

II. EL SECTOR SERVICIOS EN LA TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DE MÉXICO, 1900-2003

*Etelberto Ortiz Cruz**

En la literatura sobre desarrollo económico latinoamericano en los setenta solía considerarse la rápida expansión del sector servicios como una cuestión patológica resultante del insuficiente crecimiento industrial. La visión general concebía como un paradigma ideal la transformación de una sociedad precapitalista, mayormente agraria y rural, a otra manufacturera y urbana. En ese contexto, la presencia de un amplio sector terciario en las ciudades no se ajustaba a la teoría, por lo que se le denominó "terciarización temprana" o "sobreterciarización", sin aclarar adecuadamente por qué constituye una situación de atrofia. Sin embargo, lo cierto es que en sociedades como la mexicana de finales del siglo XIX, la participación del sector servicios era tan amplia como la manufacturera. En realidad, fue durante el despegue modernizador de la etapa posrevolucionaria de los años treinta cuando se inició un crecimiento acelerado de la Población Económicamente Activa (PEA) del sector servicios, con su consiguiente reducción en el primario (cuadro II.1).

La gran expansión del sector terciario podría considerarse anómala desde la perspectiva de Lewis (1954), por ejemplo, que en su modelo de desarrollo económico no considera a los servicios parte esencial del proceso de cambio hacia una sociedad moderna capitalista. Por tanto, parece que la conceptualización de las teorías del desarrollo es insuficiente para estudiar la creciente importancia del sector servicios.

* Profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.

Cuadro II.1
México: población económicamente activa por grandes sectores
(porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Primario</i>	<i>Secundario</i>	<i>Terciario</i>	<i>No especificado</i>
1895	62.50	14.55	16.23	6.72
1900	61.93	15.66	16.33	6.07
1910	67.15	15.05	16.57	1.23
1921	71.43	11.49	9.30	7.78
1930	70.20	14.39	11.36	4.05
1940	65.39	12.73	19.07	2.79
1950	58.32	15.95	21.45	4.29
1960	54.21	18.95	26.12	0.72
1970	39.39	22.95	31.88	5.77
1979 ^a	28.90	27.50	43.10	0.50
1990	22.65	27.79	46.13	3.43
2000	16.25	27.39	56.35	0.41

^a 1979 de la Secretaría de Programación y Presupuesto (1980: 38-206). Se utilizó la información para este año de la Encuesta Continua de Empleo, puesto que el censo de 1980 tiene una población activa no especificada de 29.9%, lo que lo impide su comparación con la serie de la PEA de todos los otros censos.

Fuente: Censos de Población, 1895 a 2000.

¿Qué modelo teórico es adecuado para analizar al sector servicios? ¿El que se aplicó a los países desarrollados? O podríamos tener un esquema menos normativo y más analítico sobre el proceso que se viene observando en países como México y, en general, en los de América Latina.

Se discuten a continuación dos hipótesis para analizar la transformación del sector servicios desde una perspectiva de su evolución real a partir de las políticas de cambio estructural que se gestaron desde principios de los ochenta.

CAMBIO ESTRUCTURAL DEL SECTOR SERVICIOS

Podríamos iniciar esta reflexión observando que la estructura agregada del producto interno bruto (PIB) del sector servicios es

razonablemente congruente con el peso relativo de la ocupación, pues la reducción del PIB primario ocurre al igual que con la PEA (cuadros II.1 y II.2). El crecimiento del sector manufacturero sucede también junto con una creciente absorción de fuerza de trabajo, al menos hasta 1980. La expansión del sector servicios en términos del producto ocurrió a la par que su fuerza de trabajo hasta los años ochenta. A partir de 1990 se observa que el producto crece menos que la fuerza de trabajo. Una situación así sería indicativa de una importante caída de la productividad, debida principalmente a la expansión de sectores terciarios informales y la dificultad de registro de sus actividades.

Otro comportamiento de la mayor importancia es que la brecha entre el sector manufacturero y el de servicios se amplía a partir de los años setenta, particularmente en lo que respecta a su población, además de ocurrir cambios fundamentales en la estructura del sector terciario.

Cuadro II.2
México: estructura del producto interno bruto, 1895-2003
(porcentajes)^a

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

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

Fuente: elaboración propia con base en las Cuentas Nacionales Históricas, Banco de México; Cuentas Nacionales de 1950 a 1967, Banco de México; Cuentas Nacionales, INEGI, 1970 a 2003.

Consideraremos dos trayectorias. La primera se inicia con la brecha anteriormente mencionada y que estaría inserta en la expansión que ocurre desde los años cuarenta, durante el largo periodo de crecimiento del sector manufacturero. La segunda, que se genera con el agudo proceso de cambio estructural que se disparó con las reformas institucionales y cambios en la política económica a partir de principios de los ochenta. La primera fase está dominada por la culminación del proceso expansivo de acuerdo con el modelo de crecimiento de sustitución de importaciones y la segunda por las reformas estructurales. Para determinar las implicaciones de cada periodo para explicar la dinámica terciaria, veremos las características sobresalientes de cada uno.

En la primera fase ocurre un crecimiento extensivo donde la industrialización marcha a la par del proceso de urbanización y expansión de un sector servicios ligado a la infraestructura pública, como el sector educativo, de salud, de la administración gubernamental, pero también del sector comercio, comunicaciones y transportes, así como otros servicios diversos.

En la segunda nos enfrentamos a un reordenamiento general de la actividad económica marcado por la nueva inserción productiva de un conjunto de industrias líderes con una elevada tasa de crecimiento de sus exportaciones y del producto. Paralelamente ocurre un redimensionamiento del aparato del Estado. Un elemento esencial de esta nueva fase es la aparición de muy importantes núcleos de actividad marginal, de trabajadores desplazados que cotidianamente buscan afanosamente el sustento en una abigarrada trama de actividades de sobrevivencia, las más de ellas registradas en el sector comercio y en el de servicios.

Una imagen clara de las dos trayectorias puede observarse en los cambios en las tasas de crecimiento del PIB. En el cuadro II.3 se presentan las tasas promedio de crecimiento para periodos seleccionados en los que es evidente el impulso continuado de crecimiento de 1921 hasta 1982; la crisis entre 1983 y 1987, que bien podríamos observar como una transición; y el comportamiento que presenta el nuevo modelo de crecimiento regido por la nueva inserción comercial externa.

En general, destaca que a partir de 1970 el sector terciario tiende a crecer más rápidamente que el resto de la economía, pues

con antelación lo hacía el sector secundario (cuadro II.3). En adelante lo hará más rápido que el secundario, o cuando menos al mismo ritmo. Un análisis simple de las series podría entonces apuntar a que el sector servicios ha contribuido de manera significativa al crecimiento agregado de la economía, lo cual está sujeto a la visión teórica que se adopte. Son aquellas que producen plusvalía en los sectores de comunicaciones y transporte, hotelería, restaurantes y muchas formas de actividad terciaria. Los sectores que aparecen como distribuidores de la riqueza producida, en uno u otro enfoque, son el comercio y los sectores rentistas financieros e inmobiliarios.

Una visión más comprensiva del desempeño sectorial se obtiene al comparar el crecimiento de la productividad del trabajo, que tiene un papel crucial como determinante del comportamiento básico de un sector, o incluso de una empresa, por sus implicaciones en la rentabilidad y asignación de la inversión. Muestra el grado del éxito empresarial en su gestión de los recursos de que dispone y, por ello, de su calidad gerencial y posicionamiento en el proceso competitivo. Se operará con una definición simple, pero en general aceptable, de productividad como la diferencia entre las tasas de crecimiento del producto menos la tasa de crecimiento de la ocupación.

En el cuadro II.4 se observan tres comportamientos del crecimiento de la productividad del trabajo. En primer lugar, destaca su reducido aumento con el modelo neoliberal en el periodo 1988-

Cuadro II.3
México: tasas de crecimiento del PIB sectorial, 1895-2003

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Primario</i>	<i>Secundario</i>	<i>Terciario</i>
1895-1910	4.04	3.20	5.50	4.18
1921-1950	4.75	5.13	6.31	5.28
1950-1970	6.44	4.41	8.18	6.38
1970-1982	6.60	3.32	6.35	7.50
1983-1987	-0.07	1.35	-0.64	-0.03
1988-2003	3.07	1.97	3.34	3.35

Fuente: elaboración propia con base en las Cuentas Nacionales Históricas, Banco de México, 1895 a 1970; Sistema de Cuentas Nacionales, 1970 a 2003, INEGI.

Cuadro II.4

México: tasas de crecimiento de la productividad del trabajo, 1950-2003

Sectores	1950-1967	1970-1982	1983-1987	1988-2003
Total economía	2.11	2.28	0.08	1.27
Sector primario	2.12	1.47	0.55	1.85
Sector industrial	2.09	2.90	1.10	2.62
Industrias líderes	3.50	2.92	1.80	2.06
Industrias no líderes	1.90	2.18	1.60	3.60
Sector terciario	2.11	1.97	-0.22	0.84

Fuente: elaboración propia a partir del Sistema de Cuentas Nacionales, 1970 a 2003. INEGI y Cuentas Nacionales de 1950 a 1967, El Banco de México.

2003, característica esencial para entender la actual situación de la economía mexicana. Probablemente uno de los argumentos y criterios básicos para imponer el nuevo modelo de desarrollo fue el haber mostrado el estancamiento del crecimiento de la productividad en los últimos años del viejo modelo, es decir, entre 1983-1987, y la presunción de que la inserción de México en la economía mundial habría de promover un rápido crecimiento de la productividad del trabajo. Esto no ha ocurrido y es una señal de la mayor importancia respecto a las limitaciones del esquema neoliberal.

Sobresale, en segundo lugar, el crecimiento de la productividad de las industrias líderes desde su inserción en la economía mexicana en los años sesenta. Son ramas como la automotriz, la cervecera, la del vidrio y otras que desde entonces muestran un gran dinamismo y un considerable crecimiento de la productividad laboral. Su comportamiento según el nuevo modelo es complejo y fluctúa dentro del periodo considerado. Por ejemplo, el desempeño de la productividad entre 1988 y 1994 de los sectores líderes exportadores duplica el de los orientados al mercado interno, promoviendo una significativa reasignación de las inversiones. Al agotarse el impulso del reajuste, después de la crisis de 1995, el desempeño productivo nuevamente se iguala entre los dos sectores industriales.

El bajo nivel de crecimiento de los sectores industriales y de la productividad del trabajo obliga a cuestionar el alcance del cambio

estructural realizado, ya que se pretendía crear un poderoso motor de arrastre para toda la economía. Esto simplemente no ha ocurrido y explica por qué se ha tenido que orientar la mano de obra fuera de las actividades económicas formales. Uno de los determinantes de esta situación es la forma en que se ha segmentado el sector productivo, conformado por las empresas insertas en el sector exportador exitoso y aquellas marginadas del sector internacional. Esto se refleja en buena medida en el papel protagónico de la actividad maquiladora, que ha sido una de las principales proveedoras de empleo formal en la economía. Este modelo de integración ha resultado el peor imaginable por haber roto los eslabonamientos productivos, por lo que el efecto del arrastre maquilador sobre el resto de la economía realmente resulta marginal.¹ El comportamiento después de la crisis de 1995 es interesante, pues muestra que los indicadores de productividad de los sectores industriales no líderes, que principalmente se orientan al mercado interno, siguen a la zaga de aquellos vinculados al mercado externo.

El sector de servicios, en tercer lugar, observa un menor desempeño productivo después de la crisis, rezagado incluso del sector primario. Esto nos hace cuestionar la naturaleza del proceso de ajuste que se ha generado en este sector, ya que en su interior encontramos ramas de un gran dinamismo en volumen de ventas y en productividad, como las comunicaciones y las financieras, otras de muy buen desempeño, como los de hoteles y restaurantes, frente a sectores que en términos de productividad muestran nulos avances. Es en estos sectores donde encontramos los reductos en que se han ubicado el trabajo precario, la marginalidad, las ocupaciones parciales con muy bajo ingreso o incluso sin remuneración.

En general, no se puede interpretar el comportamiento del sector servicios como ajeno a los problemas del sector industrial, siendo su carácter polarizado el común denominador de ambos. Esta condición ha llegado al extremo de crear una especie de nueva dualidad estructural entre los sectores de actividad que aparecen como líderes exportadores frente a los que se orientan al mercado interno, siendo el sector servicios uno de éstos últimos. La dispa-

¹ Algunos indicadores del comportamiento de los eslabonamientos intersectoriales se presentan en Ortiz, 2004.

ridad que se observa entre el crecimiento del empleo y el del valor agregado muestra una de las facetas del nuevo modelo en su conjunto, esto es, la expansión de la marginalidad, la ocupación precaria o los empleos de baja calidad (García y Velásquez, 2003).

DESINDUSTRIALIZACIÓN O NUEVO MODELO DE DISTRIBUCIÓN DEL TRABAJO

Se intenta explicar los cambios observados en la estructura económica a favor del sector terciario con la hipótesis de la desindustrialización prematura y la terciarización temprana establecida al observar la reducción relativa del empleo industrial y el correlativo aumento del empleo en el sector terciario. Este planteamiento se aplica incluso en las economías desarrolladas, en las que también ocurre un firme proceso de pérdida de puestos de trabajo industriales, incluso en números absolutos, asociados en parte al proceso de relocalización de trabajo manufacturero hacia países de menores salarios.

En México no es posible argumentar lo anterior desde la perspectiva del *outsourcing* (contratación de producción manufacturera externa a la empresa), ya que en sentido estricto el proceso de la economía mexicana parece operar a la inversa, esto es, tratando de capturar las oportunidades para entrar en ciertos segmentos del proceso productivo desde el lado de los países subdesarrollados. Sin embargo, el resultado podría parecerse al de los países avanzados al observar que, efectivamente, el peso relativo del empleo manufacturero se viene reduciendo desde principios de los años setenta, cuando representaba 14.2% de la ocupación total. Éste ha seguido un lento pero consistente proceso de reducción desde entonces, hasta alcanzar 13.4 % en 2000 y 11.9% en 2003. Este cambio resulta de un proceso combinado en el que los sectores líderes exportadores han aumentado su participación, de 6.7% a principios de los años setenta, a 7.4% entre 1988 y 2003. La reducción en la ocupación industrial se encuentra, entonces, en los sectores tradicionales con menor inserción en el mercado externo. Adicionalmente, el empleo secundario se ha mantenido gracias a la expansión del sector de la construcción. Es preciso entender este proceso

desde la perspectiva del planteamiento de los promotores del cambio estructural, pues siempre fue claro que habría sectores perdedores y ganadores. La presunción era que la dinámica de los ganadores podría llenar el hueco de ocupación que dejaban los perdedores, cosa que sencillamente no ha ocurrido, y se ha producido la marginación de crecientes estratos de población.

Deberíamos entonces preguntarnos por qué razón el sector servicios aparece como el que más crece durante el ajuste estructural de la economía. Esto no se puede explicar a partir de las hipótesis de la desindustrialización, puesto que en los países avanzados la expansión de los servicios ocurre con formas de ocupación de alta productividad vinculadas a la integración de ciencia y tecnología en el proceso productivo, mientras que en México depende de trabajos marginales, precarios o de baja calidad ocupacional.

Los empleos asociados a la gestión, al desarrollo de tecnologías y productos, a la dirección corporativa transnacional, entre los principales, se relocalizan en empresas que no son industriales, sino de servicios. Al efecto Rowthorn (2001) propone una forma alternativa de debatir la cuestión. Considera que la globalización ha inducido una serie de comportamientos que se pueden observar alrededor de cuatro procesos de la mayor relevancia, que son:

- La nueva dinámica de producción y comercio industrial se explica desde la noción de la "sociedad del conocimiento" es decir, marcada por la capacidad de introducir innovación tecnológica y mantener una brecha competitiva con base en la introducción de ventajas comerciales fundadas en el conocimiento.
- Hay un acelerado proceso de reorganización de la producción en el ámbito internacional, dirigiendo una parte importante de la actividad productiva hacia países de menores salarios, reteniendo los puestos de trabajo de mayor aporte en valor agregado en los países industrializados.
- Las empresas impulsan una serie de nuevas estrategias corporativas para mantener su posición en el mercado, conducentes a una división y fragmentación de los núcleos de actividad en numerosas empresas que operan eslabonadas por medio de la red corporativa.

- Los procesos de trabajo se articulan en el seno de las empresas y por medio de la corporación.

Esto conduce a que la vieja clasificación de las ocupaciones agrupadas en torno a la denominación de "sector servicios" o "sector terciario", ya no sea adecuada, pues actualmente en su interior existe un sinnúmero de empresas que están haciendo más o menos lo mismo que antes hacían dentro de la firma manufacturera. Lo que ocurre entonces, en parte, es una reclasificación de actividades y no un cambio en la dimensión de las actividades antes denominadas de servicios. Para desarrollar esta hipótesis Rowthorn nos propone la categoría analítica de "servicios relacionados con la producción" (*goods related services*).

Este concepto pretende reclasificar al sector servicios diferenciando a sus ramas tradicionales, tales como el comercio y las finanzas, de todas aquellas actividades nuevas que se han desprendido del interior de corporativos industriales. Son actividades como los despachos de contabilidad, de asesoría jurídica, de mercadotecnia, la distribución y el transporte de mercancías, la supervisión e investigación tecnológica, etc. También pueden caer actividades relacionadas con la capacitación técnica de los trabajadores y los servicios financieros. Asimismo, se pueden incorporar la educación pública y la tecnológica relacionada con el proceso productivo.

Como se ve, la visión de Rowthorn considera actividades que en algún momento fueron parte de los equipos de confianza en una empresa, o bien, del entramado administrativo permanente. Lo interesante de la aproximación que nos ofrece es que resulta factible sujetarla a una evaluación empírica. Rowthorn, con base en el trabajo de Blades (1987), encuentra cambios significativos en la relación del sector servicios con el manufacturero en los países miembros de la OCDE entre 1970 y 1990.

La síntesis de la proposición de Rowthorn es que bajo la forma de agregación convencional se observaría una reducción de 51 a 37% de la actividad industrial, pero al reasignar las ramas encuentra que ésta no es tan importante, puesto que disminuye de 76 a 69% (cuadro II.5).

Considero entonces oportuno reevaluar la experiencia mexicana desde dos perspectivas que pueden ser complementarias. Con-

Cuadro II.5
Países de la OCDE: participación en el valor del PIB, 1970 y 1990
(porcentajes)

	1970	1990
<i>Producción de bienes</i>	51.0	37.0
<i>Servicios relacionados con bienes</i>	25.0	32.0
Directamente ligados a la producción de bienes		
<i>a) servicios de mercado</i>	17.0	21.0
<i>b) servicios no de mercado</i>	3.0	4.0
Otros servicios relacionados con la producción de bienes		
<i>c) servicios de mercado</i>	2.0	3.0
<i>d) servicios no de mercado</i>	3.0	4.0
<i>Total de bienes y servicios relacionados con el mercado</i>	76.0	69.0
Servicios comunes	24.0	31.0
<i>Gran total</i>	100.0	100.0

Fuente: Rowthorn, 2001: 130, a partir de Blades (1987).

trastar la clasificación entre actividades productivas e improductivas de la visión marxista ortodoxa (Shaikh y Tonak, 1994, por ejemplo) con la propuesta de Rowthorn. La idea es poder discernir hasta qué punto el comportamiento del sector servicios puede analizarse a partir de la noción de una reasignación del trabajo hacia actividades improductivas, consumidoras del excedente producido, *versus* la hipótesis de que se trata simplemente de un problema de reclasificación de las actividades económicas.

En la siguiente sección se hace un ejercicio de reclasificación de las ramas del sector servicios para la economía mexicana siguiendo los dos enfoques anteriores, con el fin de aportar nuevos elementos de juicio a la discusión de la cuestión del cambio estructural que ha experimentado.

LA NUEVA ESTRUCTURA DEL SECTOR SERVICIOS
EN LA ECONOMÍA MEXICANA

El sector servicios se forma con las ramas 62 a 72 de la clasificación de las Cuentas Nacionales. Siguiendo los criterios de Shaikh y Tonak (1994), se consideran ramas productivas aquellas que se organizan para la producción de plusvalía y ganancias: hoteles, restaurantes, transporte, comunicaciones y entretenimiento. Como corolario, serían improductivas las siguientes actividades que, se asume, consumen el excedente producido en las ramas anteriores: comercio, finanzas, inmobiliario y de servicios profesionales.

Sin embargo, hay sectores con un fuerte componente no productivo, como la educación y la salud, en los que existe una significativa presencia del Estado y una considerable y creciente participación de actividades privadas con fines de lucro. Asimismo, en la rama 72 de otros servicios se encuentran muchas formas de actividad de pequeños productores que no se clasificarían como productivas, pero otras sí. En estos tres casos —educación, servicios de salud y otros servicios— se ha adoptado un criterio convencional, en buena medida arbitrario, pero que procura no sesgar los resultados, que consiste en considerar que la mitad del valor de la producción de esos sectores es productiva y la otra mitad, improductiva.

En contra de las versiones comunes de este enfoque de la teoría del valor, al parecer el crecimiento del sector terciario improductivo no ha sido excesivo, como se muestra en el cuadro II.6, en el que pasan de 28.6% en 1970 a 33.1% en 2003. Es importante acotar que en este aumento el sector financiero gana un espacio muy significativo al elevar su participación en el PIB de 2 a 6% entre 1970 y 2000. Si se compara la trayectoria considerando 1970 igual a 100, el sector terciario alcanza 122 y los sectores improductivos 116 en 2003. Esto equivale a un crecimiento de casi 50% mayor en el conjunto de los servicios superiores al de los sectores improductivos. Esto evidencia que en la expansión de dicho sector parecen estar prevaleciendo los sectores productivos, pero queda por considerar la propuesta de Rowthorn.

Su criterio esencial es clasificar los servicios a partir de su relación con el proceso productivo industrial, suponiendo la existen-

Cuadro II.6
México: cambios en la estructura de la ocupación, según sectores productivos e improductivos (porcentajes)

<i>Periodo</i>	<i>Manufacturero</i>		<i>Primario</i>	<i>Terciario</i>	
	<i>Industrial</i>	<i>Construcción</i>		<i>Total</i>	<i>Improductivos</i>
1970	14.22	6.51	35.86	42.17	28.64
1970-1978	13.77	8.18	31.51	45.30	30.25
1982-1988	12.15	9.15	29.18	48.35	33.18
1988-2003	12.65	10.79	22.04	48.27	31.09
2000	13.66	12.36	19.64	49.01	31.29
2002	12.12	11.97	19.91	50.90	32.58
2003	11.52	12.35	20.33	51.52	33.09

Fuente: elaboración propia con base en el Sistema de Cuentas Nacionales, 1970 a 2003, INEGI.

cia de una interdependencia específica de ambos. De acuerdo con su clasificación para la economía norteamericana, los servicios vinculados con la producción comprenderían alrededor de la mitad del comercio, las finanzas, transportes y comunicaciones, servicios profesionales y educativos, mientras al sector inmobiliario se le asignó una tercera parte. Se calculó la participación en el PIB de los anteriores sectores siguiendo estos criterios, cuyos resultados se presentan en el cuadro II.7.

Si se hace el cálculo con base en la fuerza de trabajo, los resultados son un tanto diferentes, pero ilustran una situación interesante (cuadro II.8). En primer lugar, las actividades de servicios relacionados con la producción representan casi el doble según PIB que con ocupación, lo cual significa que tienen niveles de productividad del trabajo sustancialmente más altos que los del resto del sector servicios. Sin embargo, nuevamente tomando el coeficiente de 1970 igual a 100, dichas actividades en valor agregado alcanzan un índice de 156, y en términos de ocupación de 280; lo que significa que aun cuando son actividades con mayores niveles de productividad, tienden a disminuirlos, en contraste con lo que se registra en el sector servicios en su conjunto, que parece haber conservado su nivel relativo.

Cuadro II.7
México: servicios productivos e improductivos y relacionados
con la producción industrial, 1970-2003^a
(porcentajes del PIB)

Año	Total servicios	Productivos	Improductivos	<i>Relacionados con la producción</i>
1970	53.6	13.6	40.0	22.3
1970-1982	55.2	14.5	40.7	24.0
1983-1987	59.4	14.0	45.4	27.2
1988	65.2	20.1	45.9	30.5
1988-1994	66.1	20.2	46.3	30.6
1995-2002	65.8	20.5	45.3	32.5
1988-2003	65.5	20.0	45.5	31.7
2003	67.6	20.9	46.6	34.8

^a Se sigue la clasificación de Rowthorn, 2001: 130; Blades, 1987: 164.

Fuente: elaboración propia a partir del Sistema de Cuentas Nacionales, 1970 a 2003, INEGI.

Cuadro II.8
México: servicios productivos e improductivos y relacionados con la
producción industrial, 1970-2003^a
(% respecto a la ocupación)

Año	Total servicios	Productivos	Improductivos	<i>Relacionados con la producción</i>
1970	42.17	13.53	26.64	6.94
1970-1982	45.30	15.05	30.25	8.03
1983-1987	48.35	15.17	33.18	9.06
1988	46.35	16.54	29.81	17.52
1988-1994	47.77	17.53	30.24	27.92
1995-2002	49.97	18.22	31.75	18.88
1988-2003	49.00	17.91	31.09	18.46
2003	51.52	18.43	33.09	19.43

^a Se sigue la clasificación de Rowthorn, 2003: 130; Blades, 1987: 164.

Fuente: elaboración propia a partir del Sistema de Cuentas Nacionales, 1970 a 2003, INEGI.

Con objeto de precisar la presumible ambigüedad que pudiera hallarse en esta estimación, se ha elaborado una segunda prueba con base en una adecuación de los criterios de Rowthorn, con una clasificación que consideramos más adecuada para la economía mexicana.

Una parte de la dificultad la encontramos al introducir el sector de educación: es probable que en México su componente de educación en apoyo a la producción sea mucho menor. Asimismo, el sector comercio puede no guardar una relación tan estrecha con las empresas productoras, por lo que resulta excesivo incorporarlo como un desprendimiento de los sectores productivos. Por el contrario, el sector de transportes bien puede tener un carácter mucho más claramente relacionado con la producción fabril. En consecuencia, se hizo otra agregación incorporando el total del sector de transportes y comunicaciones, un tercio del sector inmobiliario y la mitad de servicios profesionales y otros servicios (cuadros II.9 y II.10).

Para facilitar el contraste en la dinámica observada, se convierten las tasas de participación del PIB y la ocupación en índices de 1970 igual a 100. Esta segunda estimación muestra cifras de ocu-

Cuadro II.9
México: estimaciones del peso relativo de las actividades de servicios relacionados con la producción

<i>Periodo</i>	<i>Estimación con base en los criterios de Rowthorn</i>		<i>Estimación según adecuación de los criterios de Rowthorn</i>	
	<i>(%) al PIB</i>	<i>(%) Pob. ocupada</i>	<i>(%) al PIB</i>	<i>(%) Pob. ocupada</i>
1970	22.35	6.94	12.96	6.61
1970-1982	24.04	8.03	13.75	7.61
1983-1987	27.21	9.06	14.73	8.48
1988	30.55	17.52	19.76	15.53
1988-1994	30.68	27.92	19.93	15.73
1995-2002	32.54	18.88	21.49	16.57
1988-2003	31.73	18.46	20.80	16.20
2003	34.88	19.43	22.44	17.07

Fuente: elaboración propia a partir del Sistema de Cuentas Nacionales 1970 a 2003, INEGI.

Cuadro II.10
 México: índices de las actividades de servicios relacionados
 con la producción, 1970-2003

Año	<i>Estimación con base en los criterios de Rowthorn</i>		<i>Estimación con base en la adecuación de los criterios de Rowthorn</i>		<i>Sector servicios en su conjunto</i>	
	(%) PIB	(%) Pob. ocupada	(%) PIB	(%) Pob. ocupada	(%) PIB	(%) Pob. ocupada
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1988	136.7	252.4	152.5	235.0	121.4	109.9
2003	156.1	280.0	173.1	258.2	126.1	122.2

Fuente: elaboración propia a partir del cuadro II.9.

pación no muy diferentes a las antes obtenidas, pero éstas son mucho menores en términos de PIB (cuadro II.9). En cualquier caso, es evidente que las clasificadas como servicios relacionados con la producción muestran que han crecido mucho más rápido que el sector servicios en su conjunto (cuadro II.10). En ambas estimaciones prevalece la condición de que hay un aumento mucho más pronunciado del empleo que del producto, lo que confirma la impresión de que hay una reducción en los niveles de productividad de esos sectores (cuadro II.10). También se confirmaría que son actividades con niveles de productividad por encima del resto del sector servicios.

No cabe duda de que las dos formas de aproximación a la proposición de Rowthorn no están del todo bien articuladas. Se podría mejorar sustancialmente, al menos respecto a las cifras de valor de la producción con la nueva serie de Cuentas Nacionales de 1988 a 2003, misma en la que se dispone de mayor detalle en el nivel de cuatro dígitos. Sin embargo, no presenta la información con cuentas de ocupación. No obstante, podría decirse que, en todo caso, se muestra que la hipótesis de Rowthorn es una veta de investigación que potencialmente puede mostrar algo respecto a la recomposición de las actividades en el sector servicios.

ALGUNAS CONCLUSIONES PARA LA INVESTIGACIÓN FUTURA

Se puede concluir de manera categórica que el sector servicios ha tenido un papel de gran importancia en el desarrollo de la economía mexicana, pero no se tiene una evaluación clara de su naturaleza. En todo caso, se observa que su auge se relaciona con el desarrollo de la actividad industrial y la urbanización entre 1921 y 1980. Durante ese periodo se muestra una expansión de los servicios según PIB y empleo a ritmos muy parejos con los del resto de la economía. Incluso si sólo consideráramos la situación desde 1970, se observa que el aumento más importante en las dos variables ocurre apenas en 1988.

A partir de la crisis de los ochenta se agotó ese patrón y encontramos que el incremento en valor de la producción entre 1988 y 2003 tiene una tasa mucho menor, en tanto que según ocupación

es en términos relativos mayor entre 1988 y 2003. Esto es lo que explica el muy pobre desempeño del incremento de la productividad del sector servicios en su conjunto, después del inicio del proceso de cambio estructural. Al analizar el interior del terciario con más detalle, se tiene que hay ramas con un crecimiento equivalente a las industriales más dinámicas, como son las comunicaciones, con 12% entre 1988 y 2003, y el financiero, con 7% en ese mismo periodo. Frente a éstas, ramas como el transporte (0.08%) y hoteles y restaurantes (0.32%) parecen de muy pobre desempeño, aunque su índice de productividad es positivo, en contraste con las restantes, que es negativo.

No sería difícil imaginar que en las cifras de ocupación se esté disfrazando el problema laboral que ha generado el nuevo modelo económico. Es muy claro que el sector primario ha dejado de absorber empleo y que el sector industrial tampoco parece estar generando ocupación de manera significativa. Las masas desempleadas se refugian en actividades poco productivas, por ejemplo, del sector comercio. Siendo esto así, la información existente distorsiona de manera muy importante las características productivas del sector servicios.

Adicionalmente, la estructura de clasificación bajo los términos "servicios" o "terciario" parece anacrónica, pues no muestra la naturaleza de las actividades que comprenden ni tampoco la manera en que se relacionan con el resto de la economía. Categorías como sectores "productivos" e "improductivos" o la de "sectores relacionados con la producción" parecen mucho más ricas en contenido para tal propósito. Después de todo, cualquier principio de clasificación debe pretender mostrar diferencias sustantivas de sus elementos constitutivos para destacar sus características esenciales.

En la categoría de servicios relacionados con la producción se manifiesta la brecha en el comportamiento de los cambios en la productividad del trabajo antes referida, así como su dinamismo, por lo que se advierte que constituye una veta a seguir para una investigación de mayor profundidad y precisión de la Revolución Terciaria.