicios financieros

Rama 67: Actividades inmobiliarias y de alquiler

- Grupo 6701: Alquiler de vivienda
- Grupo 6711: Alquiler de edificios no residenciales
- Grupo 6721: Corredores de bienes raíces
- Grupo 6731: Alquiler de equipo de transporte
- Grupo 6732: Equipo electrónico y servicios de procesamiento de datos
- Grupo 6733: Alquiler de otro tipo de maquinaria y equipo en general
- Grupo 6741: Alquiler de efectos personales y enseres domésticos

División IX: Servicios Comunales, Sociales y Personales

Rama 68: Servicios Profesionales

- Grupo 6801: Profesionales independientes
- Grupo 6811: Notarías
- Grupo 6821: Informática y actividades conexas

Grupo 6831: Agencias de publicidad

Grupo 6841: Despachos de investigación de créditos, de mercado y otras investigaciones especializadas

Grupo 6842: Comisiones y representaciones

Grupo 6843: Cámaras y asociaciones civiles y profesionales; sindicatos, organizaciones políticas, religiosas e internacionales

Grupo 6844: Servicios varios a empresas

Rama 69: Servicios de Educación

Grupo 690: Enseñanza básica

Grupo 691: Enseñanza media y superior

Grupo 692: Escuelas técnicas

Grupo 693: Escuelas diversas

Rama 70: Servicios Médicos

Grupo 700: Servicios básicos

Grupo 701: Laboral, de análisis clínicos, de radiología y radioscopia

Grupo 702: Servicios de asistencia social con y sin alojamiento

Rama 71: Servicios de Esparcimiento

Grupo 7101: Cines

Grupo 7102: promotores de box, lucha, frontones, hipódromos, corridas de toros y otros servicios de esparcimiento.

Grupo 7111: Estaciones radiodifusoras y transmisiones en circuito cerrado

Grupo 7112: Estaciones televisoras, repetidoras y en circuito cerrado

Grupo 7121: Alquiler y distribución de películas

Grupo 7122: Producción de películas cinematográficas, programación de radio y T.V.; laboratorio de edición, revelado, roturación, copia y grabación de sonido.

Grupo 7131: Balnearios y albercas

Grupo 7132: Billares y boliches

Grupo 7133: Centros nocturnos y cabarets, incluso salones de baile

Grupo 7134: Centros sociales

Grupo 7135: Clubes deportivos profesionales

Grupo 7136: Museos, jardines botánicos, promoción y montaje de exposiciones (privados).

Grupo 7137: Artista independientes

Grupo 7138: Otros servicios de esparcimiento

Rama 72: Otros Servicios

Grupo 720: Otros servicios de reparación

Grupo 721: Servicios de aseo y limpieza

Grupo 722: Otros servicios

Grupo 723: Servicios domésticos

Rama 73: Administración Pública y Defensa

Grupo 7301: Administración pública en general

Grupo 7302: Regulación de las actividades de los organismos que prestan servicios sanitarios, educativos, culturales y otros servicios sociales.

Grupo 7303: regulación y fomento de actividades económicas

Grupo 7311: Prestación de servicios a la comunidad

Grupo 7321: Actividades de planes de seguridad social obligatoria.

La clasificación anterior discrepa entre los especialistas que estudian al sector terciario, pues hay quienes introducen también las actividades de la rama 5 de cuentas nacionales, referidas a electricidad, gas y agua, por ser labores proporcionadas por el sector público.

En virtud de la diversidad que existe en el interior del sector servicios, hacia mediados de la década de sesenta J. Singelmann, divide el sector terciario en cuatro subgrupos:

- Servicios de distribución: transporte, comunicaciones y comercio;
- Productores de servicios: banca, negocios de servicios, bienes raíces;
- Servicios sociales: atención a la salud, educación, servicios postales, servicios públicos y no lucrativos;
- Servicios personales: ayuda en el hogar, hoteles, restaurantes, viajes, reparaciones, entre otros.

La clasificación de Singelmann ha influenciado ampliamente los trabajos posteriores, hasta tal punto que sigue siendo una referencia obligada para la clasificación del sector servicios.

Sin dejar de lado esta clasificación, en la actualidad la agrupación más difundida es la siguiente:

1. *Servicios de mercado*: que como su nombre lo indica son aquellos que se producen para transacciones económicas:

1.1. Servicios de empresas

Financieros

Profesionales

Otros: seguridad, limpieza

Servicios de distribución

Transporte

Comunicaciones

Comercio

Servicios personales

Servicios domésticos, peluquería, lavandería

Hoteles y restaurantes

Reparaciones

Ocio y recreo.

2. *Servicios no destinados a la venta*

Salud, medicina, hospitales

Educación

Servicios sociales

Administraciones públicas

Aun cuando los servicios vienen teniendo cada vez más peso dentro de las actividades económicas, por su complejidad, no se corresponden con estudios y análisis de dicho sector.

Por lo menos hasta la década de los treinta, la discusión hacía énfasis sobre la generación de valor por parte de las actividades terciarias, por tal razón en los análisis se ponía el acento sobre la productividad o improductividad de los servicios.

Otra causa de la escasa atención a la problemática de este sector tiene que ver con el reducido crecimiento de la productividad, comparativamente con la agricultura o la industria, así como las mayores dificultades para obtener datos, entre otros.

No obstante la importancia que paulatinamente vienen teniendo los servicios en el análisis, subsisten problemas para cuantificar su consumo, su productividad, etcétera.

Para algunos autores cada vez más la sociedad avanza hacia la tercerización, donde se consumiría la sociedad individualista.

Importancia de los servicios para la economía en su conjunto

Por la gama de actividades agrupada en el sector servicios sus funciones para la economía son muy variadas, entre ellas destacan:

- Distribución. Acerca al consumidor final de los bienes y servicios que necesita para sobrevivir, caso específico del comercio al mayoreo y al menudeo.
- Lleva a cabo la circulación más rápida de las mercancías de sus centros de producción a los de consumo, tal es el caso del transporte.
- Realiza la conservación y mantenimiento de los bienes, como acontece con el almacenamiento.
- Proporciona el mantenimiento de la mano de obra para mantenerla en forma adecuada para la producción, por ejemplo, la atención médica, psicológica, peluquería, etcétera.
- Proporciona al conjunto de la comunidad servicios de seguridad social.
- Contribuye a proporcionar servicios de esparcimiento a la mano de obra para que realice óptimamente su actividad productiva
- Potencia al proceso de producción, al proporcionar préstamos de capital a los industriales, y así evitar que el ciclo reproductivo se vea interrumpido.

En conclusión, todas las actividades englobadas en el sector servicios, tienen como objetivo básico lograr que el proceso de reproducción social tanto del capital, como de la fuerza de trabajo, transcurra de manera ininterrumpida y lo más ágil posible.

El sector servicios contribuye al desarrollo y consolidación del sector primario con las siguientes acciones:

- Asesoría técnica, para aprovechar óptimamente los recursos productivos de los productores agrícolas.

- Otorgamiento de créditos para ampliar o mejorar la calidad de la producción agrícola
- Proporciona servicios de transporte para acercar la producción primaria, sea como medio de consumo de las familias o bien como insumo.
- Conservación y mantenimiento de los productos agrícolas, mediante servicios de almacenamiento.
- En cierta medida la conclusión de la discusión del trabajo productivo e improductivo dentro de los servicios no es un tema cancelado, pero en lo general se está de acuerdo que estas actividades subsisten gracias a márgenes dentro de la tasa de ganancia, por lo que es necesario tener consolidado un sector primario y secundario que a fin de cuentas es la fuente principal del plusvalor, que a la vez es lo que permite dimensionar el tamaño del sector servicios.

Claro que esta apreciación siempre va a causar controversia, pero lo que debe quedar claro es que los servicios no pueden crecer en forma infinita, sino que al igual que todo guarda una proporción para que el sistema pueda desarrollarse, tanto en una escala de reproducción simple como en su reproducción ampliada. La consolidación de una economía de servicios requiere del desarrollo de un sector primario y secundario.

Participación del sector servicios en el PIB

Al igual que en los países industrializados, la mayor contribución al PIB es resultado de una mayor participación de los servicios en la economía mexicana, sin embargo, en nuestro país dicho peso no es nuevo, ya que si revisamos la información disponible, se puede apreciar que desde finales del siglo pasado, las actividades terciarias representan 50% del PIB. La alta contribución al PIB por parte del sector terciario, en una etapa donde no se ha logrado consolidar un sector industrial como dominante y más aún en un país como el nuestro, donde existen amplios espacios de la vida social y el sistema de producción capitalista no es el dominante, no obstante, las principales hipótesis formuladas por Guillermo Ibarra² (1995) a dicha situación son:

- La modernización de la economía mexicana desde el Porfiriato, requirió de una creciente oferta de servicios, tanto para la industria como para otros sectores, incluyendo al gobierno, por tanto, un factor importante fue la creciente intervención estatal en la economía;
- Problemas de medición contable, situación que de alguna forma es subsanada a partir de 1970, con la adopción de los criterios internacionales de Naciones Unidas;
- La alta participación del comercio, con su estructura polarizada y onerosa;
- La lenta evolución de la productividad del trabajo.

Las tres primeras hipótesis parecen consistentes, pero la última es endeble, debido a que depende, en buena medida, de la forma en que se mida la productividad.

² Ibarra Escobar, Guillermo, *Economía terciaria y desarrollo regional en México*, México, Instituto de Estudios Urbanos de Nuevo León, Universidad Autónoma de Sinaloa, 1995.

En la siguiente tabla aparece el PIB generado por las actividades terciarias, su participación porcentual y su ritmo de crecimiento. Como se advierte, el sector servicios contribuye en promedio entre 1950-1995, con 60% de la generación del PIB nacional, mientras que en el interior de los servicios, el comercio contribuye con cerca de la mitad del PIB, seguido por los servicios personales, sociales y comunales; entre ambas actividades se concentra cerca de 70% del PIB.

No obstante, los últimos años dan cuenta de una disminución del comercio dentro del PIB nacional, pues de alcanzar 29.33% en 1960, ve caer su contribución al producto a 22.7% en 1995. Situación que probablemente esté relacionada con el cierre de varios micronegocios, sin embargo, esta situación es contradictoria a medida que varias actividades de los servicios durante las crisis son una válvula de escape para el desempleo.

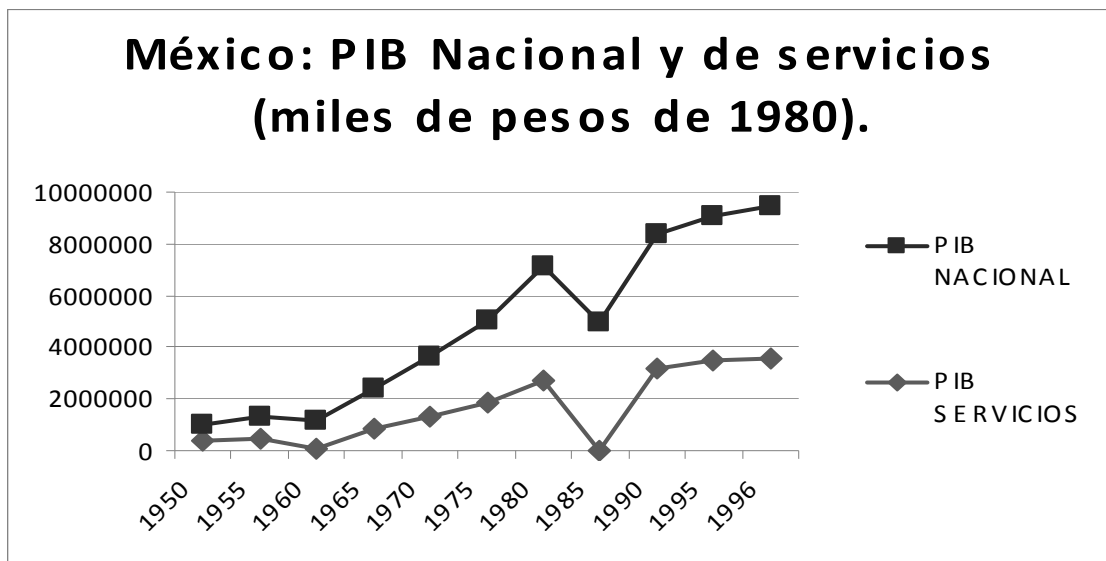
Gráfica 5
México: PIB del sector servicios
(Miles de pesos de 1980)

Años	Nacional	Servicios	Comercio, restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales, comunales y sociales
1950	646 879	372 674	176 195	18 558	73010	105666
1955	835 357	491462	246659	23962	85428	131013
1960	1119456	644730	328383	31838	108468	167984
1965	1541173	887143	448797	40996	142552	251325
1970	2340751	1337030	566444	115491	233364	421731
1975	3171404	1866745	798310	190166	307304	570965
1980	4470077	2685828	1249572	285601	383846	766809
1985	4920430	3004907	1312451	306204	486818	899434
1990	5208330	3184930	1276200	355061	622970	1004470
1995	5577777	3453760	1286620	415717	755899	1088859
1996	5875460	3568140	1339310	451970	766830	1099730

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI. Varios años.

Gráficamente este cuadro, en sus columnas Nacional y del Total de Servicios se vería de esta manera.

México: PIB Nacional y de servicios (miles de pesos de 1980).



En esta gráfica, hemos considerado la base de 1980, aunque ahora se ha actualizado a 1993, hay que recordar que esto es importante para reducir las distorsiones por inflación, y en el caso del análisis, es importante hacer notar el crecimiento que tiene el sector en todo el período.

La gráfica 7 muestra con base en 1993 la participación sectorial del PIB, y, en todo caso, vuelve a manifestarse esta tendencia de crecimiento del sector servicios; ahora aquí había que señalar que de igual manera existe un crecimiento tendencial de toda la economía, que es seguida por este crecimiento sectorial. Como observamos no hay un cambio trascendente en una y otra gráfica.

Gráfica 7 PRODUCTO INTERNO BRUTO SECTORIAL

Miliones de pesos*

	PIB Total	Impuestos a los productos netos de subsidios	Agropecuaria, silvicultura y pesca	Sector Industrial	Sector servicios	MCSBI ***
1995	1,230,771	99,018	74,188	299,377	791,823	-33,416
1996	1,294,197	104,121	78,984	329,851	815,138	-31,897
1997	1,381,839	111,095	77,108	380,148	868,557	-35,067
1998	1,451,351	118,784	79,439	382,908	909,262	-37,022
1999	1,505,878	121,201	80,627	400,848	942,412	-39,213
2000	1,605,128	129,201	80,935	425,302	1,011,573	-41,882
2001	1,604,801	129,162	85,742	410,515	1,023,775	-44,594
2002	1,616,988	130,195	84,933	410,141	1,039,720	-48,001
2003	1,639,468	132,018	88,198	409,408	1,061,274	-51,427
2004	1,707,889	137,583	91,044	426,525	1,107,865	-55,307
2005**	1,753,595	141,417	87,325	433,941	1,152,271	-61,359
2006**	1,837,261	148,185	91,536	455,514	1,208,599	-66,552
2006/I	1,793,600	144,769	88,143	442,517	1,183,093	-64,922
2006/II	1,851,650	149,473	93,171	461,306	1,214,612	-66,912
2006/III	1,802,904	145,154	78,460	461,069	1,184,579	-66,398
2006/IV	1,900,890	153,263	106,350	457,142	1,252,113	-67,978
2007/I	1,839,405	148,466	88,284	445,200	1,226,835	-69,379
2007/II	1,903,574	153,665	96,725	464,978	1,259,466	-71,260
2007/III	1,870,485	150,595	82,648	469,400	1,240,083	-72,241

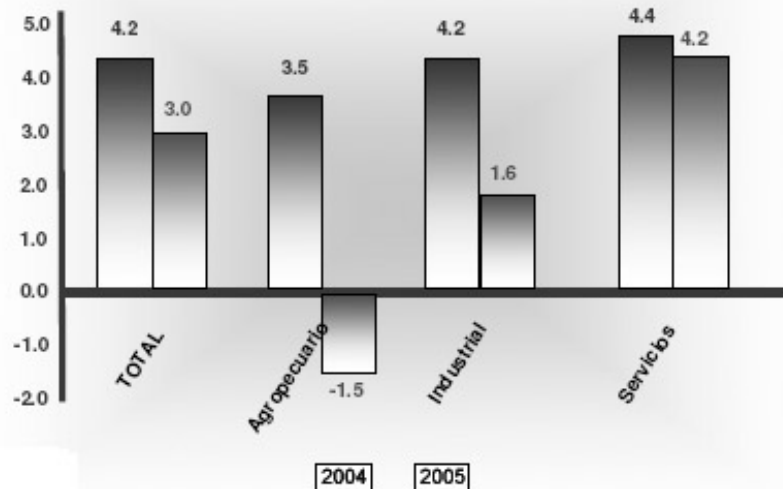
* Valores a precios constantes de 1993, valores absolutos.

** Estimados.

*** MCSBI. Menos cargos por servicios bancarios imputados.

Fuente: INEGI. Tomado de "Situación y perspectiva de la Economía Mexicana" Invierno 2007-2008, IIEC-UNAM, Gráfico 49.

Gráfica 8
Crecimiento Económico por Sector
2004-2005



En esta otra gráfica sólo se muestran las tasas de crecimiento por sector en el año 2004 y 2005, lo que se advierte es que mientras en la dinámica de los otros sectores es muy lento el crecimiento, en los servicios es mucho más acelerado. Las tasas de crecimiento de los servicios guardan la característica de ser más dinámicas en el periodo; en el caso de estos dos años lo que vemos es que siguen manteniendo esta tendencia.

En la gráfica 9, construida a su vez con los datos de la gráfica 5, establecemos su tendencia de crecimiento, o su participación porcentual; es muy sintomático que en estos periodos sea la actividad comercial, la que con mayor frecuencia se busque, en el caso de autoempleo o empleo temporal; y los servicios personales, comunales, etcétera, los que tengan una más alta participación porcentual. Esto en gran medida se debe a que los empleos en el sector público y en los gobiernos sean empleos muy estables.

Gráfica 9
México: participación porcentual de los servicios en el PIB

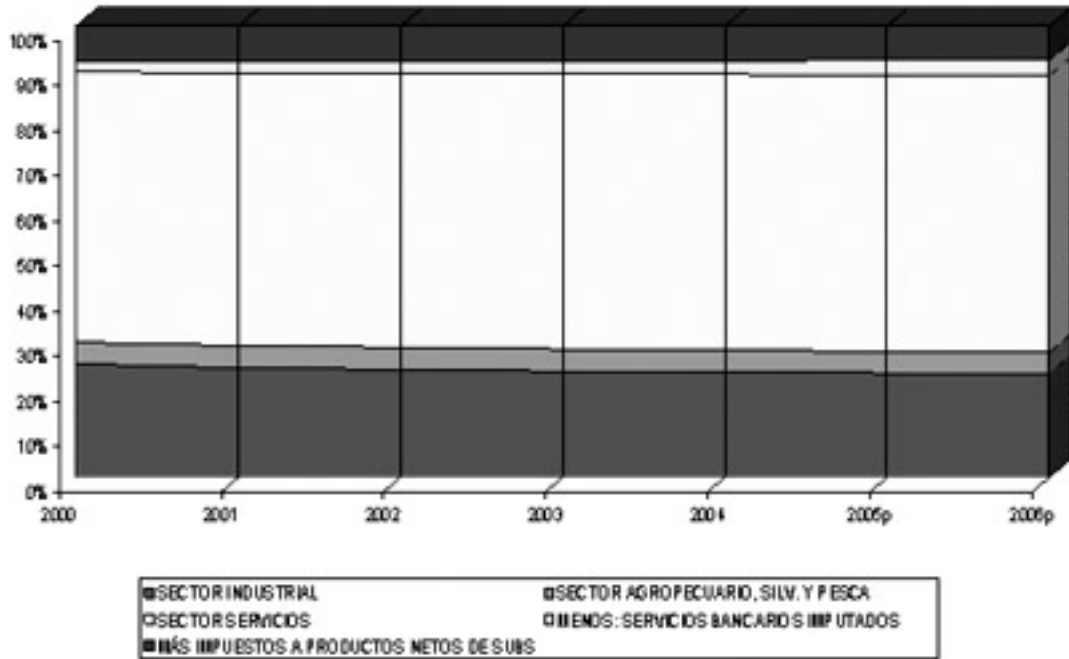
Años	Nacional	Servicios	Comercio, Restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales comunales y sociales
1950	100.00	57.61	27.24	2.87	11.29	16.33
1955	100.00	58.83	29.53	2.87	10.23	15.68
1960	100.00	57.59	29.33	2.84	9.69	15.01
1965	100.00	57.56	29.12	2.66	9.5	16.31
1970	100.00	57.12	24.20	4.93	9.97	18.02
1975	100.00	58.86	25.17	6.00	9.69	18.00
1980	100.00	60.08	27.95	6.39	8.59	17.15
1985	100.00	61.07	26.67	6.22	9.89	18.28

1990	100.00	61.15	24.50	6.82	11.96	19.29
1995	100.00	61.92	23.07	7.45	13.55	19.52
1996	100.00	60.73	22.79	7.69	13.05	18.72
Fuente: elaboración con datos de la gráfica 5.						

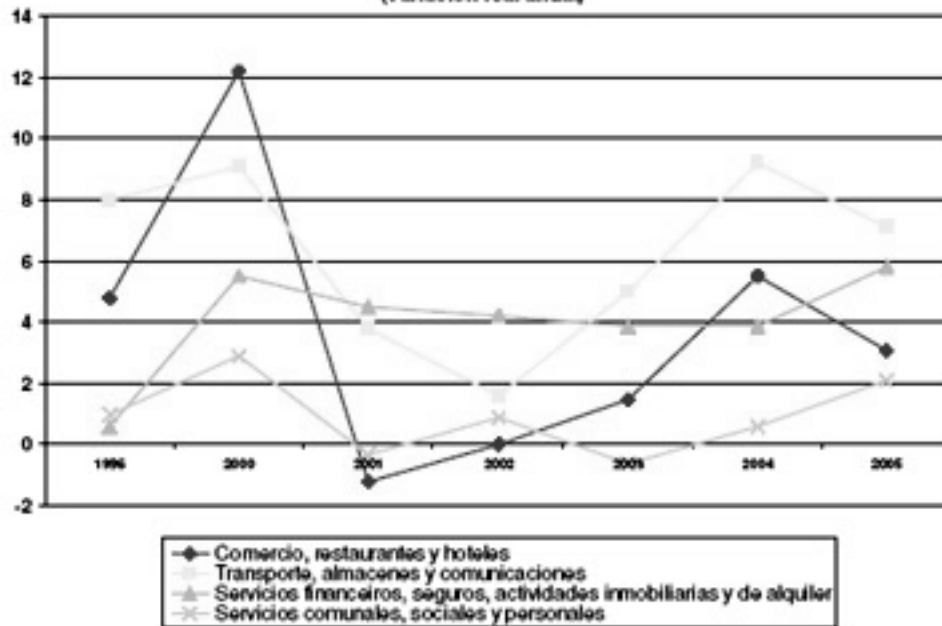
Los datos más actualizados sobre el peso de los servicios, nos muestran, en el primer trimestre de 2007 que alcanzan una cifra de 79.9% del Producto Interno Bruto, mientras que la manufactura se ubica en 16.6% y el sector agropecuario con 3.42%, los mínimos históricos de estos dos sectores; lo que nos muestra hasta qué punto es determinante y dominante la actividad de los servicios en el terreno económico, en el ámbito nacional. Los servicios son el sector que contiene la mayor actividad económica, tanto de inversiones como de ocupación y empleo en el país.

La gráfica muestra claramente la tendencia de pérdida de importancia que en esta década ha mostrado la actividad manufacturera, de igual manera la preeminencia de los servicios que no es homogénea, pues mientras en los servicios personales, comunales y sociales, es donde se concentra el mayor peso del empleo; la importancia económica radica en los servicios financieros, pero en forma general es innegable el peso, tanto en términos de la inversión como del empleo que tiene el sector. Lo que ha ocurrido, en relación con el sector agropecuario, es que en forma general el papel que juegan tanto la inversión como el empleo en el sector se encuentra estancado o en franco retroceso. Como producto de la propia apertura comercial, que en términos concretos sacó del mercado a los productores nacionales, se produce para la exportación, pero no necesariamente para el mercado interno; adicionalmente, parte de la explicación del movimiento migratorio, que expulsa del país más de 400 000 trabajadores, en buena medida viene de explicarnos la crisis de la economía agrícola.

Gráfica 10
 PIB por sectores 2000-2006.
 Datos del INEGI



Gráfica 11
 PIB del sector servicios
 1996-2005
 (variación real anual)



Gráfica 12

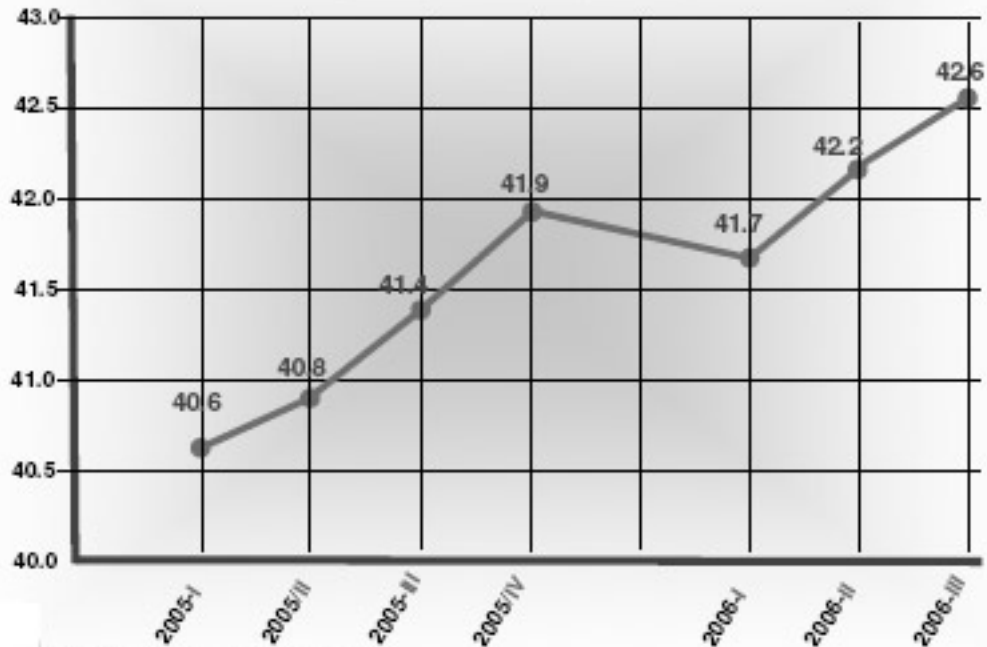


Fuente: grafica tomada de la OIT

En esta última gráfica, podemos ver cómo ha sido variable la participación del comercio en los servicios, cómo hay una tendencia muy marcada de crecimiento de los servicios bancarios y financieros, y cómo con variaciones y fluctuaciones es muy estable la participación de los servicios comunales, sociales y personales.

Los servicios como generadores de empleo

Gráfica 13
Población ocupada de 2005 hasta el III Trimestre de 2006
Millones de personas



Fuente: Grafica tomada de OIT.

El tamaño del mercado laboral reafirma la importancia de los servicios en la economía mexicana, es su capacidad para generar empleo; los datos muestran el peso creciente de las actividades terciarias como generadoras de empleo. En 1950 representaron 26% del empleo total, mientras en 1996 contribuyen con 51.3%, proceso que se acelera durante la década de los setenta. Coincidiendo, curiosamente, con el agotamiento del llamado modelo de sustitución de importaciones; es decir, se agota también la capacidad de la industria para generar empleo, y son los servicios los que pasan a jugar dicho papel.

Las cifras muestran que el ritmo de generación de empleos del sector terciario de 1950 a 1996 fue superior al promedio nacional; el primero creció a una tasa promedio durante este lapso de 4.86% y el segundo a 3.08%. Asimismo, se puede apreciar la cada vez mayor importancia de los servicios como generadores de empleo: en 1950, de cada 100 empleos los servicios contribuían con 26, mientras que en 1996 dicha relación fue de 54.42%; es decir, más de la mitad de los empleos están en los servicios.

De tal forma que por cada 10 nuevos empleos que se generan, por lo menos la mitad se ubica en las actividades de los servicios.

Gráfica 14
México: el sector servicios como generador de empleo

(Personal ocupado promedio)

Años	Nacional	Servicios	Comercio, restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales comunales y sociales
1950	7 012 248	1 731 539	696 708	210 094	30 988	793 749
1955	8 078 597	2 104 016	805 582	251 014	50 456	996 964
1960	9 201 701	2 595 567	947 851	309 826	69 997	1 267 893
1965	10 372 224	3 159 495	1 132 981	352 462	95 828	1 578 224
1970	12 863 033	5 668 649	2 011 285	443 222	228 712	2 985 430
1975	15 297 993	7 256 002	2 267 340	601 936	282 282	4 104 444
1980	20 281 565	9 949 864	2 940 155	904 161	352 226	5 753 322
1985	21 955 668	11 095 778	3 146 552	1 028 946	469 824	6 450 456
1990	25 957 661	13 602 326	4 505 159	1 438 371	511 118	7 147 678
1995	27 347 482	15 167 907	5 184 770	1 520 974	548 605	7 913 558
1996	28 281 793	15 392 625	5 190 863	1 624 728	561 559	8 015 475

Fuente: elaborado con información del INEGI y SEPAFIN.

Gráfica 15

México: participación porcentual de los servicios en la generación de empleo

Años	Nacional	Servicios	Comercio, Restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales comunales y sociales
1950	100.00	26.04	9.97	3.11	0.62	12.34
1955	100.00	28.21	10.30	3.37	0.76	13.78
1960	100.00	30.46	10.92	3.40	0.92	15.22
1965	100.00	44.07	15.64	3.45	1.78	23.21
1970	100.00	47.43	14.82	3.93	1.85	26.83
1975	100.00	49.06	14.50	4.46	1.74	28.37
1980	100.00	50.54	14.33	4.69	2.14	29.38
1985	100.00	50.98	15.04	4.76	2.20	28.98
1990	100.00	52.40	17.36	5.54	1.97	27.53
1995	100.00	55.46	18.96	5.56	2.01	28.94
1996	100.00	54.42	18.35	5.74	1.99	28.34

Fuente: elaboración propia con datos de la gráfica 5.

Gráfica 16

México: Ritmo de crecimiento del empleo en los servicios

Años	Nacional	Servicios	Comercio Restaurantes y hoteles	Transporte almacenamiento y Comunicaciones	Servicios Financieros y bienes inmuebles	Servicios Personales Comunales y sociales
1955	2.70	3.97	2.95	3.62	10.24	4.66

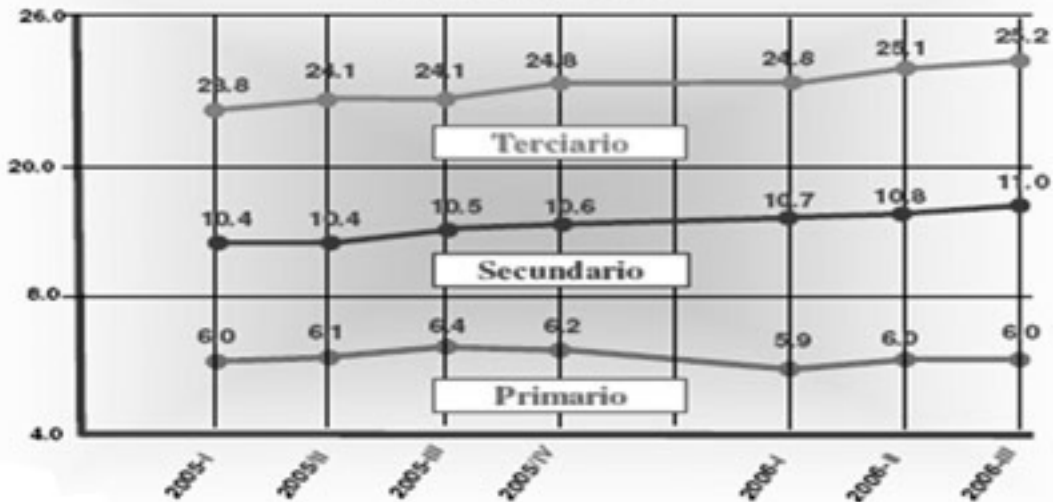
1960	2.64	4.29	3.31	4.30	6.77	4.93
1965	2.42	4.01	3.63	2.61	6.48	4.48
1970	4.40	12.40	12.16	4.69	19.00	13.60
1975	3.53	5.06	2.43	6.31	4.30	6.57
1980	5.80	6.52	5.33	8.48	4.53	6.99
1985	1.60	2.20	1.37	2.62	5.93	2.31
1990	3.40	4.16	7.44	6.93	1.70	2.07
1995	1.05	2.20	2.85	1.12	1.43	2.06
1996	3.42	1.48	0.23	6.82	2.36	1.29

Fuente: elaboración propia.

Si se considera a la población ocupada con relación al sector económico en que labora, se observa que un porcentaje de 14.1% (que representan 6 millones de personas) se encuentran en el sector primario; un porcentaje de 25.9% (11 millones de personas), se encuentran en el sector secundario o industrial, y 59.2% (25.2 millones de personas) trabajan en el sector terciario o de los servicios: el restante 0.8% no especifico adecuadamente su actividad económica. Las cifras correspondientes al tercer trimestre de 2005, son 6.4, 10.5 y 24.1 millones de personas, en el mismo orden de los sectores (gráfica 17).

Aproximadamente 6 de cada 10 trabajadores se encuentran ocupados en el sector servicios de la economía, 3 en el secundario o industrial y 1 en el sector primario.

Gráfica 17
Población ocupada por sector de origen hasta el III trimestre de 2006
Millones de Personas



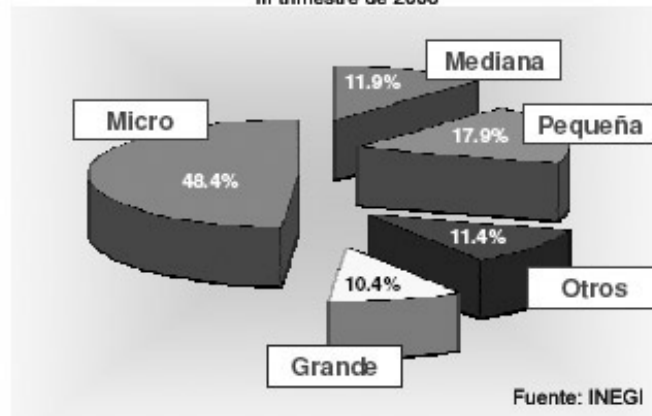
Fuente: INEGI.

Otro enfoque desde el cual puede caracterizarse a la población ocupada, es el que se refiere al tamaño de la unidad económica en la que labora. Si dejamos de lado la importancia de los servicios para proporcionar empleo, ahora veamos, tanto en industria como en servicios, cuál es el tamaño de las unidades productivas que les dan empleo.

En función de ello, si sólo se toma en cuenta al ámbito no agropecuario, que abarca a 36 millones de personas, de éstas, un total de 17.4 millones (48.4%) estaban ocupadas en micro negocios, en el tercer trimestre de 2006; 6.4 millones (que corresponden a 17.9%) en establecimientos pequeños; 4.3 millones (11.9%) en establecimientos medianos; 3.8 millones (que son 10.4%) que se ocupan en establecimientos grandes, así lo consigna la gráfica 18.

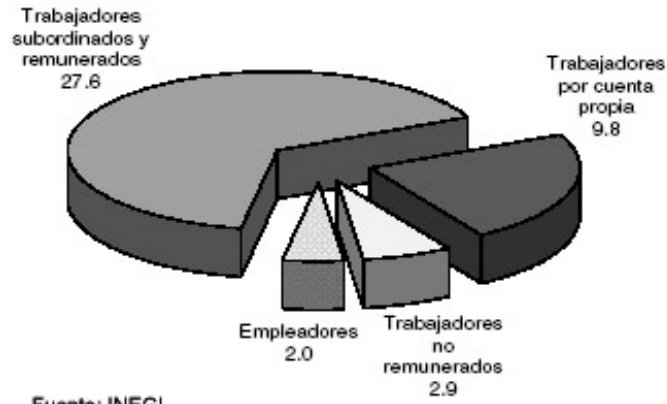
Del total de la población ocupada, resulta que 4.1 millones (11.4%), no especifica con claridad el tamaño del establecimiento en que labora. Se debe destacar el dato de las PyMES (Micro, pequeñas y medianas empresas, que son el soporte del empleo en el país, al ocupar en el primer semestre de 2006, a 28 millones de personas.

Gráfica 18
Población ocupada por tamaño de establecimiento
III trimestre de 2006



Es importante destacar que 49.4% de los subocupados son trabajadores subordinados, que están a las ordenes de un jefe o empleador y son remunerados, 38.9% trabaja por cuenta propia, 6.8% es trabajador no remunerado, por ser familiares del empleador y 4.9% son empleadores. Efectivamente, el sector de actividad con un número superior de trabajadores subocupados es el de servicios que cuenta con 1.4 millones (53.9%), le sigue el sector secundario o industrial con 667 000 mil personas ocupadas y el sector primario o agropecuario con 516 000 personas, como se aprecia en la gráfica 19.

Gráfica 19
Población ocupada según el puesto de ocupación
Millones de personas



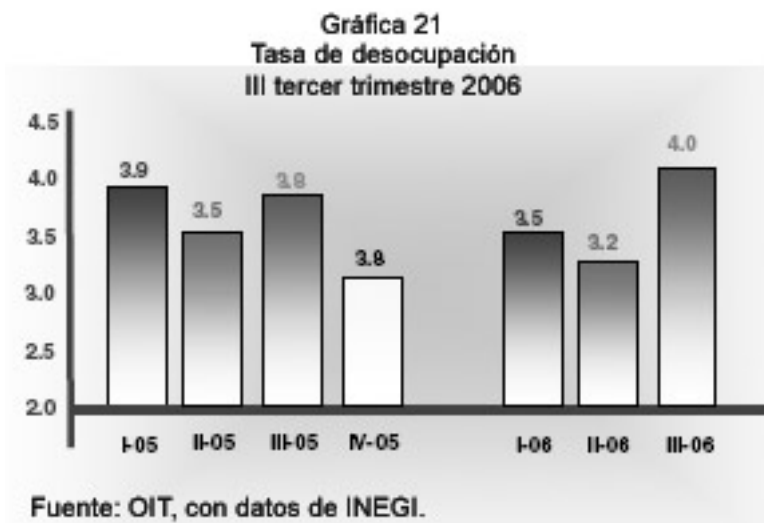
Fuente: INEGI

La informalidad llegó a 41.8% en 2003, 3.4% mayor que en 1990. Se calcula que más de una cuarta parte de la PEA (16.4 millones de personas) se ubica en el sector informal, la mayoría en el sector terciario o de servicios de la economía. El INEGI estima que las actividades informales aportan alrededor de 13% del producto interno bruto. Con el nuevo enfoque del cuestionario de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), la población ocupada en el sector informal alcanzó en el primer trimestre de 2006, 11.9 millones de personas que constituyen 27.8% de la población ocupada, en tanto que en el primer trimestre de 2005 había 11.5 millones en el sector informal: 254 000 personas más que las del mismo trimestre del año anterior se incorporaron al sector informal al no encontrar empleo en la actividad formal. Uno podría concluir que el crecimiento del sector informal no sólo es un problema estructural de la economía, dada la pérdida de crecimiento de la actividad industrial, o el cierre de establecimientos de este sector, es en mucho la incapacidad de la economía y un factor de necesidad que lleva a los trabajadores, o las personas, a ocuparse por cuenta propia o en forma subordinada en estas actividades del trabajo informal.

Para tener una idea más precisa de la situación del mercado de trabajo es útil analizar la Tasa de Ocupación Parcial y Desempleo, la cual considera desocupadas a las personas que no tuvieron ninguna actividad o que, si la tuvieron no fue más de 15 horas durante la semana de referencia. En la gráfica 20 se hace referencia a esta condición de desempleo abierto.

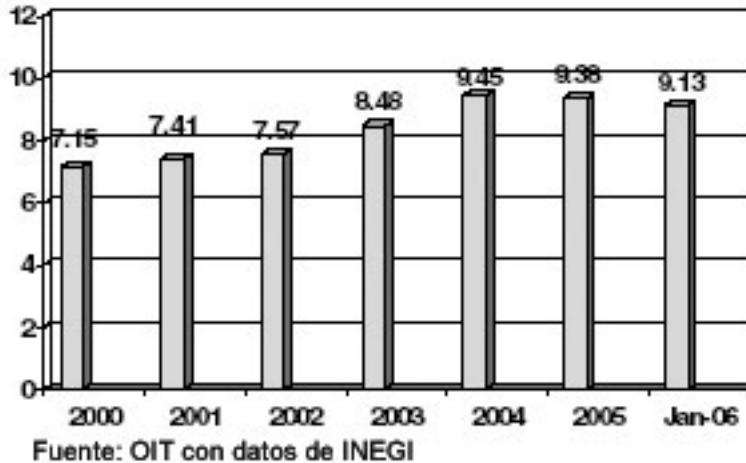


La gráfica es elocuente respecto a que si bien hay fluctuaciones alrededor del porcentaje de 3.5%, que como tasa de desempleo abierto persiste en la economía nacional, esto quiere decir que las políticas económicas, no han logrado activar la generación de inversiones y de empleo, pero entonces la pregunta es; ¿A donde se va la población que en estas condiciones no encuentra empleo? Incluso, con el mismo criterio del desempleo abierto.



También se advierte que del 2000 al primer trimestre de 2006, la población desocupada más la parcialmente ocupada pasó de 7.15 a 9.13% de la PEA (un incremento de 27.6%). Como nos lo muestra la gráfica 22. Que en general y visto el problema sin apasionamientos de ninguna especie representa más la realidad del desempleo en el país, que las tasas de 3.5 o 4% que se repiten en la estadística oficial.

Gráfica 22
Tasa de ocupación parcial y desocupación
II Trimestre de 2006



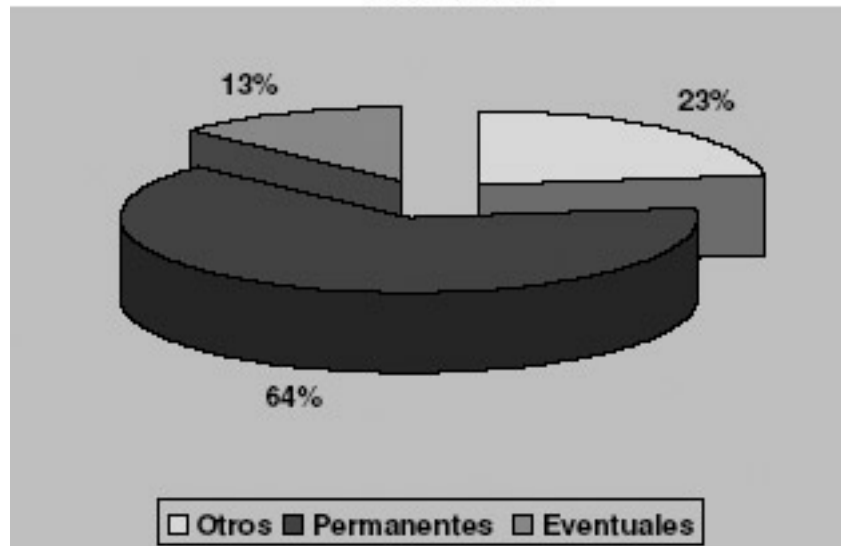
Esto significa que durante los tres primeros meses de 2006, 4 9 millones de personas estuvieron desempleadas o bien trabajaron menos de 15 horas a la semana.

El problema como lo hemos venido apreciando, no se trata de un fenómeno cíclico o que pueda superarse en el corto plazo, sino que se ha convertido en un problema estructural, en el que no crece la economía o lo hace en tasas pequeñas que no logran revertir los problemas heredados, y no se diga dar respuesta a las demandas de nuevos empleos que se requiere por efectos del crecimiento poblacional, si además adicionamos esta situación de modificación de procesos de trabajo o del contenido del proceso de trabajo, podemos ir completando un cuadro en el que la economía nacional opera mayormente en el empleo con las PyMES, el desempleo estructural y el tipo de empleo que proporciona la informalidad.

En cuanto a generación de empleo formal, el mercado de trabajo formal respondió con lentitud. Durante la década de los noventa, y hasta diciembre de 2004, la generación de empleo ha sido muy reducida: de 4.6 millones de personas, mientras que la cifra correspondiente a la PEA ha aumentado entre 1 y 1.3 millones de personas anualmente. Como resultado de ello, un creciente porcentaje de la PEA ingresa al sector informal o emigra hacia Estados Unidos. Estas tendencias se profundizaron durante 2000-2004.

Cabe remarcar que el empleo formal en México ha tenido un singular repunte en el primer trimestre de 2006. Como lo muestra la grafica 23. Según los datos del INEGI de los asegurados al término de marzo, hubo un incremento de 251 000 empleos en los tres primeros meses del 2006, pero con mucha probabilidad dicho incremento es un efecto del cambio sexenal, más que un hecho que responda a la dinámica económica del país.

Gráfica 23
Empleo registrado en el IMSS
Enero de 2006



Simplemente lo que observamos es que el ritmo de crecimiento es de 5.8%, el más elevado que ha tenido desde el año 2000.

Es importante, así como analizamos el empleo informal y sus principales influencias, ver la dimensión del empleo formal, que en este caso retomamos con el registro del IMSS como empleo permanente, para diferenciarlo del empleo eventual, lo que observamos respecto del total, es que pese a la forma del mercado laboral éste ocupa una parte muy importante del total: 64%, de ello no se puede inferir que tenga prestaciones o seguridad social, sino sólo que son empleos permanentes.

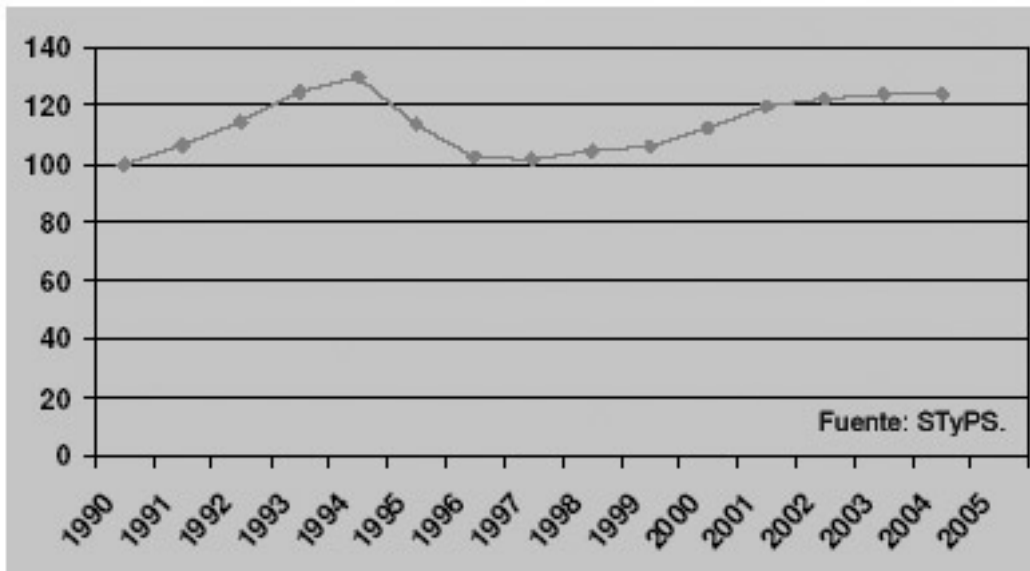
La gráfica 24 muestra la caída del empleo permanente en las industrias de la transformación, y notablemente como se mantiene el ritmo de crecimiento en los servicios, separado y con menor dinámica la parte que le corresponde al comercio.

Gráfica 24
Empleo registrado en el IMSS
1994-1º Semestre de 2000



Retomemos ahora un poco el tema de las remuneraciones reales, para cerrar un poco este apartado, existen estudios muy consistentes respecto del salario real en México, sólo señalaremos que existe una pérdida del poder adquisitivo muy importante, entre 60 y 70% del salario en las últimas décadas del siglo XX, por lo que esto debiera tenerse en consideración en la interpretación de gráficas como la que presentamos, grafica 25, que reafirma la volatilidad del salario real que, en general se expresan en fluctuaciones que no resarcen el poder de compra de los trabajadores.

Gráfica 25
Remuneraciones reales en la industria (1990 - 2005)
Índice 1990 = 100



Si se confirman las tendencias observadas: la proliferación de empleos en el sector informal, el aumento del desempleo abierto, la creciente competencia por los empleos, que presiona los salarios a la baja y la disminución de la proporción de trabajo asalariado, frente a la inversión en equipo y maquinaria, lo que tendríamos es el cuadro futuro del mercado laboral.

En cuanto al acceso al empleo, se confirma la tendencia de que los buscadores de empleo lo obtienen en el sector informal, no sólo por que es más fácil conseguirlo, sino además por que es atractivo en términos del ingreso que proporciona y que hay un grupo que en forma permanente se sitúa en el desempleo abierto.

Al considerar tendencias semejantes a los primeros meses de 2005, se podría absorber alrededor de 50% del aumento de la PEA de tal año, mientras que el restante incremento de la PEA se canalizaría a empleos informales, autoempleo y migración hacia Estados Unidos.

De los 42.3 millones de personas con una ocupación en México, apenas 36% tiene un paquete de prestaciones completo con acceso a instituciones de seguridad social y otros derechos. Otros 3.15 millones tenían prestaciones incompletas y alrededor de 26 millones de personas, casi 62% de la PEA, se mantienen sin ninguna prestación. En este grupo que forman 6 de cada 10 personas, se encuentran los trabajadores desempleados o bien ocupados, pero que carecen de prestaciones laborales.

Apropiación del excedente por parte de los servicios

Recordemos que el excedente bruto de operación está constituido por las retribuciones al factor capital e ingresos de trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, la mayor parte

de este rubro es para las retribuciones al factor capital; es decir, para las ganancias, de tal forma que aun con estas limitaciones constituye un indicador que da cuenta de la evolución de las ganancias para la economía.

En este rubro, por los datos se advierte que el sector secundario desde 1950 aumentó paulatinamente su apropiación de excedente, al pasar de 20.34 a 31.24%; un aumento de casi 11%. Por su parte el sector primario y los servicios vieron reducir su participación, el primario al pasar de 19.39% en 1950 a 8.79% en 1996; es decir, una merma de poco más de 10%. Proceso que tiene que ver con la pérdida de peso del sector primario, tanto en su contribución al PIB como en cuanto a la generación de empleos.

Por su parte, los servicios pasaron de 61 a 57.20%, una contracción de 3.8%, situación que muy probablemente tiene que ver con la existencia de actividades de cuenta propia, así como pequeñas y medianas empresas dedicadas a proporcionar servicios.

La magnitud de la apropiación del excedente por sector, la presentamos en la gráfica 26, y en la 27, presentamos la estructura porcentual en la que corresponde esta magnitud.

Gráfica 26
México: Excedente bruto de operación por sectores
(Miles de pesos de 1980)

Años	Nacional	Primario	Secundario	Servicios
1950	436 543.46	84 651.13	88 789.41	266 279.53
1955	545 480.05	10 314.34	110 246.87	341 264.12
1960	668 329.44	117 824.72	139 986.89	417 491.47
1965	898 892.19	139 139.09	203 856.54	566 542.04
1970	1 420 304.56	187 772.52	396 745.94	830 639.17
1975	2 101 227.86	261 455.25	594 089.27	1 238 839.95
1980	3 421 118.36	338 399.91	1 038 978.35	2 043 054.77
1985	4 870 334.68	553 247.00	1 626 457.07	2 066 204.03
1990	3 533 648.06	317 666.06	1 034 910.39	2 119 605.76
1995	3 715 119.88	333 596.30	1 160 200.21	2 187 105.52
1996	4 075 950.71	358 401.87	1 273 190.69	2 331 391.79

Fuente: elaborado con datos del INEGI.

Gráfica 27
México: Apropriación sectorial del excedente bruto de operación
(Estructura porcentual)

Años	Nacional	Primario	Secundario	Servicios
1950	100.00	19.39	20.34	61.00
1955	100.00	19.00	20.21	62.56
1960	100.00	17.63	20.95	62.47
1965	100.00	15.48	22.68	63.03
1970	100.00	13.22	27.93	58.48
1975	100.00	12.44	28.27	58.96
1980	100.00	9.89	30.37	59.72
1985	100.00	11.36	33.40	54.76
1990	100.00	8.98	29.29	59.98
1995	100.00	8.98	31.23	58.87
1996	100.00	8.79	31.24	57.20

Fuente: elaborado con datos del INEGI.

Lo que queda de manifiesto, es que con mucho los servicios es el sector en que se apropia mayormente el excedente, lo que en términos generales resultaría contradictorio, ya que serían muy pocas áreas de la producción y mayormente la distribución y la circulación de las mercancías las que propiciarían esta apropiación.

En el interior del sector terciario, como es natural, el comercio es la actividad que se apropia de mayor cantidad del excedente, no obstante su apropiación cae en la década de los ochenta, principalmente por la disminución de la intermediación comercial, al irse imponiendo en todos los ámbitos los grandes centros de distribución y ventas, cuestión que evoluciona ahora a las plazas comerciales, que como conjuntos terminan con los pequeños negocios y misceláneas. Las otras tres divisiones de actividad económica vieron aumentar su apropiación, siendo más rápido en el caso de los transportes comunicaciones y almacenamiento, que durante este período se incrementó en cerca de 6 puntos, debido fundamentalmente a los procesos especulativos que se desatan a partir de las crisis; por su parte los servicios financieros y bienes inmuebles aumentaron en su apropiación al pasar de 13.03 a 17.02%, un aumento de casi 4 puntos porcentuales, que obviamente, no refleja la importancia que adquieren en la economía, sobre todo al restituirse los circuitos financieros, que van a ser los que más se fortalezcan en su crecimiento, mientras que los servicios personales aumentaron en cerca de 2 puntos porcentuales. Como lo muestra la gráfica 28, es importante destacar que en una serie tan larga hay que tener cuidado de ir quitando las distorsiones inflacionarias.

Para que nos permitan ver una magnitud que crece en términos reales. Las gráficas 29 y 30 solamente nos muestran las magnitudes en términos porcentuales para poder visualizarlas en forma más adecuada.

Gráfica 28
México: Excedente bruto de operación del sector servicios

(Miles de pesos de 1980)

Años	Nacional	Servicios	Comercio restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales Comunales y sociales
1950	436 543.46	266 279.53	150 765.96	6 208.06	56 887.62	39 023.95
1955	545 480.05	341 264.12	205 617.96	5 761.88	66 473.02	39 674.34
1960	668 329.44	417 491.47	25 996.19	7 762.05	84 756.35	30 993.60
1965	898 892.19	566 542.04	343 291.04	7 416.35	112 426.14	63 855.60
1970	1 420 304.56	830.639.17	402 988.00	61 866.05	192 641.48	137 540.01
1975	2 101 227.86	1 238 839.95	595 058.90	142 159.01	283 818.33	192 863.08
1980	3 421 118.36	2 043 054.77	1 105 861.02	249 509.47	436 797.66	281 496.50
1985	4 870 334.68	2 667 204.03	1 195 610.87	342 910.96	584 136.08	538 062.99
1990	3 533 648.06	2 119 605.76	990 900.88	243 905.87	551 535 .69	379 429.23
1995	3 715 119.88	2187 105.52.	920 961.03	293 172.37	681 336.97	428 177.29
1996	4 075 950.71	2 331 391.79	1022 628 .20	308152. 50	693 724 .75	438 130.24

Nota: Deflactado con índice de precios implícitos del PIB
Fuente: elaborado con información del INEGI.

Gráfica 29
México: Excedente bruto de operación del sector servicios
(Estructura porcentual)

Años	Nacional	Servicios	Comercio, Restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales, comunales y sociales
1950	100.00	61.00	34.54	1.42	13.03	8.94
1955	100.00	62.56	37.69	1.06	12.19	7.27
1960	100.00	62.47	38.60	1.16	12.68	4.64
1965	100.00	63.03	38.19	0.83	12.51	7.10
1970	100.00	58.48	28.37	4.36	13.56	9.68
1975	100.00	58.96	28.32	6.77	13.51	9.18
1980	100.00	59.72	32.32	7.29	12.77	8.23
1985	100.00	54.76	24.55	7.04	11.99	11.05
1990	100.00	59.98	28.04	6.90	15.61	10.74
1995	100.00	58.87	24.79	7.89	18.34	11.53
1996	100.00	57.20	25.09	7.56	17.02	10.75

Fuente: elaboración propia con datos de la gráfica 28.

Gráfica 30
México: Ritmo de crecimiento del excedente bruto de operación del sector servicios

Años	Nacional	Servicios	Comercio, Restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes	Servicios personales, comunales
------	----------	-----------	--	--	--------------------------------------	---------------------------------------

					inmuebles	y sociales
1955	4.56	5.09	6.40	(1.48)	3.16	0.33
1960	4.15	4.11	4.64	6.14	4.98	(4.82)
1965	6.11	6.30	5.88	(0.91)	5.81	15.55
1970	9.58	7.95	3.26	52.85	11.37	16.59
1975	8.15	8.32	8.11	18.10	8.06	7.00
1980	10.24	10.52	13.20	11.91	9.01	7.86
1985	7.32	5.48	1.57	6.57	5.99	13.83
1990	-6.22	-4.49	-3.69	-6.59	-1.14	-6.75
1995	1.01	0.63	-1.45	3.75	4.32	2.45
1996	9.71	6.60	11.04	5.11	1.82	2.32
Fuente: elaboración propia con datos de la gráfica 28.						

Este indicador lleva a apreciar la proporción del valor nuevo de los bienes y servicios producidos por una economía durante un año que son apropiados por parte del factor capital, en la gráfica 31.

Por los datos se advierte en qué proporción las actividades se apropian de mayor cantidad del producto, que para el caso guarda una correspondencia entre lo nacional y el sector servicios, y, en general, se observa que son tres subsectores los que proporcionalmente se apropian una mayor cantidad de producto, siendo los servicios financieros y los bienes inmuebles los que presentan una mayor apropiación, seguido del comercio y transportes, cabría señalar que es lógico que los servicios personales, que a su vez engloba a los servicios comunales y sociales, sean los que se apropian de menor excedente de los productos o de la riqueza nueva creada, en función a que más bien su participación no esta en la creación del nuevo valor, como de la apropiación del excedente.

Gráfica 31

México: Participación porcentual del excedente del sector servicios en el PIB

Años	Nacional	Servicios	Comercio, restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros bienes inmuebles	Servicios personales comunales y sociales
1950	63.65	71.45	85.57	33.45	77.92	36.93
1955	62.12	69.44	83.36	24.05	77.81	30.28
1960	57.03	64.75	78.57	24.38	78.14	18.45
1965	56.58	63.86	76.49	18.09	78.87	25.41
1970	60.54	64.52	71.14	53.57	82.55	34.40
1975	57.02	60.59	67.91	59.92	79.81	28.72
1980	58.01	57.89	59.60	67.73	80.62	30.92
1985	63.44	59.14	57.88	72.88	78.66	40.91
1990	66.50	66.17	62.99	72.72	84.39	48.25
1995	65.53	66.03	71.62	70.52	90.30	39.32
1996	67.83	67.05	75.68	72.05	89.51	40.21
Fuente: elaboración propia con datos de la gráfica 5						

Salarios en los servicios

El rubro de remuneraciones a los asalariados, representa la parte del producto apropiada por los trabajadores, sean estos por cuenta propia o asalariados.

Poco más de la mitad de las remuneraciones era obtenida por los trabajadores de los servicios, pasando de representar 49% en 1950 a 61.93% en 1985, y a partir de ahí iniciar una reducción que se ha ido profundizando, como lo muestra la gráfica 32.

Al igual que el conjunto de los trabajadores del país, las personas que efectúan sus actividades en el sector servicios han visto mermada su participación en el producto, debido a la caída sistemática del salario que se establece después de 1976, tendencia que se agudiza con la puesta en marcha del modelo “neoliberal” a partir de 1982.

Como es de sobra conocido y padecido por los miles de trabajadores de nuestro país, la reducción del salario ha sido uno de los principales mecanismos aplicado por el actual modelo de política económica para “alentar” la competitividad de las empresas en el mercado internacional; que se ha justificado porque el salario real es mayor que la productividad del trabajo; no obstante los datos muestran lo contrario: que la productividad del trabajo es mayor que el salario real.

Gráfica 32
México: Remuneración de asalariados del sector servicios
(Miles de pesos de 1980)

Años	Nacional	Servicios	Comercio, Restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales, comunales y sociales
1950	163 777.28	80891.86	13 192.70	10 635.59	8 586.81	64 266.62
1955	223 892.20	114 014.36	21 250.33	15 907.49	11 236.28	88 297.24
1960	348 962.02	177 776.44	41 381.84	20 603.20	14 581.50	133 818.89
1965	491 858.98	251 310.22	63 483.23	28 033.02	19 317.55	182 960.21
1970	800 928.21	407 174.85	11 970.30	51 863.18	29 924.31	280 643.46
1975	1 159 896.57	643 455.05	169388.92	80 099.77	48 831.11	410 824.59
1980	1 546 118.00	887 866.00	241285.00	99 952.00	64 810.00	546 629.00
1985	1 340 940.54	830 452.51	186931.39	90 488.89	92 969.11	558 399.50
1990	1 696 492.32	1 027 360.75	282240.71	109 460.46	68 816.56	620 100.30
1995	1 927 925.19	1 164 075.42	361612.94	120 863.43	71 703.74	656 827.39
1996	1 870 978.46	1 199 626.61	325735.70	118 079.86	65 389.24	653 019.72

Deflactado con el índice de precios implícito de 1980.

Fuente: INEGI con datos de las gráficas 5 y 28.

La proporción porcentual de los salarios en servicios, fluctúa en todo el sector alrededor de 55%, y de estos la mayor parte de salarios se gastan en los servicios personales, comunales y sociales, aunque resultaría muy difícil ahora separarlos, baste decir que los gastos de la burocracia tanto federal como de los demás niveles de gobierno se incluyen

en estos, y al ser sectores muy permanentes tienen esta característica. Como se aprecia en la gráfica 33.

Por ello, uno de los objetivos de la política neoliberal en el período ha sido la disminución de las prestaciones que se acompañan con el salario, ya sean monetarias, en especie, sociales e inclusive ahora más recientemente con la seguridad social, no esta demás señalar que las reformas estructurales que impulsa esta política tiene como centro la desregulación de las relaciones laborales.

Gráfica 33
México: Remuneración de asalariados de los servicios
Estructura porcentual

Años	Nacional	Servicios	Comercio, Restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales, comunales y sociales
1950	100.00	49.39	8.06	6.49	5.24	39.24
1955	100.00	50.92	9.49	7.10	5.02	39.44
1960	100.00	50.94	11.86	5.90	4.18	38.35
1965	100.00	51.09	12.91	5.70	3.93	37.20
1970	100.00	50.84	14.90	6.48	3.74	35.04
1975	100.00	55.48	14.60	6.91	4.21	35.42
1980	100.00	57.43	15.61	6.46	4.19	35.35
1985	100.00	61.93	13.94	6.75	6.93	41.64
1990	100.00	56.43	13.59	5.81	5.79	39.84
1995	100.00	55.60	14.64	5.19	5.90	34.33
1996						

Fuente: elaboración propia con datos de la grafica 5

La productividad del trabajo en los servicios

El concepto de productividad hace alusión a la cantidad total de los servicios de consumo final generados por cada unidad de trabajo empleado en los servicios. Para efectos de la gráfica 34, hemos tomado el valor del PIB por unidad de empleado para realizar un cálculo de productividad.

Normalmente con excepción de los servicios personales, comunales y sociales, todos los demás empleados en las otras actividades tienen una productividad superior a la media nacional. Por lo que hemos venido mencionando respecto a la burocracia, entre otras singularidades que contiene este sector.

Gráfica 34
México: PIB por empleado del sector servicios (Pesos por empleado de 1980)

Años	Nacional	Servicios	Comercio, restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales comunales y sociales
------	----------	-----------	----------------------------------	--	--	---

1950	92.25	215.23	252.90	88.33	2 356.07	133.12
1955	103.40	233.58	306.19	95.46	1 693.12	131.41
1960	121.66	248.40	346.45	102.76	1 549.61	132.49
1965	148.59	280.79	396.12	116.31	1 487.58	159.25
1970	181.98	235.86	281.63	260.57	1 020.34	141.26
1975	207.31	257.27	352.09	315.92	1 088.64	139.11
1980	220.40	269.94	425.00	315.87	1 089 77	133.28
1985	224.11	270.82	417.11	297.59	1 036.17	139.44
1990	233.91	278.35	399.76	322.93	1 148.08	142.05
1995	242.98	291.07	416.43	361.66	1 252.45	143.57

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI. Varios años. Cuadro 5.

Ahora bien, la preeminencia que ha tenido el sector financiero, respecto a las políticas gubernamentales, queda de manifiesto en el cuadro 35, al ser el sector que con más consistencia mantienen unas tasas de crecimiento de la productividad, debido, podemos suponer a las actividades especulativas que son características de los períodos de desajustes económicos o crisis.

Gráfica 35

México: Comparaciones absolutas de la productividad laboral de los servicios con el promedio nacional

Años	Nacional	Servicios	Comercio, Restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y bienes inmuebles	Servicios personales, comunales y sociales
1950	1.00	2.33	2.74	0.96	25.54	1.44
1955	1.00	2.26	2.96	0.92	16.37	1.27
1960	1.00	2.04	2.85	0.84	12.74	1.09
1965	1.00	1.89	2.67	0.78	10.01	1.07
1970	1.00	1.30	1.55	1.43	5.61	0.78
1975	1.00	1.24	1.70	1.52	5.25	0.67
1980	1.00	1.22	1.93	1.43	4.94	0.60
1985	1.00	1.21	1.86	1.33	4.62	0.62
1990	1.00	1.19	1.71	1.38	4.91	0.61
1995	1.00	1.20	1.71	1.49	5.15	0.59

Fuente: elaboración propia con datos de la gráfica 5.

A lo largo de este capítulo hemos querido dejar de manifiesto la forma y en cierta medida el contenido económico que representa el que los servicios sean las actividades que dominan el escenario económico, esto como vemos es parte de un contexto y un período característico de nuestro país, sus consecuencias como ahora pasaremos a analizar, en algunos casos van acordes con esta situación nacional, en otras son una particularidad, que le da sentido a la vida de la Ciudad de México y sus habitantes

3. EL CONTEXTO REGIONAL

En este proceso, en que se crea la zona metropolitana, el Distrito Federal forma parte de la segunda más grande concentración urbana del mundo; la Zona Metropolitana del Valle de México; actualmente conformada por una población de más de 18 millones de habitantes, que comparten una misma cuenca, se benefician de los mismos recursos naturales y forman parte de uno de los procesos más intensos de urbanización de todo el país.

Se considera que la superficie urbanizada de la Zona Metropolitana del Valle de México en 1950 era de 700 km² en 1970 aumentó a 1 000 km² en 1990 pasó a 1 500 km² y en el año 2000 se calcula en 1 800 km².

En la distribución de la población, destaca que 50% de la población total del país se localiza en sólo siete entidades federativas, concentradas en la zona centro del país, particularmente en el Distrito Federal y en el Estado de México, aunque subraya la pronunciada reducción en el ritmo de crecimiento demográfico del D.F., iniciada en los años setenta, que se aprecia particularmente en la grafica 36 en los datos de 1990, y que son producto del otro proceso de metropolización, con la expulsión de empresas manufactureras y de fuertes contingentes de población a partir, sobre todo, del terremoto de 1985. En estas dos entidades, el D.F. y el Estado de México, en la actualidad reside 22% de la población (casi uno de cada cuatro mexicanos), y se genera 33% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional.

Gráfica36

Población Nacional y DF (1910-2020)

Año	Total Nacional (1)	DF (2)	2 respecto 1 (%)
1910	15 160 369	471 066	4.6
1920	14 334 780	906 063	6.3
1930	16 552 722	1 229 576	7.5
1940	19 553 552	1 757 530	9.0
1950	25 791 017	3 050 442	12.0
1960	34 023 129	4 870 870	14.0
1970	48 225 238	6 874 165	14.3
1980	66 846 833	8 831 079	13.2
1990	81 249 645	8 235 744	10.1
1995	91 120 433	8 489 007	9.2
2000	100 569 266	8 721 000	8.6
2005	106 451 679	9.2	7.9
2010	111 613 906	9.7	7.4

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

El espacio que ha servido como soporte para el desarrollo de la Ciudad de México, ha pasado por distintos procesos territoriales y formas urbanas. La ciudad lacustre de los aztecas sirvió como base originaria para la amalgama urbanística que dio lugar a la ciudad virreinal. Con el triunfo de la reforma liberal se da un reordenamiento profundo

del espacio y marca un acelerado crecimiento que se acentúa durante la época del Porfiriato, quintuplicando su área urbana. Así, desde el inicio del siglo XIX, partiendo del territorio legado por la Colonia y que hoy conocemos como Centro Histórico, la evolución de la ciudad se ha caracterizado por un constante crecimiento demográfico y expansión territorial. Entre 1800 y 1890 se incrementó en 151% su población y 152% su superficie, al pasar de 137 000 a 344 721 habitantes y de 1 076 a 2 714 hectáreas.

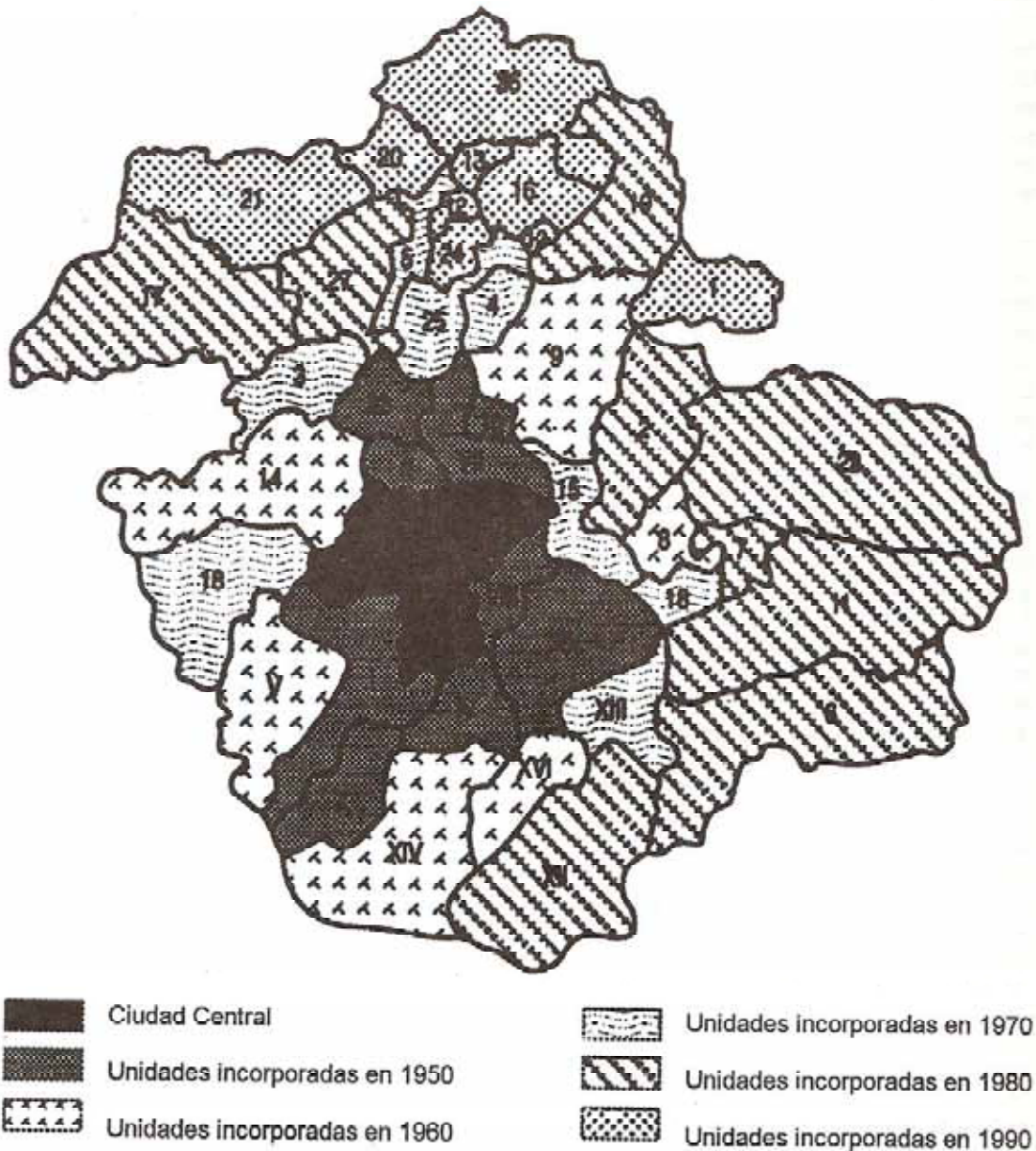
Este proceso se intensificó durante el siglo XX, pudiendo distinguir cuatro fases principales: el desarrollo intraurbano de los períodos revolucionario y posrevolucionario, de 1900 a 1930; la industrialización manufacturera de 1930 a 1950; la metropolización, de 1950 a 1980; y, desde entonces a la fecha, la ciudad posindustrial, la tercera fase, la de metropolización, cuando la ciudad triplicó su población y superficie durante las décadas del llamado desarrollo estabilizador (1950-1980), de las cuales aproximadamente la tercera parte se ubicó en los municipios conurbados.

La desconcentración industrial hacia Toluca, Cuernavaca, Pachuca, Puebla, Hidalgo y Tlaxcala, mediante la creación de polos de desarrollo, en la década de 1970-1980, no evitó que la población siguiera asentándose en el Valle de México. Con ello se inició un proceso de profunda modificación del mercado laboral en la Ciudad de México, que pasa de ser un mercado eminentemente de trabajo industrial, aunque de la manufactura liviana, a ser dominado por las formas de los servicios, trabajo precarizado con base en el comercio. La formación de la Región, dentro de este proceso de metropolización, continúa el crecimiento demográfico y físico de la Zona Metropolitana del Valle de México. En este contexto metropolitano y regional se estructura el territorio del Distrito Federal.

Utilizamos el término Región para aludir a una formación de tipo megalopolitano y describir un ámbito territorial relativamente integrado entre sí y con la metrópolis que le sirve de núcleo, dentro de una amplia zona delimitada, en este caso por las principales ciudades de la propia zona metropolitana del Valle de México. Este concepto señala la densidad e intensidad de sus flujos y relaciones territoriales y no supone la continuidad física entre las distintas zonas metropolitanas que la conforman. Al contrario, la delimitación es útil en tanto que pone énfasis en la separación entre tales áreas, así como en el mantenimiento de sus condiciones relativas de autosuficiencia.

La gráfica 37, ilustra la forma en como se fue agregando el territorio en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

Gráfica 37
 Evolución de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.
 1950 - 1990



Fuente: Negrete, M. E., Graibord, B., Ruiz, C.; Población espacios y medio ambiente en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, México, Editado por El Colegio de México, Página 13.

La Zona Metropolitana del valle de México (ZMVM) comprende los municipios integrados a las zonas metropolitanas de las capitales de los estados limítrofes al Valle de México (Toluca, Pachuca, Puebla, Tlaxcala y Cuernavaca), y las otras ciudades que

se ubican entre las zonas metropolitanas —Cuautla, Ecatepec, Cuautitlán, San Juan del Río, por citar unas pocas—, que se integran a la ZMVM, además de las Delegaciones del Distrito Federal. Incluye un total de 265 municipios: 99 del Estado de México, 31 de Morelos, 36 de Puebla, 52 de Tlaxcala, 31 de Hidalgo, y las 16 delegaciones del Distrito Federal.

Las tendencias geográficas y económicas recientes, indican la creciente participación de la Zona Metropolitana de Querétaro en la ZMVM, lo cual añadiría 13 municipios más 2 del Estado de México y 11 del estado de Querétaro para un total de 278 unidades político-administrativas.

La población de la Región Centro de México en el año 2000 es de 26.8 millones de habitantes, 27.5% de la población nacional, porcentaje que ha aumentado ligeramente desde 1970, lo que indica la persistencia de la tendencia a la concentración pese a las políticas de descentralización. Si se añaden la Zona Metropolitana de Querétaro y los municipios relacionados, la población aumentaría a 28 millones del total nacional.

Asimismo, la llamada Corona Regional de Ciudades (CRC) comprende una parte significativa de la región central del país y se conforma por cinco zonas metropolitanas y siete núcleos urbanos aislados. Se identifican tres niveles de zonas metropolitanas según su grado de aglomeración. En el primero se encuentran las zonas metropolitanas más pobladas: Valle de México y Puebla-Tlaxcala; en el segundo, Cuernavaca y Toluca; y en el tercero, Pachuca. Las formaciones metropolitanas tienen diferente grado de complejidad; la del Valle de México, de alto grado de complejidad y gran magnitud, se asienta sobre dos entidades federales: el Distrito Federal y el Estado de México; la de Cuernavaca-Cuautla, es binodal; la de Puebla cuenta con cuatro nodos regionales: Tlaxcala, Atlixco, Apizaco y San Martín Texmelucan, y suma a su variada estructura su condición político-administrativa de conurbación interestatal; la de Toluca, es muy fragmentada, susceptible de conurbarse; mientras la de Pachuca se encuentra en una etapa inicial de formación.

Como núcleos urbanos independientes se consideran: Atlacomulco; Tepeapulco; Jilotepec-Tepeji-Tula; Tepetzotlán-Huehuetoca-Zumpango; Pirámides-Nopaltepec; Texcoco y Chalco-Amecameca. El más significativo entre ellos es el de Jilotepec-Tepeji-Tula por su población, superficie, municipios involucrados y su localización en el eje ZMVM-Querétaro; pero los que tienen mayor interacción con el Distrito Federal son los núcleos localizados en el interior del Valle de México, que tienden a formar una conurbación física y se pueden considerar como parte de su región metropolitana.

Por su parte, la ZMVM fue resultado del crecimiento demográfico y físico de la ciudad de México sobre su territorio y el de los municipios vecinos que hoy integra a las 16 delegaciones del D. F., 58 municipios del Estado de México y 1 del estado de Hidalgo. Desde la década de los ochenta creció a una tasa de 1.9%, que mantuvo de 1990 a 1995, para descender a 1.4% entre 1995 y 2000. Actualmente cuenta con una superficie de más de 741 000 ha, que representa 0.37% del territorio total del país, con una población de 18 396 677 habitantes.

En la Zona Metropolitana del Valle de México se asienta más de 18% de la población nacional y es la concentración industrial, comercial y financiera más importante del país. Producto de un proceso histórico de concentración demográfica y

económica y de centralización política, la metrópolis experimenta hoy límites muy importantes a su desarrollo como resultado de llegar a los umbrales de sustentabilidad hidráulica y ambiental y la aparición de importantes deseconomías de aglomeración que afectan las ventajas comparativas y competitivas que dieron lugar en el pasado a su notorio dinamismo económico, el Distrito Federal ha venido cambiando sus funciones dentro de la Zona Metropolitana del Valle de México.

La metrópolis recibe y genera múltiples flujos cotidianos de personas, mercancías, información, cultura, y su estructura física presenta un alto grado de continuidad, aunque su eficiencia operativa está limitada por las diferencias en la inversión y operación de mucha de su infraestructura y sus servicios. Los flujos de población itinerante, que llegan diariamente al Distrito Federal, sobre todo a sus delegaciones centrales, provienen en su mayoría de los municipios conurbados y significan para la capital un incremento importante de la demanda de servicios e infraestructura.

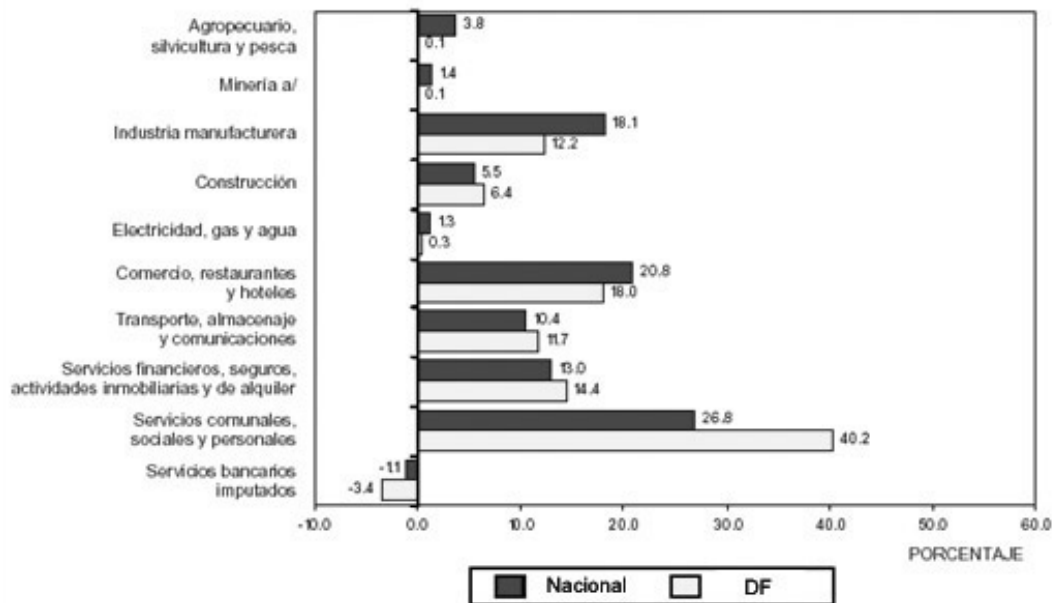
Desde hace más de dos décadas, el dinamismo económico de la ciudad presenta una tendencia a la baja, incluso más que el nacional, por lo que la economía metropolitana ha ido perdiendo capacidad para responder satisfactoriamente a las necesidades básicas de la población en términos de empleos estables y de calidad, ingresos suficientes, vivienda, infraestructura urbana y servicios públicos adecuados.

El conjunto de la Zona Metropolitana del Valle de México sobrepasa 30% de la generación de la riqueza mexicana, y el Distrito Federal sigue siendo el núcleo económico más importante de la región y del país; representa poco más de la mitad del PIB de la región centro y aporta más de 40% del producto nacional. Sin embargo, de 1980 a 2001 el PIB capitalino disminuyó su participación en el PIB nacional en más de 2 puntos, al pasar de 25.15 a 22.36 por ciento.

Nuevamente como se ha venido destacando en el DF al radicar la administración pública federal, lógicamente es mayor el porcentaje de los servicios sociales, personales y comunales, respecto del porcentaje nacional, y por la reestructuración industrial de que hemos venido mencionando es menor al porcentaje nacional, como lo destaca la gráfica 38. Habrá que puntualizar que en el proceso que analizamos, salida de industria, movilidad interna de población, o en el caso de la administración pública federal, se realiza físicamente por que algunas dependencias se van del DF a otros estados del país, este proceso en su conjunto tiene necesariamente una repercusión económica.

Gráfica 38

Estructura Sectorial PIB/2004



NOTA: En valores básicos.

a/ Incluye extracción de petróleo crudo y gas natural para el dato nacional.

En el período 1980-1988, el Distrito Federal perdió 3.8 puntos porcentuales de su contribución al PIB nacional. Luego de esta caída considerable, se recupera significativamente en 1993 y 1994, pero vuelve a perder peso en los años recientes. De acuerdo con las últimas cuentas nacionales, de 2000 a 2001 siguió con una ligera tendencia descendente, ya que pasó de 22.70 a 22.36 por ciento.

El Estado de México, en cambio, mantuvo estable su participación, con un movimiento inverso de incremento en 1988 y caída posterior, para marcar un ligero ascenso a partir de 1996, que en el año 2001 alcanza 10.84%. Por su parte, la región centro perdió de 1980 a 1999 1.66 puntos porcentuales, aunque logró una leve recuperación al 2001 al pasar de 41.67 a 41.76. Por el contrario, Querétaro fue un polo más dinámico, pues casi dobló su participación de 1980 al 2001.

En ese contexto, si bien la región centro y el conjunto D. F.-Estado de México, representan, cada uno en su nivel, las mayores concentraciones económicas nacionales, el sistema urbano en formación en torno a Monterrey y, en menor medida, ciudades como Guadalajara, Aguascalientes o la franja de ciudades maquiladoras de la frontera norte, constituyen la competencia más importante para la ZMVM en términos del desarrollo económico. El ajuste estructural iniciado en 1983 luego de la crisis, la apertura comercial externa y sobre todo la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, iniciaron el cambio de esta dinámica. Aunque de manera general, para el análisis nacional, se sigue estimando la existencia de 7 zonas metropolitanas que concentran mayormente la actividad económica.

Esta reducción de la participación económica del Distrito Federal en la economía nacional evidencia que las condiciones de una economía abierta y globalizada han mermado las ventajas de las economías de aglomeración que en el pasado sustentaron el crecimiento de la ciudad, y que, de la producción se pase a la distribución de todo tipo de mercancías, por un lado y por otro, a la generación de todo tipo de servicios.

Por ello, desde hace tiempo, la región presenta notables modificaciones en la estructura productiva que se resumen en dos procesos contradictorios pero complementarios: un proceso de desindustrialización relativa de la ZMVM que pierde tanto grandes como pequeñas y medianas empresas y, paralelamente, un proceso de tercerización especializada de la economía de la urbe que se orienta hacia actividades financieras, comerciales y de servicios, a lo que se agrega la proliferación del comercio y otras actividades informales o de trabajo precarizado.

La gráfica 39, ilustra esta pérdida de la importancia económica relativa del DF respecto al país y su comportamiento con respecto a los estados en la región.

Gráfica 39 Participación Porcentual del PIB por entidad Federativa Región Centro (Miles de pesos a precios de 1993)												
Año	Distribución											
	1980	1985	1988	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total nacional	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Región centro												
Distrito Federal	25.15	20.96	21.35	23.93	23.75	23.14	22.98	23.00	22.56	22.50	22.70	22.36
México	10.94	11.10	11.40	10.34	10.32	10.08	10.38	10.58	10.60	10.60	10.75	10.84
Hidalgo	1.51	1.54	1.70	1.51	1.49	1.40	1.46	1.44	1.48	1.45	1.42	1.38
Morelos	1.08	1.19	1.28	1.49	1.45	1.40	1.38	1.35	1.38	1.40	1.41	1.46
Puebla	3.24	3.27	3.10	3.23	3.22	3.15	3.27	3.34	3.38	3.47	3.43	3.45
Querétaro	0.95	1.25	1.31	1.40	1.45	1.50	1.55	1.63	1.69	1.71	1.72	1.72
Tlaxcala	0.46	0.64	0.57	0.51	0.51	0.52	0.54	0.55	0.54	0.54	0.54	0.55
Subtotal Región Centro	43.33	39.95	40.71	42.41	42.19	41.19	41.56	41.89	41.63	41.67	41.97	41.76

Nota: Cálculos a partir de datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México 1993. México, 1996. Las cifras hasta 1988 están referidas a precios corrientes; y a partir de 1993, se refieren en miles de pesos a precios de 1993.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México, PIB por entidad federativa 1993. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI, México, Sistema de Cuentas Nacionales de México, PIB por entidad federativa 1993-2001. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI, México.

Debido a la reconversión industrial, como se le llamó en su momento, la transformación de la estructura productiva derivada del cambio de modelo económico y la crisis económica que en forma recurrente se suceden en el período crean el efecto en la industria manufacturera que mantiene todavía altos grados de concentración territorial, con respecto al PIB sectorial (19.96% del D. F., 37.38% para D. F.-Estado de México y 48.24% en la región centro en 2001), los tres niveles presentan una tendencia a perder participación frente al conjunto nacional; sólo Querétaro y Puebla aumentaron 2.76 y 4.06 puntos su participación porcentual, respectivamente, mostrando un desplazamiento interno de la industria hacia el norte del país, en un proceso de relocalización industrial. La participación del sector señala que entre 1980 y 2001 se dio

una fuerte contracción del crecimiento industrial en el D. F., Hidalgo y la región centro en su conjunto, con 8.2% menos, mientras que Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala crecieron más que la media nacional (Gráfica 40).

Gráfica 40												
Región Centro; Participación porcentual en el PIB, en Manufacturas (miles de pesos a precios de 1993)												
Año	Distribución											
	1980	1985	1988	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total nacional	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Región Centro												
Distrito Federal	29.46	24.71	23.38	21.67	21.10	20.16	20.36	20.77	20.53	20.55	20.52	19.96
México	18.07	19.11	18.43	17.18	16.87	16.41	16.74	16.73	16.70	16.59	16.91	17.42
Hidalgo	2.19	2.06	1.85	2.09	2.01	1.69	1.77	1.79	1.96	1.81	1.78	1.67
Morelos	1.05	1.34	1.47	1.59	1.50	1.33	1.33	1.30	1.40	1.37	1.47	1.59
Puebla	3.78	3.61	3.08	3.62	3.72	3.52	3.82	3.95	4.02	4.12	4.10	4.06
Querétaro	1.41	2.12	2.23	2.09	2.15	2.29	2.41	2.57	2.67	2.74	2.75	2.76
Tlaxcala	0.48	0.85	0.76	0.71	0.71	0.71	0.75	0.76	0.76	0.77	0.75	0.78
Subtotal Región Centro	56.44	53.80	51.20	48.95	48.06	46.11	47.18	47.87	48.04	47.95	48.28	48.24

Nota: Cálculos a partir de datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México 1993. México, 1996.

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México, PIB por entidad federativa 1993-1996. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. INEGI, México. PIB por entidad federativa, 1996-2001.

En las últimas dos décadas, el avance de la integración subordinada de los mercados del país en el proceso de globalización, ha dado un nuevo papel a la metrópolis del Valle de México gracias a su carácter de núcleo concentrador de los servicios profesionales y a las relaciones financieras nacionales y con el exterior. Su jerarquía es, sin embargo, todavía secundaria en el sistema mundial de ciudades, en razón del papel también secundario de México en el sistema económico mundial.

El crecimiento demográfico de la Ciudad de México

De acuerdo con los resultados definitivos del XII Censo General de Población y Vivienda, la población total del Distrito Federal en el año 2000 ascendió a 8.6 millones de habitantes, lo que lo ubica como la segunda entidad federativa más poblada del país, con una participación de 8.8%, sólo por debajo del Estado de México, cuya población de 13.1 millones representa 13.4% de la población nacional.

En 1950 el D. F. tenía 3.1 millones de habitantes, cifra que se incrementó significativamente durante las siguientes tres décadas hasta alcanzar, según cifras oficiales del INEGI, 8.8 millones en 1980. A partir de entonces, redujo significativamente su ritmo de crecimiento, de forma que en los últimos 20 años su población disminuyó en más de 200 000 habitantes.

En la década 1950-1960, el D. F. creció a una tasa anual promedio de 4.8%, muy superior a la observada en el ámbito nacional (3.1%), y su población ascendió a 4.9 millones de habitantes. El incremento de 1.8 millones fue resultado de su alto crecimiento natural y su importancia como centro de atracción de población migrante. Durante este periodo se estima que llegaron cerca de 600 000 personas provenientes

de otros estados del país, lo que representó casi la tercera parte de su crecimiento demográfico total.

En la década 1960-1970, la tasa de crecimiento del D. F. se redujo a 3.5%, ligeramente por encima del promedio nacional (3.4%), y su población aumentó a 6.9 millones de habitantes. Sin embargo, en términos absolutos, el incremento de 2.0 millones de habitantes fue superior al de la década anterior. Este aumento se debió prácticamente al crecimiento natural de su población, cuyo nivel alcanzó su máximo histórico en estos años, ya que el volumen de migración neta fue de tan sólo 73 000 habitantes.

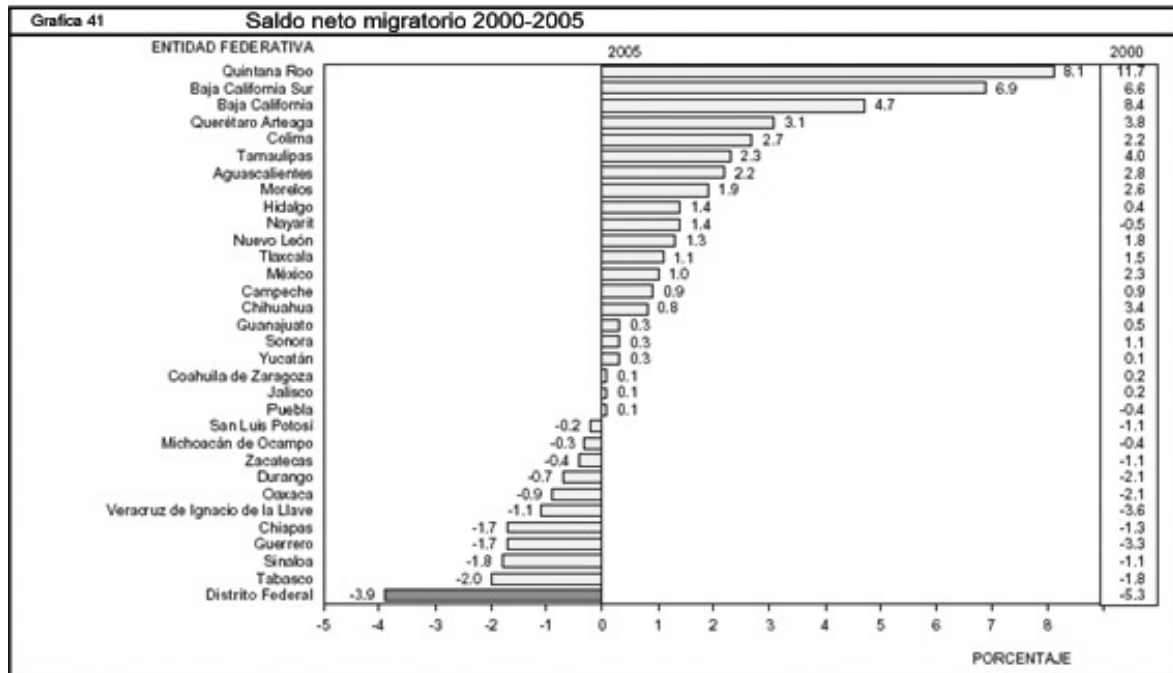
Desde entonces, el perfil migratorio del D. F. se ha modificado radicalmente; su comportamiento neto muestra que, mientras durante 1950-1960, cumplía un papel relevante como lugar de destino de la población que cambió su lugar de residencia, en la siguiente década dicha función se agotó y se trasladó hacia los municipios conurbados del Estado de México. A partir de 1970 el D. F. adquirió importancia como la entidad de mayor expulsión de población en términos absolutos. Por otro lado, en este período la tasa de crecimiento del D. F. (2.5%) se ubicó por primera vez por debajo de la media nacional que creció a 3.2% anual. No obstante, su población rebasó los 8 millones de habitantes.

El proceso de expulsión de población se agudizó aún más durante la década de los ochenta, cuando el saldo neto migratorio del D. F. mostró una pérdida que no logró ser superada por el crecimiento natural de su población. Su tasa de crecimiento muestra una reducción de -0.7%, con una pérdida de población de cerca de 600 000 habitantes, para ubicarse en 8.2 millones en 1990.

En la última década, la población del D. F. creció 370 000 habitantes, para alcanzar un total de 8.6 millones en el año 2000. Sin embargo, este crecimiento no fue constante a lo largo del período. En el quinquenio 1990-1995, la población creció a una tasa promedio anual de 0.5% y aumentó en más de 250 000 habitantes, mientras que entre 1995-2000 lo hizo a una tasa de 0.32%, incrementándose en alrededor de 100 000 habitantes.

Considerando que la tasa de crecimiento natural del D. F. no ha sufrido cambios notables, la mayor parte de esta disminución en el ritmo de crecimiento se atribuye al descenso del saldo neto migratorio (inmigrantes menos emigrantes), como se muestra en la gráfica 41, sigue siendo negativo, pero menor respecto de 2000, en 2005.

Según la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1997 (INEGI), con la cual se analizan los flujos migratorios interestatales de la población mayor de cuatro años durante el período 1992-1997, en estos cinco años llegaron al D. F. 465 000 personas provenientes de otra entidad federativa; mientras que emigraron de éste 810 000, lo que arroja una pérdida neta de 345 000 habitantes por concepto de migración interna, la más alta en términos absolutos en el ámbito nacional.



NOTA: Es el porcentaje que representa la diferencia entre emigrantes (personas que cinco años antes de la fecha de levantamiento residían en la entidad y que a esta última fecha residen en otra) e inmigrantes (personas que a la fecha de levantamiento residen en la entidad, pero que cinco años antes a esa fecha residían en otra). Para su cálculo se excluye a la población migrante internacional y a quienes no especificaron su lugar de residencia en esas fechas.

El 82% de esta pérdida de población del D. F. se da a través del intercambio con los estados de la Región Centro. Destacan los flujos migratorios con el Estado de México, pues durante este periodo, el número de migrantes del D. F. hacia esta entidad fue de 467 000 personas —el flujo más intenso del país—, lo que representó 58% de la emigración total del D. F. y 70% de la inmigración al Estado de México. En sentido inverso, salieron de territorio mexiquense 193 000 migrantes con destino al D. F., que representaron 37% de la emigración del Estado de México y 41% de la inmigración al D. F. Como resultado de este intercambio la población del D. F. perdió 274 000 habitantes, casi 80% de su pérdida total; poco más de 2% lo pierde con el resto de la Región Centro y 18% con los otros estados del país.

El reordenamiento económico

Como resultado de una política estatal de reducción del consumo productivo del gobierno, la pauperización de las condiciones del trabajo, el desempleo, la caída del salario real, la ruptura de los eslabonamientos productivos y el incremento de las importaciones, han registrado una baja importante de la demanda interna que afecta sensiblemente la economía de una ciudad que ha fincado buena parte de su desarrollo en el consumo del mercado nacional, y en el proyecto nacional de apertura hacia los mercados internacionales. En seis años (1994-1999), el consumo total nacional (privado y del gobierno) pasó de 82 a 76% del PIB, lo cual ha repercutido directamente en el desempeño económico de la metrópolis.

En paralelo a la contracción del mercado interno, el D. F. y la ZMVM no han logrado insertarse de manera favorable en el patrón de crecimiento exportador. La estrategia de crecimiento hacia fuera que se implantó desde la entrada de México al GATT, en los años ochenta en el país, no ha logrado responder con eficacia a las condiciones que exige la nueva forma de inserción en el mercado global.

Entre las razones por las que el sector exportador no ha logrado dinamizar el crecimiento destacan su desvinculación con la industria tradicional local y específicamente el tipo de industria del D. F. o, se puede ver la de la Región en su conjunto, los escasos efectos multiplicadores que tiene sobre su economía, y la fuerte dependencia de las importaciones de insumos y bienes intermedios. Que han ocasionado que incluso ahora se asiente parte la industria maquiladora, sobre todo textiles en estados del centro y sureste del país, cuando por razones de competitividad se habían tradicionalmente asentado en la zona fronteriza.

Si bien la economía regional sigue siendo la más importante del país (42% del PIB nacional), en períodos recientes se ha perdido gradualmente el dinamismo económico, para la generación de inversiones productivas de tipo industrial.

El perfil económico del D. F. ha sufrido en los últimos años grandes transformaciones en su vocación productiva. Desde los años ochenta, su dinámica industrial cayó notablemente, lo que se expresa en el cierre de empresas (de 1993 a 1998 cerraron 3 100 establecimientos manufactureros), la reducción de la contribución del sector en la generación del producto industrial nacional y la disminución de su capacidad para generar empleos (de 1990 a 1996 el empleo industrial se redujo en 20%). Esta tendencia está marcada por el comportamiento de la industria manufacturera, que en 20 años disminuyó su aportación en la generación del producto bruto local de 29 a 20 por ciento.

Tres fenómenos explican esta desindustrialización:

a) Cierre de empresas en un mercado interno estancado, bajo un escenario de ausencia de una política de promoción de inversión productiva, y específicamente de promoción de industria manufacturera, poco o nulo apoyo estatal; que da como resultado una total desventaja frente a sus competidoras extranjeras.

b) La deslocalización de grandes y medianas empresas hacia otras regiones del país; hacia el Estado de México, y la frontera norte sobre todo, buscando aproximarse a los mercados exteriores y eludir el incremento de los costos de localización en la ciudad, las deseconomías de escala que se traducen en costos adicionales, las dificultades para la movilización de carga y personas, la burocracia administrativa gubernamental, y los efectos de una política de descentralización industrial aplicada en la entidad desde finales de los años setenta, que hacen particularmente desalentadora la apertura de nuevas plantas.

c) la incapacidad para articularse regionalmente y aprovechar sus ventajas comparativas para incidir en el mercado mundial.

Adicionalmente se han argumentado factores ambientales como probables causas para desalentar la inversión productiva.

Esta situación contrasta con las potencialidades económicas del D. F. Es la entidad mejor comunicada con el país y con los mercados exteriores. En una superficie de 1 495 km² cuenta con cerca de 130 000 establecimientos industriales y de servicios, constituye un centro empresarial dinámico y es el principal centro financiero con 60% de la actividad bancaria y cerca de 75% del ahorro financiero nacional. La economía del D. F. es comparable con la economía de cualquier otra metrópoli en el mundo; ocupa el número 35 entre Singapur y Portugal, ubicándose muy por arriba de muchas economías latinoamericanas.

El impulso al crecimiento de la economía del D. F. sustentado en el sector servicios, ha generado una modalidad, que intenta aprovechar las ventajas comparativas de las importaciones, particularmente porque el D. F. sigue siendo el centro de distribución de estos productos. Como hemos señalado, zonas importantes económicamente de la ciudad sirven de sedes a los grandes corporativos y representaciones comerciales de éstos, aun con ello el tipo de mercado al insertarse en esta transformación, hace que se presente en forma polarizada y desarticulada. Este esquema favorece la existencia de un reducido sector moderno —básicamente servicios financieros y personales que generan más de la mitad del producto en la ciudad—, pero se caracterizan sobre todo por la proliferación de micro negocios y del autoempleo, en su mayoría informales o precarios. De esta manera, se perfila una ciudad terciarizada en la que coexisten en forma paralela e inconexa servicios superiores muy productivos pero escasamente articulados con las actividades industriales o agropecuarias, con una economía informal precarizada, lo que influye en la profundización de la brecha en la distribución de los beneficios y coadyuva poco al desarrollo económico equilibrado de la entidad.

Reestructuración de la Metrópolis

Durante el siglo XX, la Ciudad de México transitó a metrópolis, y de una estructura de ciudad moderna industrial, a otra basada en una combinación compleja, que no termina de desechar la industria, aunque sea de manufactura ligera, sigue siendo la sede del gobierno federal y de las principales dependencias gubernamentales; lo mismo que las más importantes instituciones educativas del país, y convive con una multiplicidad de talleres y pequeñas empresas, como hemos visto las PyMES, aportan el grueso del empleo a nivel nacional y en el DF también; así como un conjunto de actividades económicas múltiples y variadas, que caen la informalidad y el empleo precario.

A lo largo del siglo, el crecimiento demográfico se manifestó en la expansión del área urbana mediante diversas formas de apropiación, en el contexto nacional de un crecimiento urbano acelerado, que en 1950 sólo representaba 28% mientras que en 1980 significaba ya 58%, y presenta un crecimiento progresivo de las áreas urbanas ante el deterioro y la pérdida de importancia de las actividades agropecuarias.

La estructura urbana de la Ciudad de México, se había definido tradicionalmente a partir del Centro Histórico, donde se encuentran los símbolos civiles y religiosos y se concentra gran cantidad de actividades culturales, comerciales y de servicios. A partir

de los años cuarenta, se inició un desplazamiento del área central hacia el poniente. El Decreto de Congelación de Rentas de 1948, coincidió con la mudanza de pobladores del Centro Histórico de mayores ingresos, hacia zonas residenciales de la periferia, hacia los “suburbios”. Cuando el sistema de vecindades se saturó, se crearon ciudades perdidas en el anillo intermedio de la ciudad. Se inició entonces el cambio de la centralidad tradicional hacia la configuración de la nueva expansión urbana.

En la década de los cincuenta no existieron reservas territoriales para asentar al número cada vez mayor de población migrante. Ante la falta de permisos en el D. F. (1952-1966), surgieron nuevos asentamientos en la periferia, principalmente del Estado de México. De los ejemplos más representativos de estos poblamientos destacan Ciudad Netzahualcóyotl y Ciudad Satélite (1957), espacios opuestos en términos territoriales y sociales, pues mientras el primero surge de procesos irregulares en la apropiación del suelo, el segundo albergó fraccionamientos residenciales, lo que materializó la segregación espacial de los grupos de menores ingresos. Así, la intensidad del flujo migratorio y la precariedad económica hace que se generalice la forma de asentamientos espontáneos e irregulares en la periferia de la ciudad, de manera desordenada casi siempre a partir de procesos de autoconstrucción, llevados por la necesidad.

En los años sesenta, el Estado afrontó el problema de la vivienda mediante la construcción de vivienda multifamiliar en el interior de la ciudad o en su periferia, política que fue adoptada por el Departamento del Distrito Federal. Posteriormente en los setenta, se crearon diversos organismos de vivienda como INDECO, INFONAVIT y FOVISSSTE, entre otros, y se generalizó la construcción de grandes unidades habitacionales. Otras instituciones públicas como FONHAPO operaron a partir de la vivienda progresiva; así, se ofrecían un lote con servicios para construir una vivienda mínima, provisional o un pie de casa, que los ocupantes podían ampliar a través del tiempo. También se legisla para el reordenamiento territorial y la planificación urbana de la ciudad, criminalizando la ocupación ilegal de terrenos, creando áreas protegidas y reservas territoriales a fin de detener las invasiones de los grupos de demandantes de vivienda.

En los años cincuenta y sesenta, la descentralización de grandes equipamientos educativos como Ciudad Universitaria, deportivos como el Estadio Azteca, las instalaciones para los Juegos Olímpicos de 1968 —Villa Olímpica—, y la infraestructura vial correspondiente —Anillo Periférico—, contribuyeron al crecimiento del D. F. hacia el sur oriente y sur poniente, mientras la ciudad central sufría cambios en los usos del suelo e iniciaba su despoblamiento.

Las zonas de servicios y la construcción de los grandes centros comerciales comienzan a generar conglomerados de servicios que se encuentran dispersos, pero cada vez más se impulsa esta tendencia. Durante un lapso de tres décadas, la metrópolis pareció orientarse a una estructuración, con base en centros y núcleos y conglomerados de servicios. Desde la década de los ochenta, en medio de la crisis, el cambio del modelo de acumulación, que privilegia la apertura comercial y las importaciones, modifican estructuralmente la economía; la apertura comercial y la reforma de la administración pública federal, propician que en el territorio urbano se profundice la restructuración iniciada en el período anterior.

Los elementos dominantes de la ciudad industrial, las zonas industriales, envueltas en la vivienda popular, los parques industriales ceden su lugar a los sectores terciarios, las redes de flujo del transporte se transforma por acción de la política de reordenamiento de vialidades, por acción de los ejes viales y el anillo periférico, en los corredores urbanos terciarios; los nodos e hitos urbanos cobran en este sentido una mayor relevancia, gracias a que lo simbólico se convierte también en comercial; no se diga de los espacios públicos del transporte: cada estación, cada paradero del metro, metrobús o sitio de colectivos, peseros o autobuses de pasajeros por definición, cuando menos son un espacio comercial, que inmediatamente se convierte en zona de trabajo de toda una suerte de empleos y actividades diversas, casi siempre precarias

Los ámbitos terciarios han rebasado los límites delegacionales, mediante la integración o producción nueva de diversas formas del comercio y los servicios; han absorbido y desfigurado en este proceso a los antiguos centros, subcentros y estructuras urbanas.

Los nuevos corredores comerciales se configuran con base en la confluencia de grandes centros comerciales en determinadas áreas urbanas; se localizan principalmente en los grandes ejes y en los límites político-administrativos de dos o tres delegaciones o municipios. Son el centro de los nuevos problemas urbanos: exceso de tráfico vehicular, saturación de estacionamientos, alteración de la imagen urbana, incremento de los costos y transformación de los usos del suelo. Se consideran 14 nodos en el D. F., entre los que sobresalen Periférico Sur-San Jerónimo, Periférico Sur-Insurgentes, Periférico-Ingenieros Militares, Insurgentes-Félix Cuevas, Insurgentes-Reforma, Miramontes-Acoxta, entre otros.

Las actividades terciarias actúan como determinantes y, en otros casos como dominantes, de la estructura urbana actual, desplaza la vivienda, la industria, el equipamiento cultural, o el patrimonio monumental. Concentraciones de actividad comercial y de servicios se han desarrollado en torno a los centros patrimoniales (poblados prehispánicos), Azcapotzalco, Tacuba, Tacubaya, Mixcoac, San Ángel, Coyoacán, Tlalpan, Xochimilco, Iztacalco y la Villa de Guadalupe, estaciones, paraderos y rutas del metro y metrobús.

Los corredores urbanos preexistentes perdieron su función de franjas concentradoras de servicios y usos habitacionales apoyadas en el sistema de transporte público, y se están convirtiendo aceleradamente en desarrollos terciarios específicos o conectores entre ámbitos terciarios a nivel metropolitano. Actualmente se pueden ubicar 116 corredores urbanos diferenciados por su tamaño, que forman la trama básica de funcionamiento de la ciudad. Los principales son: Reforma, Insurgentes, Revolución, Periférico, División del Norte, Miramontes, Acoxta, Tlalpan y Zaragoza, que presentan diferentes intensidades y rupturas en su continuidad y desarrollo.

Los hitos urbanos son los soportes materiales de actividades que destacan en el contexto urbano, contribuyen a caracterizar un área por su forma arquitectónica y, sobre todo, por su naturaleza, inducen a procesos de cambio en su entorno, donde destacan los grandes proyectos inmobiliarios y la creación de las plazas comerciales. Se consideran hitos, asimismo, la Plaza de las Tres Culturas, el Zócalo, la Basílica de Guadalupe, el Palacio de Bellas Artes, el Monumento a la Independencia, la Ciudad

Universitaria, la unidad Tlatelolco, el Estadio Azteca, la zona de Santa Fe y La Torre Mayor, entre otros. Los grandes proyectos urbanos que se multiplicaron a partir de la década de los años ochenta han sido 47; 63% promovidos por el sector inmobiliario nacional y extranjero, 20% por el gobierno y 17% en forma mixta mediante fideicomisos. La inversión privada entre 1980-1996 se concentró en las cuatro delegaciones centrales; Cuajimalpa, Álvaro Obregón, Coyoacán, Azcapotzalco, Gustavo A. Madero e Iztapalapa, con 37% de los proyectos; 25% de la inversión privada se llevó a cabo en Cuajimalpa y Álvaro Obregón. En el 2000 las delegaciones Álvaro Obregón, Cuajimalpa, y Miguel Hidalgo recibieron 75% de la inversión privada. Los proyectos gubernamentales, hasta ese mismo año, se orientaron a las áreas intermedias de Álvaro Obregón, Cuajimalpa, Azcapotzalco, Coyoacán, Gustavo A. Madero e Iztapalapa y, en particular, a la reconversión de antiguas implantaciones industriales como la Refinería 18 de Marzo en Azcapotzalco y las instalaciones del Antiguo Rastro de Ferrería, y al desarrollo social en menor medida en Santa Martha Acatitla. A partir del 2001, la inversión tanto gubernamental como privada se ha concentrado, sobre todo, en la zona central de la ciudad y en los corredores urbanos, con el fin de aprovechar y rehabilitar el espacio construido.

Los grandes equipamientos se localizan principalmente en las zonas central, poniente y sur del área urbana, donde existe también la mayor concentración de espacios verdes de carácter metropolitano. Un espacio aparte por su relevancia, lo tiene el segundo piso del periférico, cuando menos en lo que se refiere a la obra pública del gobierno del DF, pero de la misma manera sobresalen, el distribuidor Zaragoza, los puentes a lo largo del eje 3 oriente, y obras viales en el resto de la ciudad, incluida el circuito de los poetas para conectar Santa Fé con el resto de la ciudad.

La ubicación de los diferentes componentes y sectores urbanos de la Ciudad de México ha redundado en el incremento del caos aparente de la urbe, en la conformación de una estructura diferenciada, compleja, y contradictoria, altamente especializada y cosmopolita, y, por otro lado, sencilla e incluso entendible, con un alto grado de segregación social, tanto del espacio urbano como en términos sociales, entre los que tienen en exceso y los que apenas logran sobrevivir.

Las zonas habitacionales ocupan la mayor parte del tejido urbano. Los desarrollos residenciales se ubican al poniente y al sur poniente, cuentan con la mayor dotación de servicios, en cantidad y en calidad. Hacia el oriente y sur oriente proliferan los usos habitacionales de los grupos de menores ingresos y al sur la expansión de la población parece no tener freno, esta prácticamente encima de los suelos de conservación.

La distribución poblacional puede atender a distintos factores, sin embargo existe una asociación básica entre la concentración de población y dinamismo económico. Como hemos venido señalando, en la Ciudad de México la situación va del estancamiento a el decrecimiento; ahora bien, en este tema cuál sería un pronóstico.

El escenario más deseable sería que se lograra un desarrollo poblacional equilibrado no sólo de la ciudad, sino de la Región Centro del país, sería importante contar con un modelo de crecimiento nacionalmente que aprovechara las ventajas comparativas de las regiones y permitiera una mejor distribución de los beneficios. Esto podría propiciar que nuevamente la ciudad se convirtiera en un polo de desarrollo

atractivo, capaz de equilibrar los flujos poblacionales entre la ZMVM y los municipios conurbados al D. F., y reordenara en su interior su propio crecimiento.

Pueden existir, por tanto, varios escenarios en relación con la evolución de la dinámica poblacional en la región. En el caso del Distrito Federal, las expectativas pueden situarse entre varias posibilidades: una, que supone la continuación de las tendencias de despoblamiento y estancamiento, otra, que prevé la disminución de su intensidad e incluso, propone revertir el fenómeno; es decir, que no sólo recupere su dinámica, sino que alcance un crecimiento equilibrado para enfrentar mejor los retos del desarrollo, y las que se generan de manera natural como intermedias que se manifiestan como producto natural de la actividad cotidiana de un organismo vivo como es la ciudad.

La proyección de la población, contenida en el Programa de Ordenación de la Zona Metropolitana del Valle de México (POZMVM), la población pronosticada para el 2025, en lugar de contar con 11.46 millones de habitantes, pueda alojar 12.88 millones de habitantes en el mismo año, lo que ayudaría a disminuir la presión de crecimiento poblacional en la ZMVM, con el fin de que albergara 21.72 millones de habitantes en lugar de los 23.14 millones de habitantes previstos (Grafica 42). Como señalamos, este pronóstico se ha ajustado, al variar incluso la proyección nacional en virtud del incremento de la migración a la frontera norte.

En dicho escenario se supone una disminución gradual de las diferencias en el ritmo de crecimiento de las 16 delegaciones, de forma que su distancia con respecto a la tasa de crecimiento promedio del D. F. sería cada vez menor, tendiéndose en el largo plazo hacia una estabilización de su crecimiento y de su participación en la población total de la ciudad. Esto en el mejor de los casos, y teniendo presente que se tomen acciones de los diversos actores que intervienen en las problemáticas específicas.

Gráfica 42

DF: Proyección de población por delegación (2000-2005).

Delegación	2000	2003	2006	2010	2020	2025
DISTRITO FEDERAL	8,605,239	8,730,823	8,897,141	9,080,141	9,199,857	9,253,071
Ciudad Central	1,692,179	1,688,550	1,730,376	1,768,266	1,813,418	1,836,474
Benito Juárez	360,478	358,542	364,745	373,279	383,620	388,898
Cuauhtémoc	516,255	515,123	526,662	542,346	560,190	569,332
Miguel Hidalgo	352,640	357,582	367,783	377,431	388,828	394,655
Venustiano Carranza	462,806	457,303	471,187	475,210	480,780	483,589
Primer Contorno	5,339,879	5,401,249	5,465,962	5,574,616	5,622,619	5,645,910
Álvaro Obregón	687,020	696,336	704,726	716,631	723,749	727,334
Azcapotzalco	441,008	438,711	439,740	452,673	455,395	456,762
Coyoacán	640,423	638,346	641,218	646,303	650,772	652,119
Cuajimalpa	151,222	159,347	166,249	169,999	172,819	174,246
Gustavo A. Madero	1,235,542	1,234,059	1,233,689	1,261,134	1,264,878	1,266,754
Iztacalco	411,321	411,713	414,060	427,235	430,317	431,867
Iztapalapa	1,773,343	1,822,738	1,866,280	1,900,641	1,924,689	1,936,827
Segundo Contorno	1,476,408	1,536,229	1,589,038	1,622,858	1,647,033	1,652,691
Magdalena Contreras	222,050	227,760	232,854	237,282	240,213	241,368
Tláhuac	302,790	323,881	342,393	351,094	357,878	358,093
Tlalpan	581,781	597,453	611,360	623,174	631,059	634,092
Xochimilco	369,787	387,135	402,431	411,308	417,883	419,138
Tercer Contorno	96,773	104,794	111,765	114,401	116,786	117,997
Milpa Alta	96,773	104,794	111,765	114,401	116,786	117,997

Fuente: Elaboración con base en INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda 2000, Aguascalientes, 2000; Instituto de Vivienda del Distrito Federal 2001; Consejo Nacional de Población (1999), Proyecciones de Población, 2000-2020.

El resto de las delegaciones del primer contorno que cuentan con suelo de conservación (Álvaro Obregón, Cuajimalpa e Iztapalapa), señalarían un crecimiento tendencial de 3.13 millones de habitantes, que en el escenario programático disminuiría a 2.83 millones, lo que muestra que en el 2025 exhibirían un crecimiento tendiente a estabilizar la población.

El principal efecto de este escenario, se observaría en las delegaciones del segundo y tercer contorno (Magdalena Contreras, Tláhuac, Tlalpan, Xochimilco y Milpa Alta), con un crecimiento de 198 000 habitantes, menor en 90% a los 557 000 previstos en la tendencia. Se prevé, por tanto, que lleguen a 1.57 millones en 2000; 1.64 millones en 2003; 1.70 en 2006 y 1.77 millones en 2025, lo que representa 30% del incremento demográfico total sugerido para el D. F.

En realidad, resulta caótico y riesgo tan solo pensar la posibilidad de construir en el D. F. a un ritmo de más de 20 000 viviendas nuevas anuales a corto y mediano plazos, no sólo para reponer la vivienda vieja y en desuso, sino también para realizar un esfuerzo de renovación urbana de la ciudad. Se calcula, asimismo, que a mediano plazo se efectúen alrededor de 60 000 acciones de mejoramiento, ampliación y vivienda nueva en lote familiar.

Las tendencias marcadas por los componentes del cambio demográfico: reducción de la fecundidad y la mortalidad, incremento del promedio de vida, cambio de los flujos migratorios en el país, Por los datos del INEGI, la edad promedio de la población del D. F. pasará de 30 años en el 2000 a 31 años en 2003, 31.5 años en 2006 y 36 años en 2025. Cabe destacar que los dos primeros grupos coinciden con las ocho delegaciones que durante los próximos 25 años, de acuerdo con la tendencia, experimentarían una importante disminución de su población en términos absolutos; en tanto que los dos últimos concuerdan con la otra mitad de las delegaciones, en donde la tendencia señala un aumento considerable de su población, y de su envejecimiento.

En cualquiera de los escenarios, los cambios en la estructura por edad y en la distribución territorial de la población del D. F. daría como resultado cambios importantes en la magnitud y el perfil de las necesidades sociales a enfrentar en el mediano y largo plazos, donde destacaría el proceso de formación de nuevos hogares y sus repercusiones en términos de la demanda futura de vivienda.

Tendencias de la economía

En el mediano y largo plazos, el Distrito Federal requeriría reestructurar su perfil económico global y sus sectores específicos, para recuperar el dinamismo necesario para satisfacer las demandas de empleo e ingresos de la población.

Esta transformación en las condiciones actuales se orienta a una economía ligada a los conglomerados comerciales, las externalidades y las ventajas comparativas y competitivas acumuladas por el D. F. y la metrópolis en su conjunto, el peso específico que tiene su economía en lo nacional, y su papel cualitativo en la inserción de México en la economía global. Sin embargo, dado que el D. F. no es una economía autárquica, hará falta saber cómo se desenvuelve el contexto económico nacional e internacional. Sobre todo, cuando no se observa ninguna política estratégica por parte del Gobierno Federal para fomentar la inversión productiva, sobre todo en la manufactura, y el desarrollo del mercado interno. Asimismo, habrá que tomar en cuenta otras limitantes, como la condición territorial del D. F. y los esfuerzos del gobierno local.

Resalta por su importancia, la falta de políticas públicas de promoción de empleo industrial o productivo, más allá de los servicios, o que estos esfuerzos sean tan irrelevantes, por su peso tanto en las inversiones, como en el producto total, como los programas de autoempleo, PyMES o de cooperativas, que más bien parecen opciones de autoempleo que empresas articuladoras o, como se ha dado en llamar, sean incubadoras de negocios.

La respuesta de la economía de la ciudad no puede circunscribirse al ámbito del D. F. o la ZMVM; tiene que involucrar necesariamente su dimensión regional.

La condición de que el Gobierno Federal se comprometiera a dar un viraje en la política económica nacional, podría potenciar las ventajas comparativas con que cuenta la región central del país, mediante su articulación económica interna para constituir una región competitiva a nivel nacional e internacional, en ramas como la industria moderna de punta y los servicios especializados a la producción, en los ejes industriales de las zonas metropolitanas; las finanzas en la ZMVM; la agricultura tecnificada y de productos de alto valor agregado en las microrregiones adecuadas; el turismo cultural y ambiental regional; y una actividad inmobiliaria regional capaz de detonar la industria de la construcción. De este modo, la ZMVM podría jugar un papel promotor y articulador en la estrategia de integración regional.

El desequilibrio que existe entre el desarrollo económico del D. F. y el de los municipios conurbados del Estado de México, tenderá a profundizarse en los próximos 25 años por el acelerado incremento de la PEA. La ZMVM debería consolidar un perfil económico que aprovechara sus ventajas comparativas y su capacidad instalada, teniendo en cuenta de manera estricta los límites ambientales.

Si la ZMVM lograra articularse con los procesos productivos del país en aquellas actividades en las que se presentan condiciones propicias para la inversión, hacia el 2025 habría fortalecido su diversidad económica y su papel como núcleo estructurador y motor cualitativo del desarrollo dentro de un sistema nacional menos desequilibrado que el actual, y tendría las posibilidades de romper el estancamiento.

Contar con una estrategia económica en el panorama nacional que privilegie el mercado interno, podrían tener algunos de los siguientes resultados: a) absorber el crecimiento de la PEA, que en los próximos 25 años se espera que crezca en la región centro en más de 8 millones de personas, de las cuales, 4.1 millones se ubicarán en el Estado de México y 710 000 en el D. F.; b) mantener la reducción al ritmo de desempleo abierto en el D. F. respecto del país. Al 2003, la tasa de desempleo local es de 2.7, mientras que la tasa de desempleo en el ámbito nacional es de 2.8; c) reducir el D. F. la economía informal y el trabajo precario; d) expandir el potencial de crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas del D. F. que, en su conjunto, representan más de 97% del total de las unidades económicas, con el fin de que generen empleos y aporten ingresos a la ciudad; e) lograr que a mediano y largo plazos la economía del D. F. genere empleos nuevos suficientes para absorber la expansión esperada de la PEA local (700 000).

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Empleo 2002 (INEGI-STPS), mientras que el Estado de México produce 10.84% del PIB nacional y alberga a 13.77% de la PEA del país, el DF es responsable por 22.36% del PIB y concentra 9.27% de la PEA. En este escenario, es necesario buscar superar, hacia el largo plazo, el nivel de empleo manufacturero que había antes de la crisis de 1995, es decir, alrededor de 30 000 nuevos puestos de trabajo; se esperaría que la industria lograra mantener, por lo menos, un nivel de participación en el PIB local cercano a 25% del total.

Impulsados por la obra pública local y regional, el sector de la construcción y la actividad inmobiliaria podrían ser fuentes importantes de generación de empleo, como ahora lo son.

Para que este escenario pueda cumplirse, el PIB en la industria deberá crecer en los próximos 25 años a una tasa promedio anual superior a 6%, los servicios

(incluyendo el turismo) por encima de 5%, el comercio en 2% y la construcción en los primeros seis años (hasta el 2006) en cerca de 8% anual, y en los siguientes 19 años en 4%. Esta proyección de crecimiento del PIB por sectores, prefiguraría una ciudad especializada en servicios y turismo, pero con una industria fuerte y articulada con los emplazamientos manufactureros de la región centro.

En el marco de un escenario de crecimiento económico que absorbería la expansión de la PEA en el D. F. y la ZMVM, a mediano y largo plazos, la economía de la ciudad deberá consolidar la vocación heterogénea de su territorio, con la preeminencia del comercio y los servicios, pero con una industria eficiente e integrada sectorialmente con el resto de las actividades económicas.

El objetivo sería consolidarlas como distritos industriales o tecnopolos integrados, combinando diversos tamaños de empresas, enlazadas en cadenas productivas y de proveeduría, con unidades de comercialización, servicios especializados a la producción y para los trabajadores, y apoyo científico y tecnológico, además de infraestructura moderna y tecnología informática de punta.

Al mismo tiempo, promover la integración de las actividades de servicios y comercio en los corredores urbanos que se han ido formando a lo largo de los ejes de flujos, principalmente en las delegaciones centrales; e impulsar el desarrollo planificado, mediante proyectos específicos y estímulos fiscales, de los corredores terciarios mejor consolidados en las delegaciones que lo requieran, preservando las áreas de vivienda mediante la regulación de usos del suelo.

La inversión pública y privada, además del turismo, relacionarían las áreas patrimoniales, en particular al Centro Histórico y el equipamiento cultural con los ámbitos y corredores terciarios donde se establecen la hotelería, las agencias de viajes y los servicios conexos, a través de la red de vialidad que los conecta entre sí y con los ámbitos turísticos regionales.

A mediano y largo plazos, tendrían que desarrollarse también las zonas rurales del arco surponiente, promoviendo y fomentando su vocación productiva, ambiental y recreativa como herramienta para detener la expansión urbana.

Empleo, salarios e ingreso

Estos temas representan los más grandes desafíos para el desarrollo económico de la ciudad y del país. Se tendría que contar en el territorio nacional con una auténtica política de desarrollo industrial. En el transcurso de los próximos 25 años, el reto de la economía del D. F. sería generar cerca de 700 000 nuevos empleos debido al crecimiento de su PEA, sin contar con la presión poblacional que podrían ejercer los habitantes provenientes de los municipios conurbados.

Como señalamos en la situación de estancamiento, y con el deterioro de la calidad de los empleos, de continuar la tendencia actual, lo que se tendría es una tendencia a empleos precarios y otros altamente especializados, de prosperar iniciativas como la reforma laboral, de modificaría el mercado de trabajo, sobre todo con propuestas como la de los salarios por horas de trabajo.

La industria tendría que absorber más de 173 000 personas (unos 7 000 nuevos empleos al año, en promedio), aunque la presión mayor en la demanda de empleo se

presenta en el corto plazo de la próxima década; la construcción tendría que aportar un poco más de 70 000 nuevos empleos entre el 2000 y el 2006 y otros 100 000 entre el 2007 y el 2025; los servicios incluyendo al turismo, tendrían que generar 425 000 y el comercio 80 000 nuevos empleos, respectivamente.

En ese marco, se tendría la evolución de la estructura del empleo señalada en la gráfica 43.

Gráfica 43
Proyección de la estructura porcentual del empleo por sectores.
1999 -2005

Año	Industria	Servicios	Comercio
1999	29.9	47.8	22.4
2003	30.3	48.4	21.3
2016	30.8	48.7	20.5
2025	32.0	50.0	18.0

Fuente: elaboración con datos de la estructura de empleo SIEM y la proyección del crecimiento de la PEA del INEGI.

En caso de que se diera la dinámica de crecimiento planteada, se podría alcanzar un aumento del salario real de los trabajadores que al 2025 llegaría el menos a 50%, en relación con el año 2000. Este objetivo sería factible mediante la conjugación de varios factores externos e internos: un marco nacional estable en términos macroeconómicos, la reactivación de la economía regional, en términos de nuevas inversiones productivas, generadoras de empleo y, en el interior, una política de recuperación salarial paulatina de los trabajadores; que en términos reales recupere el ingreso y detone el consumo.

La informalidad urbana y su espacio

En términos muy concretos, las políticas públicas sobre el empleo, debieran de propiciar de la misma manera en que se procura que las inversiones se registren ante Hacienda, a fin de que sean captadas en términos fiscales, de igual forma se debiera procurar que el trabajo que se brinda sea en términos contractuales y que cumpla la reglamentación y la normatividad, en términos de seguridad, de prestaciones o de las regulaciones específicas que requiera la actividad que desarrolle. Ésta sería una forma más que efectiva de terminar con un grado importante de la informalidad del trabajo.

Lo que a lo largo del período se ha venido observando es el declive de la actividad manufacturera, éste es importante si tomamos en cuenta que cada inversión en este sector se encadena a otras empresas que son proveedoras de partes y procesos; no es como en los servicios que se nos presentan como actividades finales. Así, debiera impulsarse con programas específicos la promoción del trabajo manufacturero.

Si se aplicara una estrategia económica en el ámbito nacional, regional y local que ubique como una de sus prioridades la generación y preservación del empleo, la elevación de su calidad y una mayor cobertura de la seguridad social, se puede esperar a largo plazo una disminución relativa del empleo informal.

El tránsito a la formalidad podrá tomar también otros caminos, como la consolidación de las actividades terciarias, y su evolución a formas de empleo estable, e incluso especializadas, al desarrollo de las actividades artesanales, comerciales y de servicio a partir de la propia gestión de sus proyectos productivos, o del apoyo de políticas públicas de financiamiento y gestión. Otro tanto es crear el marco jurídico y de gestión de estas actividades que ahora aparecen caóticas y sin ninguna normatividad, que incluso conlleven su combinación con otras actividades aun la vivienda; crédito en condiciones adecuadas a sus necesidades y circunstancias, orientado hacia las ramas consideradas apropiadas y focalizado territorialmente; apoyo tecnológico y para la comercialización; y reordenamiento de los lugares de trabajo, integrados en comunidades urbanas productivas, o en corredores y plazas artesanales y comerciales dotadas de servicios y con diseño acorde a la vida y trama urbana.

Con este tipo de programas, el resultado esperado es la generación de empleo de calidad y condiciones que permitan revertir la informalidad; de esta manera se podría prever la incorporación paulatina pero constante a la seguridad social de sectores de trabajadores hasta hoy desprotegidos. Con la aspiración de que en el largo plazo todos los empleos nuevos generados para atender el incremento de la PEA, se incorporen al mercado formal. En este escenario, de seguir la tendencia actual se calcula un aumento en la cobertura del IMSS de 45% hacia el 2025, con 17% entre el 2000 y el 2006 y otro 28% en los siguientes 20 años. De esta forma, el total de trabajadores asegurados sería de 2 millones 574 000 en el 2006, y de 3 millones 200 000 en el 2025.

Sin embargo, la variable más importante para ello sería la de inversión privada, porque por más políticas públicas que se orienten de esta manera, lo que se requiere es la creación de industrias, o la forma de que se generen, no sólo particular sino colectiva o socialmente, pero que hasta ahora no existen.

4. LA DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL MERCADO LABORAL

En *El capital, crítica de la economía política*, de Carlos Marx, encontramos que la idea del mercado laboral se encuentra, primero, determinada por la utilización que el capital hace de la fuerza de trabajo; segundo, la fuerza de trabajo es un factor de la producción que se regula como cualquier mercancía, se determina por el mercado mediante la oferta y la demanda, tercero, en ese específico mercado de la mercancía fuerza de trabajo existen dos segmentos por así decirlo: la fuerza de trabajo que se encuentra más o menos utilizada por el capital y otro segmento que puede permanecer en el paro permanente o no de acuerdo con la fluctuación del ciclo de producción: el ejército industrial de reserva. La parte más o menos permanente ocupada y la parte que permanece dentro del ejército de reserva, llegan a no ser suficientes para la empresa, sobre todo en los momentos de más alta expansión del capital, lo que hace que entren en acción nuevas manos de la migración campo ciudad o incluso de otros territorios ante la necesidad de expansión del capital.

En Marx, la teoría del valor trabajo, en ese nivel de abstracción que tiene facilita mucho la explicación de grandes conceptos respecto del mercado laboral, ya que, por ejemplo, la categoría fuerza de trabajo, tiene una perfecta delimitación dentro del ciclo del capital, primero, y enseguida a esa función productiva que tiene, tanto para la creación del excedente, plusvalor, como para la reproducción del propio trabajador, como bienes salario, se entiende con claridad que lo que vende es su capacidad productiva y que está en manos del capitalista hacer que se produzca un valor suplementario, un plusvalor.

Lo que hemos tratado de reseñar es que esta fuerza productiva en manos del capital, que la toma del mercado y la introduce en los distintos procesos productivos hace posible la reproducción de los trabajadores, y que el capital se reproduzca en una proporción siempre creciente. Las contradicciones y las alteraciones que se dan en el interior del ciclo de producción, son lo que van a determinarse como las fases del ciclo económico del capital, su fase expansiva, su fase depresiva y su punto álgido o de crisis, lo mismo que su fase de reanimación, eran los momentos claramente delimitados en que discurre el ciclo del capital. La mercancía fuerza de trabajo discurre estas fases del ciclo, acompañando su cadencia, se incrementa en la reanimación y en la expansión, incorpora no sólo al ejército industrial de reserva, sino incluso arranca del campesinado nuevos brazos que incorpora a la producción, hasta que para preservar las tasas de ganancia comienza a desacelerar su ritmo de acumulación y a expulsar brazos, a incorporar y engrosar a los trabajadores que se encuentran en el ejército industrial de reserva, hasta que alcanza su punto de crisis en que incluso llega a destruir medios de producción, y claro que en algunos momentos se acompaña del *lock out*, del despido masivo de los trabajadores, hasta que un nuevo impulso, debido a la competencia o la innovación y al ansia de acumular vuelve a lanzar al capital a reiniciar el ciclo. De manera tal que, si bien no hay nada autorregulado, el capital regula el mercado de trabajo dentro de las fases del ciclo de acuerdo con sus necesidades, que básicamente las observa a partir de la acumulación.

Pero esta mercancía especial, la fuerza de trabajo, la capacidad social de producción, tiene voluntad propia, y sabe qué pasa en cada fase del ciclo, en su memoria se quedan grabada las fases del ciclo y con ella sus luchas, sus reivindicaciones, económicas y políticas, que no paran de intentar una ortopedia social al capital, cuando no su destrucción para imponer un nuevo sistema social basado en nuevas formas de distribución social o de organización social productiva.

El mercado de trabajo en Marx, discurre entre el ciclo, la innovación y las luchas de la fuerza de trabajo; en un todo articulado mediado por la contradicción de clase.

La respuesta al planteamiento marxista, al inicio del siglo XIX-XX, es el intento de la escuela marginalista, con Eugen Bombawer, Ladislao Borkievitz, a la cabeza, de la llamada escuela Austriaca de Economía. Con base en la marginalidad, poder medir el crecimiento de los mercados, en su momento más claro plantea cuánto capital se necesita para producir una pieza más; de ahí el concepto de margen, que, en términos del mercado laboral la pregunta es: ¿Cuántos productos más se incrementan si sumamos una unidad más de trabajo? Lo cual nos remite directamente a la productividad si sumamos una unidad más de fuerza de trabajo entonces cuántas piezas de la producción total se incrementarán. Pero, en esta premisa claramente se ve que el planteamiento del margen, o la marginalidad, no sirve sino para unas cuantas mediciones, que si bien son importantes, no explica en sí mismo el sistema. Por eso, este tipo de teorías, si bien son importantes, muy pronto se articulan en el cuerpo de otras escuelas de análisis económico, como esta de la marginalidad a la escuela clásica y neoclásica. Las limitaciones teóricas que son más que evidentes, nos sirven para acompañar hasta el surgimiento de John Maynard Keynes.

La revolución keynesiana, renueva a la escuela clásica y la relanza, con el conocimiento del marxismo, pero sin sus puntos de partida. Con respecto al mercado laboral se va a plantear un conjunto de definiciones hasta ese momento impensables, en el marco de la teoría económica de su época, entre la crisis del 29-33 y después en la posguerra, del 45 en adelante; su principal aportación en este marco es el reconocimiento de que en términos macroeconómicos el salario, o la cantidad de trabajo se puede regular y casi en cualquier punto se puede tener el equilibrio macroeconómico.

Paradójicamente, Keynes, con este planteamiento se sitúa en las dos coyunturas, tanto en la depresión que sigue a la crisis de 1929-1933, como en la posguerra, como un impulsor de medidas macroeconómicas que busquen de la mano del bienestar económico de la población, salidas o la atenuación de la miseria de las masas, y en ese sentido formas de cómo contrarrestar la acción del ciclo económico. El empleo improductivo, involucra a las políticas económicas del Estado, y lo instituye como un actor de primer orden, tanto con el gasto social como con la política fiscal.

La idea básica del planteamiento keynesiano, da una base diferente del lado del empleo: parte del pleno empleo como una idea articuladora de la política económica del Estado, si la política económica no da bienestar a su población, entonces para qué instaurar gobiernos y políticos a su mando. Pero esta sola idea no haría la revolución keynesiana, si bien en muchos casos su política económica hasta pareciera la encarnación de una política social, de lo que estamos hablando es de un actor político,

económico que preserva al capital yendo al límite de recomendar medidas sociales para preservar el sistema capitalista.

Por eso Keynes, en su conclusión, de crear medidas macro para atenuar el funcionamiento del ciclo, en algunos casos, o de crear empleo improductivo en otros, no hace sino reconocer su propia idea que el ciclo puede regularse en cualquier punto de la función macroeconómica, si para ello contamos con las dos herramientas de la política económica: el gasto público y la política fiscal.

Por ello, para la revolución keynesiana no es relevante el tamaño del mercado laboral, porque éste puede ser regulado, puede haber equilibrio en cualquier punto de la función macroeconómica, y, por tanto, puede haber no un solo equilibrio, sino muchos puntos de equilibrio, que dependen ahora de la política económica. Leer así a Keynes, lo dimensiona pues su planteamiento sigue estando vigente e incluso sirve de base para entender el esfuerzo teórico de muchos otros pensadores actuales.

Mercado de trabajo en la tradición de la teoría económica clásica

La teoría del enfoque clásico postula que la economía siempre se encuentra en condiciones de pleno empleo. Esto ocurre toda vez que se parte del supuesto de que para cualquier nivel de precios el salario nominal W es totalmente flexible y, por tanto, se ajusta para mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo. Se infiere entonces que el salario real W/P se determina de manera que se equilibre el mercado laboral. El trabajo está siempre plenamente ocupado en el sentido de que las empresas quieren contratar tanto trabajo como los trabajadores quieren ofrecer al salario real establecido en el mercado.

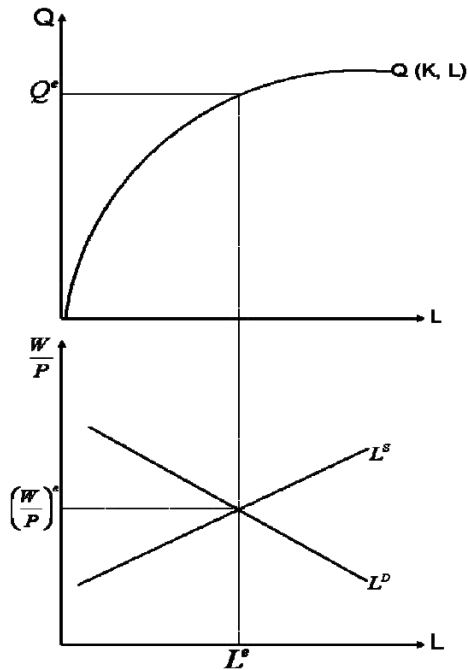
Asociado al concepto de pleno empleo se encuentra el del equilibrio del mercado laboral. En términos gráficos este equilibrio ocurre en el punto donde se interceptan la demanda de trabajo (L^D) y la oferta laboral (L^S) haciendo compatibles ambos planes a un nivel de salario real $(W/P)^e$. Este punto de intersección determina, a su vez, el nivel de equilibrio del trabajo que llamamos L^e para indicar que éste es el nivel de pleno empleo. Dado L^e la función de producción determina el nivel de pleno empleo del producto que se designa como Q^e (ver gráfica 1).

Dentro del enfoque clásico pueden darse circunstancias para que no se cumpla el pleno empleo. La explicación, bajo este enfoque, consiste en el hecho de que distintas fuerzas del mercado laboral —leyes, instituciones o tradiciones— pueden impedir que el salario real se mueva a su nivel de pleno empleo. Entonces, si el salario real se mantiene rígido, por encima del nivel de pleno empleo, se produciría desocupación, también llamado desempleo clásico.

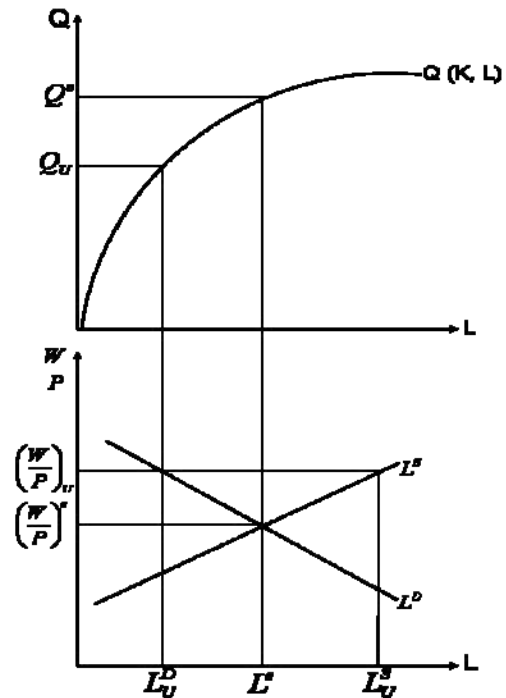
Supongamos que el salario real se ha fijado en $(W/P)_U$, por encima del nivel de equilibrio del mercado (esto se representa en la gráfica 2). Para este nivel salarial, la cantidad de trabajo que demandan las firmas es L_U^D , en tanto que la oferta de trabajo es L_U^S , de modo que existe un exceso de oferta de trabajo en un monto de $(L_U^D - L_U^S)$, siendo éste monto la cantidad de desempleo bajo el enfoque clásico. El resultado que se

obtiene en esta situación es que el nivel de producción Q_U y el número de trabajadores L_U^D serán menores en comparación a los obtenidos en la gráfica 1.

Gráfica 44.
Equilibrio en el mercado de trabajo.



Gráfica 45.
Desempleo en el enfoque clásico.



Al presente análisis de estática comparativa también se le conjuga con el término de tasa de desempleo en el equilibrio de largo plazo U_n . De tal manera que el salario real W/P se determinará ya no sólo por el nivel de desempleo, sino también por la relación que exista con la tasa de desempleo de equilibrio de largo plazo, de la siguiente manera

$$\left(\frac{W}{P}\right)_{t+1} = -b(U - U_n)$$

Transformando esta expresión se obtiene la Curva de Phillips, la cual estipula que el salario nominal estará determinado por las expectativas inflacionarias P_{t+1}^e y por la tasa de desempleo relativa a la tasa natural $U - U_n$.

$$W_{t+1} = P_{t+1}^e - b(U - U_n)$$

Para efectos del análisis considérese una situación donde los salarios nominales están subiendo en el periodo t , quizá debido a que el desempleo fue bajo en el periodo anterior o porque las expectativas inflacionarias son altas. El incremento en los salarios nominales hace subir el costo de producción, y desplaza, de este modo, a la izquierda la curva de oferta agregada de Q_{t-1}^S a Q_t^S . Al llegar a este punto las autoridades tienen a su disposición, al menos, tres opciones para el manejo de la demanda, ninguna de ellas grata.

Caso 1. Si las autoridades no hacen nada, esto es, si mantienen la demanda agregada ($Q_t^D = Q_{t-1}^D$) la economía experimentará una caída en el producto de Q_0 a Q_1 , debido al desplazamiento a la izquierda de la curva de oferta agregada, y también habrá un incremento en el nivel de precios.

Caso 2. Si por el contrario las autoridades adoptan una firme posición antinflacionaria, entonces no tolerarían las previsible consecuencias inflacionarias debido al aumento de salarios y aplicarían restricciones en las políticas fiscales y monetarias para evitar un incremento del nivel de precios. Con políticas económicas restrictivas se tendrá un menor nivel de demanda agregada, se evitaría el crecimiento de la inflación, pero a un costo significativo ya que disminuye el volumen de producción.

Caso 3. También existe la alternativa de que los efectos adversos sobre el producto y el empleo preocupen en alto grado a las autoridades. Si expanden la demanda agregada, el alza en los salarios nominales no afectará al producto, pero el nivel de precios tendrá un incremento significativo. La política de preservar el pleno empleo que propicia que la demanda agregada se expanda cuando sea necesario se llama política de *acomodación*, la política de demanda agregada se acomoda al choque de oferta. Este tipo de política es expansiva y procura incrementar la demanda agregada para así compensar los efectos negativos del incremento de salarios sobre la demanda agregada. Una política de acomodación intenta proteger el empleo y el producto, pero con el costo de tasas de inflación más altas. En contraparte, políticas antinflacionarias estrictas pueden lograr la estabilidad de precios, o por lo menos bajas tasas de inflación, pero al costo de desempleo creciente.

Cómo entender entonces a la escuela neoclásica, cuando de entrada niega la existencia del mercado laboral, y después sus estudios, por ejemplo, se encaminan a la determinación de las opciones universitarias, como un problema puramente subjetivo; como si la demanda de fuerza de trabajo calificada fuese ilimitada; lo cierto es que el hecho de ir a la escuela, si bien crea mejores condiciones para emplearse, de ninguna forma es una garantía de que se puede ingresar al mercado de trabajo. Crean sistemas de competencias laborales, para plantearse que de esa manera funciona el mercado de trabajo, cuando en la práctica es más bien la política económica la que está determinando el nivel de empleo, en un sistema que, desquiciado por el crecimiento de la productividad ya no tiene un referente claro ni de la formación de los precios y, por tanto, de las ganancias; de la misma manera en que la determinación del trabajo productivo e improductivo, y de sus magnitudes, no podrían hacerse por efecto de la irrealidad del sistema, y que ahora, como en muchos otros momentos, quizá la única forma de tener una lectura clara y objetiva del tamaño del mercado sea a partir de la próxima crisis del capital, que difícilmente imaginamos o podemos prever dada la capacidad casi inagotable para contrarrestar el funcionamiento del ciclo económico.

Conclusiones

Existe una similitud, que en muchos casos es un comportamiento simétrico, entre la economía nacional y la de la Ciudad de México, guardando claramente sus proporciones, estadísticamente podemos ver que esto es una constante, pero no así en las singularidades o particularidades que tiene la ciudad con respecto al país, y en todo caso la que más destaca entre todas es que además de que la ciudad es el eje sobre el que se estructura la economía nacional, es el espacio urbano, con mucho, el más importante del país. Si se pudiera realizar un estudio comparativo de las principales metrópolis en el mundo es muy probable que encontráramos entre ellas semejanzas, por los procesos mismos en que se desenvuelven.

Nos queda claro que el predominio de los servicios en la economía nacional se ha ido imponiendo en forma histórica, sería difícil que esta tendencia cambie en la actualidad, no obstante, algunos especialistas señalan que tiene un tope, aunque no lo definen claramente; se refieren básicamente a la capacidad económica de las propias ciudades, y se refieren también a una situación social, en la medida que estas metrópolis se adaptan para la actividad de los negocios, dejando de lado cualquier otro aspecto urbano o poblacional, hoy día ésta es la tendencia mundial. El tope mismo en el terreno económico se discute; porque si bien encontramos en la teoría la tendencia a considerar, que independientemente del tamaño del mercado laboral se pueden dar los equilibrios necesarios o instrumentar las políticas públicas que puedan dar estos puntos de equilibrio, independientemente de esta consideración teórica y general; lo cierto es que los servicios no pueden crecer al infinito y deben guardar una cierta proporción con la producción manufacturera o industrial y la agropecuaria.

El límite es el económico, en la medida que la producción de valor se da en las actividades agropecuarias o manufactureras; y si estas no pueden generar los márgenes de ganancia que se necesitan para mantener el sector servicios. Aquí hay que señalar que la productividad de los procesos productivos y del trabajo en particular es lo que hace posible que exista un crecimiento del sector servicios y aún se mantenga la proporción entre los sectores y el intercambio entre ellos sea posible, aunque efectivamente este funcionamiento pueda llegar a tener un límite concreto, que esperemos no sea como en el esclavismo, es decir la subsistencia misma de la población. En este mismo plano de la productividad, lo que vemos con suma preocupación es la declinación de la productividad de los servicios. La palanca de la acumulación de la economía mundial de la década de los 90 para este período sin duda estuvo en el incremento incesante de la productividad del trabajo, y en mucho este reside en la industria, no tanto en los servicios.

Este mismo desarrollo de los servicios crea un tipo de empleo y un tipo de ciudad, moldeada en formas de consumo, de un tipo de cultura, de producción de conocimiento separada ya de forma irreversible de las sociedades agrarias; las metrópolis posindustriales, cada vez están más divorciadas de las sociedades rurales, pero comienza a darse marcadamente también en las ciudades industriales, como si pudieran existir áreas ajenas a estas formas básicas de producción y reproducción de la existencia misma de los sujetos sociales esenciales del sistema, que viven en las ciudades y del sistema capitalista, en esta ficción de una ciudad de servicios, nos

encontramos en el momento en que pueden existir como tales, ciudades culturales, como decíamos, de producción del conocimiento, de comercio, de tecnología, de software.

La metropolización de la Ciudad de México, se da como un proceso en que la urbanización se fue expandiendo hacia la periferia, como un crecimiento de la zona urbana, a medida que más municipios se fueron integrando a la zona de influencia económica de la ciudad, fueron dejando sus actividades agrícolas, para adaptarlas a las funciones con las que se fueron incorporando a la zona urbana: agroindustriales, manufactura ligera de multiplicidad de talleres, industria mediana y gran industria. Llega un momento en que particularmente la ciudad comienza a expulsar los procesos industriales quedándose con los servicios, creándose en la periferia las zonas industriales, junto con las zonas de abasto de productos agropecuarios necesarios para el sostenimiento de la ciudad, como hemos visto este es parte del contenido de la llamada reestructuración industrial.

La situación económica que se crea a partir del declive del modelo desarrollista y su sustitución por un modelo de economía abierta inmerso en la economía global. En una situación de estancamiento, como la que se ha vivido, prácticamente desde 1982 y en todo lo que va del siglo XXI, de la economía nacional, y donde la Ciudad de México ha sido el eje de esta economía, hacen que no sea posible que su condición cambie, sino más bien siga en el mejor de los casos la misma tendencia de estancamiento, de creación de nuevos empleos a cuentagotas y continúe atrayendo inversiones del sector servicios, especializando el mercado de la fuerza de trabajo que emplea, y claramente desviando el flujo migratorio que, como hemos apreciado, se orienta a buscar el empleo cruzando la frontera, porque finalmente el atractivo de los ingresos altos está allá y no en la Ciudad de México.

Esta situación de exclusión de la migración en el futuro inmediato se asocia a una fase que opera en forma natural y silenciosa de exclusión de los más pobres de la ciudad; la especialización de los mercados de trabajo conlleva esa otra condición, sólo se integran los que tienen esa formación, los estudios y el conocimiento, los que se han adaptado y pueden abordar ese nuevo conocimiento para seguir en la competencia, de otra manera no hay más que ser desplazado, ir a otro lugar donde no haya tales requerimientos.

A la Ciudad de México, le urge una reestructuración urbana, como ahora se ha comenzado a discutir, básicamente desde el bando del gobierno de Andrés Manuel López Obrador, que al restringir las áreas de crecimiento urbano, lo que intentó fue orientar el uso de la infraestructura en las delegaciones centrales saturando su crecimiento por un lado, pero generando un crecimiento vertical, y ya no horizontal, del propio espacio urbano. Esta tendencia tampoco es nueva pero también tiene sus límites, máxime que la concentración de habitantes por kilómetro cuadrado es realmente densa; como los propios desarrolladores señalan, esta tendencia no puede ser sostenida más que por un corto lapso a condición de que la propia calidad de vida decline.

En ese sentido la conclusión más general viene en el contexto de que lo que espera a la ciudad, en el mejor de los casos, es un lento crecimiento, tanto en lo poblacional como en el empleo de sus habitantes. Quizá valga el símil de ciudades al

noroeste del país, particularmente del Estado de Sonora, como Navojoa y Hermosillo, que se mantienen en su tamaño poblacional, su actividad económica y su nivel de vida, pese a que se encuentran en la ruta migratoria fronteriza, es poco probable que la emigración se asiente en ella; por lo general, el propio tipo de empleo especializado hace que muy pocos migrantes asienten su residencia y más bien sólo estén de paso para llegar a la frontera norte.

La aceptación del carácter intangible de parte de los servicios, sobre todo en los que su producción y consumo, no está separada como dos momentos en el tiempo, permite que ahora esté de actualidad hablar del trabajo inmaterial. A nuestro parecer como una distinción más virtual que real, para hablar de parte del trabajo informal.

La discusión del trabajo inmaterial, tiene más esa connotación del trabajador que regula su propio proceso de trabajo, que va de un trabajo totalmente subordinado hasta un trabajo que por su rol, principalmente en el terreno de los medios de comunicación social, se maneja como la encarnación de un poder social sobre un auditorio amplio o pequeño. A medida que es un segmento, o incluso una capa especializada del trabajo, en nuestro caso podemos tomarla como una parte del mercado laboral. Visto así es una particularidad, que difícilmente puede generalizarse hacia el conjunto del mercado laboral o del trabajo social, y sin embargo, sí vendría a caracterizar este momento de la sociedad global o posindustrial.

Habría que entender que en gran medida el trabajo precario lo es en función del propio proceso de trabajo, la desregulación del proceso laboral, va a la par de la búsqueda del plusvalor absoluto, o de formas y procesos desregulados, históricamente regiones como la franja fronteriza caracterizada por las maquiladoras son una evidente que ejemplifica esto, por ello los anglos se refieren a estas industrias como *talleres de sudor*, por el uso intensivo de fuerza de trabajo, que les caracteriza; aunque no hay que ignorar procesos de trabajo de la nueva biotecnología o la nanotecnología que están altamente tecnificados o con un uso escaso de trabajo vivo, orientado en lo general a la supervisión. En cierta medida nos conviene comenzar a aclararnos cómo es que un conjunto de actividades del trabajo social se realizan sin una reglamentación o sin la supervisión de formas de regulación social; esta ausencia de reglas o el vacío de ellas hace que el trabajo que requieren ciertas actividades económicas, no esté al amparo de formas de seguridad social, son por su forma trabajo precario, pero en su función son sin duda una expresión, lo mismo que la lenta especialización de los procesos de trabajo de la misma etapa posmoderna.

Dentro de la discusión de los últimos años sobre el sector servicios, no está por demás retomar, y darle incluso una mayor importancia a los problemas del mercado de trabajo, pues a fin de cuentas el desarrollo social de cualquier forma de sociedad depende del empleo, y si la consideración es que el empleo o la actividad económica gira sobre este tipo de trabajo, a la larga estaremos como sociedad viviendo de los márgenes de ganancia, que a final de cuentas las actividades primarias y la manufactura producen, lo que nos da una noción perfecta de la estructura injusta sobre la que se está edificando la sociedad. No es por nada, que junto a esta estructura dominada por los servicios, se encuentre una concentración tan alta del ingreso, o en otros términos que se tenga una distribución del ingreso y de la riqueza tan mala e inequitativa, porque se concentra en unas pocas manos.

Ahora bien, el reclamo de la OIT, respecto a su trabajo decente e indecente, no nos permite el análisis, no de las causas de que estos trabajadores informales que cada vez es más grande su peso en la economía, tengan una existencia real, en este tono gris en que se gusta pintar, de miseria, exclusión social o carencia de metas personales, sino parece más bien una condena moral en la que los empleadores no les dan seguridad social y por tanto incluso estos empleadores no contribuyen al fisco, ni están regulados, de ahí los intentos de tantos gobiernos para captar fiscalmente a los empleadores del trabajo informal o al propio trabajador informal independiente, que es tratado como evasor fiscal, pero si esto es así y ése es el estado que guarda, no se avanza en nada si esto únicamente es una denuncia que no tiene otra consecuencia más que señalar que está mal.

Lo que debiéramos de entender es que la OIT, con sus programas de protección a los trabajadores, el trabajo infantil, las mujeres, los trabajadores migratorios, etc., al incluirse en una campaña en contra del trabajo informal, desde esta posición del trabajo decente/indecete, se equivoca; porque no puede denunciar y dejar que las cosas sigan así, la falta de acciones de gobierno, o de influenciar con resultados las políticas públicas es algo que ha venido dejando de lado. A final de cuentas si partiera de otro punto de origen, se explicaría porque la miseria, se asocia en forma natural al sistema capitalista, el que sea una situación indeseable, no explica que su naturaleza le es propia al capital, como un sistema de explotación.

En el caso que nos ocupa el trabajo indecente que alude OIT, es propio del capital; Engels, en *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, lo describe para el inicio del capitalismo, pero esto se ha dado a lo largo de la historia del sistema; podríamos decir, es connatural a éste, pero el hecho de que el trabajo informal se vuelva dominante en esta etapa del desarrollo del sistema, con esta productividad que se maneja en la manufactura, eso es una preocupación a la cual, por cierto más allá de las condenas morales, se le debe aplicar un análisis teórico adecuado, porque a la larga puede cambiar la propia naturaleza del sistema.

La otra punta del problema, si es que podemos considerarlo de esta forma, está en la naturaleza de los servicios, que por su forma son consumidos en el momento en que se producen, y como un sector de trabajadores, principalmente de medios de comunicación, pero también del medio artístico, y otras profesiones; están cambiando el contenido de los procesos de trabajo, parece que se autodeterminan y juegan un rol, aunque sea de peones, no sólo en el mundo del trabajo, al hacer un nuevo nicho de la división del trabajo, sino en las estructuras del ejercicio social del poder, y son una forma diferente de los procesos de trabajo, al unir en un solo acto la producción y el consumo, al ser directamente parte del proceso de valorización del capital.

Habría más temas que atraen nuestra atención, sobre todo este límite económico entre los servicios y los otros sectores, pero también es cierto que se necesita otro instrumental y otra metodología para abordarlos y arribar a conclusiones más concretas y trascendentales, por cierto, a mi entender estas serían las conclusiones que por ahora puedo apuntar.

BIBLIOGRAFÍA

Bolos, Silvia.

- *Actores Sociales y demandas urbanas*, México, Universidad Iberoamericana, Plaza y Valdés, 1995.

- *La constitución de actores sociales y la política*, México, Universidad Iberoamericana, Plaza y Valdés, 1999.

Castells, Manuel.

- *Problemas de investigación en sociología urbana*, México, Editorial siglo XXI, 1971.

—, *La cuestión urbana*, México, Siglo XXI, 1974.

Coulomb Rene, Emilio Duhau.

Dinámica urbana y procesos socio políticos. Lecturas de actualización sobre la Ciudad de México, México, UAM-Azcapotzalco, Centro de la vivienda y estudios urbanos, 1993.

De la Garza Enrique, Salas Carlos.

La situación del trabajo en México, 2003, México, Plaza y Valdés, 2003.

Davis Diane E.

El leviatán urbano, la ciudad de México en el siglo XX, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.

Dudley Dillard.

La teoría económica de John Maynard Keynes, Madrid, Aguilar, 1952.

Dureau Françoise, Veronique Dupont y otros.

Metrópolis en movimiento: una comparación internacional, Bogotá, Colombia, Alfa-omega, 2002.

Dussel Peters Enrique, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán.

Pensar globalmente y actuar regionalmente; hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI, México, UNAM- JUS-Fundación Friedrich Ebert, 1997.

Engels, Federico.

La situación de la clase obrera en Inglaterra, México, Ediciones de Cultura Popular, 1977.

Fazio, Ariel.

El trabajo inmaterial como problema de la filosofía política, Buenos Aires, Argentina, e-book del autor, 2006.

Fuentes Morua Jorge.

Marx-Engels, Crítica al despotismo urbano: 1839-1846, México, UAM-Iztapalapa, División de ciencias sociales y humanidades, 1991.

—, *Política y región en Gramsci, 1911-1926*, México, UAM-Iztapalapa, 1988.

Garza Gustavo.

Cincuenta años de investigación urbana y regional en México, 1941-1991, México, El Colegio de México, Centro de estudios demográficos y de desarrollo urbano, 1999.

Keynes Maynard, John.

Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero, México, FCE, México, 1976.

Lazzarato Mauricio, Antonio Negri.

Trabajo inmaterial. Formas de vida y producción de subjetividad, Río de Janeiro, Brasil, DP&A, 2001.

Lezama José Luís

El medio ambiente hoy, México, El Colegio de México, Centro de estudios demográficos y de desarrollo urbano, 2001.

López Méndez Graciela, Ana Rosa Moreno Pérez.

Globalidad y región, México, Universidad de Guadalajara, Juan Pablos, 2000.

Maihold, Gunther.

Las modernidades de México, espacios, procesos, trayectorias, México, Porrúa, 2004.

Marx, Carlos.

- *Trabajo productivo y trabajo improductivo*, México, Roca, 1976.

- *El capital. Crítica de la Economía Política, Libro Primero*, México, Siglo XXI, 1979.

—, *El Capital, Libro I, Capítulo VI (Inédito)*, México, Siglo XXI, 1971.

Nava Patricio, Marc Zimmerman

Las Ciudades Latinoamericanas en el nuevo desorden mundial, México, Siglo XXI, 2004.

Negri, Antonio.

Más allá de Marx, Madrid, España, Akal.

CONAPO

Proyecciones de la Población de México, 2000-2050, México, CONAPO, 1er. Edición Diciembre de 2002.

GDF

Programa General de Desarrollo Urbano del D. F., México, Gaceta Oficial del Distrito Federal, núm. 103-bis, 31 de diciembre del 2003.

INEGI

Perspectiva estadística: Distrito Federal, México, INEGI, marzo del 2007.

Riojas Rodríguez, Javier.

Problemas ambientales, análisis y valoración, México, Universidad Iberoamericana, 1999.

Roux Ramírez, Rhina,

El príncipe Mexicano, México, Tesis Doctorado, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, 2003.

Singer Paul.

- *Economía política de la urbanización*, México, Siglo XXI, 1975.

—, *Economía del Trabajo*, México, Siglo XXI, 1980.

Smith, Adam.

La Riqueza de las Naciones. II Volúmenes, México, Cultura, ciencia y tecnología al alcance de todos, 1976.

Sotelo Adrián.

La reestructuración del mundo del trabajo. Sobreexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo, México, UOM, 2003.

Wallerstein Immanuel.

Análisis de sistemas mundo, una introducción, México, Siglo XXI.

Revistas, artículos y digestos.

Aguilar, Adrian Guillermo.

Dinámica metropolitana y tercerización del empleo en México, 1970-1990, México, Instituto de Geografía de la UNAM, 1996.

Andrade Robles Agustín, Manuel Coello Castillo y otros.

Selección de lecturas de investigación y análisis económico, tercer semestre, sector servicios y servicios financieros, México, Facultad de Economía-UNAM, 2005.

Ángeles Cruz, Hugo.

La estructura ocupacional y el empleo en el subsistema de ciudades del centro de México a fines del siglo XX, Oaxtepec, México, Ponencia del V Congreso Nacional AMET 2006.

Asuad Sanén, Normand Eduardo.

La Ciudad de México y el Desarrollo Económico Regional: Funciones Económicas y perspectivas en los inicios del Siglo XXI, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 2001.

Ávila Romo Edith.

"La economía informal: ¿Sólo un problema fiscal?", México, *Revista bien común y gobierno*, S/N, diciembre de 1996.

Cid, Miguel.

Empleo y trabajo decente: prioridad para Latinoamérica y México, México, Director de la Oficina de la OIT para México y Cuba, Ponencia al V Foro Internacional Laboral CONCAMIN/COPARMEX, México, 2006.

Gajhardi de Pujatt, Regina M. A.

"Evolución de la situación económica y laboral en México durante el período 1990-2006. Resultados preliminares", México, OIT Oficina para Cuba y México, *Documento de Trabajo*, diciembre de 2006.

Gallart, María Antonia.

"Habilidades y competencias para el sector informal en América Latina: una revisión de la literatura sobre programas y metodologías de formación". Montevideo, Uruguay, *Boletín CINTEFOR*, núm. 155, 2000.

Ferry, Rogers.

"El Trabajo decente como una meta para la economía global", Montevideo, Uruguay, *Boletín CINTEFOR*, núm. 153, 2002.

Guaipatín, Carlos.

"Observatorio MIPyME; compilación estadística por países de la región. Informe de trabajo", Washington, D. C., BID, abril de 2003.

Huesca Reynoso, Luis.

La distribución salarial formal-informal en México 1990-2002, Oaxtepec, México, Ponencia del V Congreso Nacional AMET 2006.

Jimenez Rugeiro, Alejandra.

"Envejecimiento trabajo informal y programas de apoyo temporal para el empleo. El caso Tlaxcala", México, UAT, *Reporte* 2003.

Moncayo Jaimes, Edgar.

"Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización", Santiago de Chile, ILPES-CEPAL, *Serie gestión Pública*, núm. 27.

Morales Gil de la Torre, Héctor.

"Calidad de vida en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México", México, *Revista Problemas ambientales, análisis y valoración*, núm. 23, Universidad Iberoamericana.

Negrete Salas, María Eugenia.

"El envejecimiento poblacional en la Ciudad de México: Evolución y pautas de distribución espacial entre 1970 y 2000", México, UAEM, *Revista Papeles de Población*, núm. 37, julio-septiembre de 2003.

Parra Bernal, León Darío.

Heterogeneidad en el sector informal: la Ciudad de México en 1994 y 2003, Oaxtepec, México, Ponencia del V Congreso Nacional AMET, 2006.

Pradilla Cobos, Emilio.

"Fragmentación y exclusión en la megalópolis mexicana", México, *Revista nueva sociedad*, núm. 156, julio-agosto de 1988.

—, "Economía y democracia en la Ciudad de México", México, *Revista Memoria*, núm. 127.

Salgado Gasca Víctor, Jorge Bustamante Torres y Mauricio Varela Orozco.

El valor de los intangibles en México, México, UAM-Atzacapotzalco Departamento de Economía, noviembre de 2006.

Tamayo Flores, Rafael.

Las políticas de desarrollo industrial regional y sus nexos teóricos: desconcentración, laissez-faire e iniciativas locales en México, México, CIDE, 2000.

Tamayo Sergio, Kathrin Wildner.

"Lugares de globalización: Una comprensión arquitectónica de la ciudad de México. México, *Revista Memoria*, núm. 156, febrero de 2002.