

M26

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD AZCAPOTZALCO**



**EL SECTOR SERVICIOS DE LA CIUDAD DE MÉXICO.
HETEROGENEIDAD Y PRECARIEDAD DEL EMPLEO**

**TRABAJO PARA OBTENER EL
GRADO DE
MAESTRO EN PLANEACIÓN Y
POLÍTICAS METROPOLITANAS**

ENRIQUE PÉREZ CAMPUZANO.

**ASESORA:
DRA. PRISCILLA CONNOLLY**

**SINODALES:
DRA. EDITH PACHECO
DR. EMILIO DUHAU.**

México, D.F. Abril del 2002

PISOMO

NADA COMO
UN SOCIÓLOGO
PARA UNA TERAPIA
DE APOYO. ME
TIENE CONVENCIDO
QUE NO SOMOS
DESEMPLEADOS.



¿NOO?

...DICE QUE SOMOS
PIONEROS DE LA
SOCIEDAD DEL OCIO!

©PISOMO

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I. MARCO DE REFERENCIA.	1
I.1. Algunas Hipótesis sobre la terciarización de la economía de las ciudades	3
I.2. La perspectiva de género. Una condición necesaria	18
I.3. Las encrucijadas de clase y género: el trabajo en servicios de la Ciudad de México	29
CAPÍTULO II. LA ECONOMÍA DE LA CIUDAD DE MÉXICO	48
II.1 Transformaciones regionales y economía de la ciudad: telón de fondo del crecimiento de los servicios en la Ciudad de México	48
II.2. La economía de la Ciudad de México en una época de transición	56
CAPÍTULO III. EMPLEO EN SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN Y SOCIALES. LOS DE MAYOR CALIDAD.	65
III.1. Empleo en servicios a la producción en la Ciudad de México	65
III.2. Empleo en servicios sociales en la Ciudad de México	75
CAPÍTULO IV. EMPLEO EN SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN Y PERSONALES. LA OTRA CARA.	84
IV. 1. Empleo en servicios de distribución en la Ciudad de México	85
IV. 2. Empleo en servicios personales en la Ciudad de México	96.
RECAPITULACIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES	107
BIBLIOGRAFÍA	117

INTRODUCCIÓN

Cambia de una ciudad la forma, ¡ay!,
más de prisa que el corazón del
hombre.

Charles Baudelaire. *Las flores del mal.*

El trabajo que presentamos es el resultado de una investigación sobre el empleo en servicios de la Ciudad de México y constituye el trabajo terminal con el que se pretende optar por el grado de **Maestro en Planeación y Políticas Metropolitanas**. Intenta responder a las siguientes preguntas: ¿cuál es el significado, en términos numéricos, de este sector en la Ciudad de México? ¿cuáles son sus relaciones con otros sectores y ramas de actividad? y, principalmente, ¿cuáles son las condiciones de trabajo en este sector?

Este trabajo nació a partir de una inquietud particular: en los estudios de la estructura económica de la ciudad de México se insistía sobre el crecimiento del empleo en los servicios. Se hablaba reiteradamente de la *terciarización* de la economía de la ciudad. Varios estudios, desde distintas perspectivas y con diferentes hipótesis de trabajo, coincidían en este hecho. Desde la perspectiva de las ciudades globales hasta la del mercado de trabajo pasando por la de la desindustrialización, se hablaba de la concentración del empleo en los servicios. Es así que la surge la inquietud por el estudio del empleo en servicios.

Algunos aspectos metodológicos.

Hablar de los servicios es siempre espinoso: tenemos muchas "prenociones" de lo que son, de lo que representan o de lo que deberían de ser. Como intentamos mostrar en el cartón de la primera página, son muchas las lecturas a las que se puede someter y muchas equivocaciones en las que podemos caer. Es éste el sentido último de la caricatura: las ciencias sociales, en particular la sociología urbana, tienen mucho que decir, pero este hablar sobre las cosas debe estar basado en la "realidad". Pero también implica interrogarle y discutir con ella. No podemos analizar una realidad con estrategias y métodos que no le corresponden. Y aunque reconocemos el papel de la teoría en su construcción, aquella influye de manera determinante a la forma de estudiarla. Con ello tratamos de afirmar que la construcción de un objeto de estudio no es solamente un ejercicio teórico, porque si así fuera sería fácil caer en el optimismo o la ceguera en que cae el sociólogo de la viñeta con la que iniciamos este trabajo.

El camino que adoptamos en este trabajo fue el de un recorrido constante de los datos a la teoría y de ésta a aquellos. Es un movimiento de ida y vuelta que intenta constatar las propuestas

teóricas con datos recabados de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) a la vez que a partir de éstos se critica aquella. Es una estrategia, se dirá, pragmática. Es cierto, pero pensamos que el punto en que se encuentra el estudio de este sector justifica esta estrategia. Por ello se verá que a lo largo de este trabajo recorreremos varias teorías y si bien es cierto nos adscribimos a una cierta perspectiva, no por ello dejamos de reconocer los aportes de otras.

La división social, técnica y sexual del trabajo de la corriente marxista fue el principal marco teórico del cual nos valimos para analizar el empleo en servicios. Esta perspectiva nos permitió consolidar una visión general del empleo en servicios porque al mismo tiempo que lo colocábamos dentro de un contexto macro (el de las relaciones capitalistas), nos permitía el análisis de la heterogeneidad del mismo.

La división social y técnica habla de la condición de especialización de actividades en la sociedad capitalista. La reproducción capitalista hace necesaria la especialización de cada actividad como condición para la búsqueda de su reproducción. En este sentido, los servicios forman parte de un entramado más complejo de relaciones sociales y de producción. Son un momento particular de un todo denominado relaciones de producción. Por ello su crecimiento más allá de representar un momento *sui generis* o una anomalía es una condición necesaria, en tanto permite la circulación de las mercancías, las personas, actividades de gestión administrativa, actividades financieras, de limpieza, etc.

Cuando hablamos de las relaciones de producción, no solamente nos estamos refiriendo necesariamente a la producción material, ya que los servicios han sido y seguirán siendo espacios para la búsqueda de ganancia para los capitalistas. De hecho, una de las críticas más importantes a la concepción tradicional de los servicios es que una buena parte de ellas no son actividades complementarias a la producción material sino que son actividades centrales en la reproducción económica. Es lo que ha sido denominado empresas de servicios.

El género tiene mucho que decir en la explicación de la situación del empleo. Es por ello que la división sexual del trabajo es una de las constantes en este estudio. Con ello intentamos rescatar las diferencias entre hombres y mujeres a la hora de insertarse en el mercado de trabajo en este sector. En el caso de análisis, no es una casualidad que las mujeres se ocupen principalmente en servicios sino que es el resultado de la condición social de éstas. Es decir, la condición de género es una construcción social que va a repercutir en la conformación de mercados de trabajo diferenciados entre hombres y mujeres.

Retomando las aportaciones de Alejandro Portes, se pudo trabajar con la otra parte del empleo, la más precaria. Sin tratar de caer en una visión simplista y funcional del trabajo en servicios, intentamos retomar el empleo más precario, generalmente el de comercio y de servicios personales, tanto como estrategias de sobrevivencia de los hogares en un contexto de constante precarización como una forma de abaratar la mano de obra y/o como asalariados no reconocidos de empresas.

Para tratar de salvar las diferencia entre actividades que supone el empleo en servicios, siguiendo a Browning y Singelmann, divididos al sector servicios en: a) servicios a la producción; b) servicios sociales; c) servicios de distribución; y, d) servicios personales. Así se hizo posible insertar en este marco de división social del trabajo a los servicios porque cada una de estas subdivisiones responden a una lógica particular dentro de ésta.

Por último, esta perspectiva nos permitió revalorar una discusión que había estado olvidada en los últimos años en la sociología: el de clases sociales. Si bien es cierto que la concepción de éstas pasa por un periodo crítico, principalmente por la pérdida de centralidad del marxismo como fundamento teórico, desde nuestro punto de vista, es necesario retomarlas como uno de los ejes de análisis.

El análisis empírico se efectuó básicamente tomando los microdatos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Esta encuesta es levantada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) cada tres meses y tiene como objetivo principal el conocer las características sociodemográficas de la población en relación con variables del empleo tales como condición de actividad, rama de actividad, ocupación, así como de las condiciones de trabajo. El muestreo, es un muestreo probabilístico basado en las Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEB's).

Hasta 1998, la encuesta cubría un total de 44 ciudades de más de 250 000 habitantes. En el caso de la Ciudad de México, en 1998, incluía las 16 delegaciones que conforman al Distrito Federal y 37 municipios del Estado de México.

Con esta encuesta se construyó una base de datos para la ciudad de México. Se retomaron las siguientes variables para el trabajo: sexo, ocupación, nivel de instrucción, posición en el trabajo, tamaño de la empresa o establecimiento, sector de propiedad, forma de recibir el ingreso, nivel de cobertura de prestaciones sociales y jornada de trabajo. Cada una de ellas nos habla de una situación particular. La ocupación y la instrucción combinados nos hablan del tipo de trabajadores que utiliza cada uno de los sectores en que hemos dividido al sector servicios. Es una

combinación de qué hace y con qué nivel de instrucción. Como se verá en los capítulos III y IV, esto es una condición de diferencia intra servicios.

Ahora, las variables posición en el trabajo y forma de recibir el ingreso nos hablan del tipo de relaciones de trabajo. Así puede hablar de asalariados, trabajadores por su cuenta, propietarios, trabajadores a destajo y trabajadores sin pago. La presencia mayoritaria de alguna categoría nos habla de la situación en que cada uno de estos sectores se encuentra. La importante presencia, por ejemplo, de trabajadores sin pago en servicios de distribución nos da una indicación de la precariedad del empleo en este tipo de actividades.

Por último, el tamaño de la empresa, sector de propiedad, nivel de cobertura de prestaciones sociales y jornada de trabajo nos da una indicación sobre la situación de las empresas o establecimientos. Se parte del supuesto de que a mayor tamaño de la empresa mayor es el nivel de cobertura de prestaciones sociales y, en general, mayor calidad en el empleo. Como se verá esta si bien es cierto, no necesariamente corresponde con la realidad.

Estructura del trabajo.

El trabajo consta de 4 capítulos y de las consideraciones finales. Se puede decir que se divide en dos partes. La primera (los dos primeros capítulos) da un cuadro teórico-contextual de la situación del empleo, mientras que la segunda (los dos restantes) se hace el estudio empírico de la situación del empleo en servicios. El capítulo I es el marco teórico de la investigación. En él se analizan los temas de servicios y el papel del género en la explicación de la situación del empleo en este sector. El capítulo II habla de la situación de la economía de la Ciudad de México en los últimos veinte años, condición necesaria a la hora de analizar cualquier problema de índole socio-económica.

Los capítulos III y IV nos habla de la situación del empleo en servicios. El primero de ellos la dedicamos a los servicios a la producción y servicios sociales. Éstos son las actividades menos precarias dentro del sector. Son las que presentan las mejores condiciones del empleo. El capítulo IV, se dedica a la exploración del empleo en servicios de distribución y personales. Este tipo de servicios han sido, desde hace mucho tiempo, los más desfavorecidos. Constituyen la parte más crítica de la economía de la ciudad, a pesar de ser los que a más personas ocupan (o auto ocupan).

Por último en las consideraciones finales hacemos una breve recapitulación del trabajo y exponemos lo que pensamos son los principales hallazgos de esta investigación.

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer a la Universidad Autónoma Metropolitana por haberle dado alojo a mis intereses de académicos y de investigación.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por la beca que hizo posible cursar y llevar a buen término mis estudios de maestría.

A la Dra. Priscilla Connolly por la dirección, colaboración y valiosa ayuda brindada a lo largo de esta tesis. A los Doctores María Edith Pacheco y Emilio Duhau por los comentarios a este trabajo.

A la Dra. Cristina Sánchez-Mejorada por la ayuda ofrecida para conseguir la Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

A todos y cada uno de mis profesores.

A mis compañeros por formar parte de este proceso; en especial a Natasha Eve, Sandra Bacelis, Adriana Romero, Carmen Miranda, Juan Carlos Campuzano y Gerardo Ávila.

Y a todas aquellas personas que se vieron involucradas en esta aventura.

CAPÍTULO I. MARCO DE REFERENCIA

Es inútil escribir sin emoción. Es un prejuicio en mí del que no consigo liberarme...para mayor perjuicio mío

Emile M. Cioran. *Cuadernos*

La relación entre "terciarización" del empleo y ciudad no es nueva. De hecho, el concepto de terciarización fue utilizado de manera constante desde la mitad del siglo pasado y hasta los setenta, refiriéndose principalmente al ensanchamiento de la población económicamente activa ocupada en aquellas actividades que no se relacionaban con la industria en las ciudades latinoamericanas. La falta de absorción de esa masa importante de mano de obra que llegaba del campo a la ciudad por parte de la industria conformaba ese sector "terciario". Como lo han resaltado distintos autores, el trabajo en el sector servicios estaba ligado a empleos de baja calificación, escasa remuneración y servía como refugio de la mano de obra, comúnmente en servicios personales y en el comercio ambulante. Era una población que no podía insertarse en relaciones "plenamente" capitalistas (Oliveira, 1999; García, 1988; Valázquez, et. al., 2000; López, 1997; Muñoz, 1985). La hiperterciarización, sobreterciarización, hinchazón del terciario, o como fuera que se le llamara, era una de las evidencias más sólidas de la carencia del desarrollo industrial. Situación que denotaba el tipo de inserción de nuestros países en el mercado mundial. (García, 1988).

Posteriormente, en los ochenta, al sector servicios se le comenzó a asociar con la falta dinamismo de la industria local provocada por la crisis de la deuda, las reformas en materia económica y la inserción de las sociedades latinoamericanas dentro de la Nueva División Internacional del Trabajo. La crisis y reestructuración de las economías nacionales, con sus repercusiones regionales, como lo veremos adelante para el caso mexicano, son los principales factores de la explicación del crecimiento de los servicios. La pérdida de dinamismo de la industria y la creciente pobreza se convirtieron en las principales explicaciones de ese crecimiento de las actividades no industriales en las ciudades (Oliveira, 1999).

Sin embargo, no son los únicos factores que intervienen. La transformación en la división espacial del trabajo (nacional y regional) así como la concentración de las actividades de servicios, derivadas de la reestructuración y desconcentración industrial, son también causas de ese incremento de los servicios. A partir de la apertura comercial de los ochenta, la conformación de una nueva economía mundial, la importancia de los flujos de capital y la innovación tecnológica, cobran especial interés. Con ello la transformación de las funciones de la ciudad. Son básicamente los planteamientos de Friedman (1986) y Sassen (1989), para las grandes capitales del mundo (Nueva York, Londres, Tokio) acerca de las ciudades globales. En esta concepción, las ciudades

se erigen como los nuevos centros de gestión y administración industrial, ya no como industriales en sí. Son por tanto los nuevos centros de articulación entre la economía local con la global. Son ciudades fortalecidas a partir de la reestructuración de la infraestructura urbana y la concentración de las actividades de servicios de más alta calificación. En términos sociales, las ciudades globales se caracterizan por una reestructuración de la organización laboral, de los ingresos y de la demanda de mano de obra (Parnreiter, 1998), lo que ha se ha traducido en el crecimiento de nuevas ocupaciones y la creciente polarización social. La otra cara de la moneda ha sido la disminución acelerada de la clase media. De un lado se encuentran los grandes funcionarios de las empresas transnacionales y los empleados altamente calificados; en el otro lado se halla una creciente masa de trabajadores pauperizados con empleos poco calificados y con bajos salarios.

En el contexto latinoamericano, el estudio de Parnreiter (1998) sobre la ciudad de México es el que más ha explorado esta veta. Este autor afirma que si bien esta es una ciudad global porque en ella se concentran una parte importante de la inversión y contiene actividades consideradas como globales (finanzas, seguros, etc.), no tiene una influencia importante dentro de la economía global; por lo que puede ser considerada como una ciudad de segundo orden dentro de la jerarquía de las ciudades globales.

La economía regional no ha estado exenta del debate. En México, con las importantes transformaciones regionales suscitadas desde mediados de los setenta y agudizadas con la crisis de los ochenta se ha puesto especial interés a la forma diferenciada en que crecen las regiones y las ciudades. Han llamado la atención las regiones y ciudades cuyo crecimiento industrial fue importante desde los setenta (principalmente en el norte del país), así como aquellas que han sufrido un cambio importante en este mismo sector (centro, golfo y centro norte). Para esta visión, aunque la ciudad de México ha perdido peso industrial, los nuevos procesos productivos están formando una región (región central, ciudad región o megalópolis) alrededor de ella.

Estas son algunas de las hipótesis sobre las que se ha trabajado en los últimos cincuenta años en cuanto a la relación entre crecimiento del denominado "sector terciario" de la economía¹ y la ciudad de México. Más adelante nos detendremos con mayor detalle sobre estas hipótesis y expondremos otras, que aunque no se refieren explícitamente al territorio, son importantes de resaltar.

Este capítulo se divide en dos partes. La primera se dedica a dar un panorama, general, de algunas de las que pensamos son las principales corrientes tanto en la conceptualización como en

¹ Ya más adelante tendremos la oportunidad de hacer una crítica al concepto mismo y por ende su no utilización en lo que resta del trabajo.

las explicaciones del crecimiento de los servicios. En la segunda parte, se analiza la importancia que tienen el género en el empleo. Éste se vuelve a la vez una variable explicativa como explicada de la situación del empleo en servicios.

I.1 Algunas hipótesis sobre la “terciarización” de la economía de las ciudades.

I.1.1 La dificultad para conceptualizar a los servicios.

En la mayoría de las economías contemporáneas, y la mexicana no es la excepción, el sector servicios tiene un papel preponderante. Y aunque las evidencias sobre su crecimiento son muy claras, no lo son todavía las explicaciones sobre las causas que lo generan. Diversos autores han puesto especial énfasis en delimitar campos concretos de estudios para analizar este sector. Así tenemos estudios sobre el consumo final; otros más enfocan el problema desde la perspectiva de la economía global y la importancia que dentro de ésta juegan los servicios, principalmente financieros; algunos más hablan sobre las innovaciones tecnológicas y sus repercusiones en la transformación de la economía en términos macroeconómicos y de empleo; hay quienes hablan de la transformación del capitalismo a nivel global y de la necesidad de éste de contar con una nueva división social y técnica del trabajo. La baja productividad que presenta el sector a llevado a muchos investigadores a afirmar que es precisamente ésta la que hace necesaria la utilización de más mano de obra. Y así la reseña de estudios sobre el sector podría seguir.

Aunque este trabajo no versa sobre las causas de este crecimiento, sino más sobre las consecuencias en materia de empleo, es necesario hacer un breve recuento de las perspectivas que han abordado tanto la conceptualización como las explicaciones sobre su evolución. En la parte final de este apartado se verá que estas dos situaciones están estrechamente vinculadas: la falta de una definición clara ha impedido que se den los elementos necesarios para poner en evidencia las causas del crecimiento de estas actividades.

Una de las causas de la falta de una conceptualización clara del incremento de los servicios en la economía es la resistencia de éstos a ser definidos claramente. Así, según Gershuny y Miles (1988) son cuatro acepciones distintas del concepto servicios: industrias de servicios, producción de servicios, ocupaciones en los servicios y funciones de servicios. Cada una de ellas con un específico universo de análisis. Las industrias de servicios son aquellas empresas cuyo principal producto final es intangible o no duradero, en todo caso, cuyo producto final *no es un bien material*. Las mercancías en forma de servicios son producidas por empresas que se dedican a bienes intangibles (por ejemplo, gestoría, finanzas, educación, etc.). Las ocupaciones en servicios son todas aquellas que se realizan dentro del ámbito de los servicios, generalmente

intangibles y "no productivas". Por último, las funciones de servicios son las actividades que entrañan la intervención de personas en la prestación de servicios pero que esa actividad puede estar fuera de la economía monetaria (tales como la familia, las unidades de beneficencia o las actividades ligadas a la religión (Gershuny y Miles, 1988, pp. 20). En este sentido, dicen los autores, es común trasladarse de una categoría a otra sin que exista una mínima rigurosidad en el análisis.

Un hecho que debemos tomar con cuidado es aquel que se deriva de la confusión entre ocupaciones de servicios y el sector de servicios. El comportamiento de las ocupaciones y el sector, aunque muy relacionados, no siempre se relacionan *vis a vis*. Por ejemplo, entre los hombres del total de los empleados en servicios, casi el 20% del total tiene alguna ocupación que podríamos considerarla de transformación (véase: Cuadro I.1). Son principalmente trabajadores en pequeños talleres de reparación que aunque su actividad (como rama) se clasifica dentro de los servicios, su ocupación es de transformación.

CUADRO I.1. OCUPACIONES EN EL SECTOR SERVICIOS EN LA CIUDAD DE MÉXICO. VARIOS AÑOS. HOMBRES								
	1987	%	1992	%	1996	%	1998	%
Profesionistas	123101	5.3	118122	4.3	196168	6.4	171180	5.1
Técnicos	110510	4.8	149322	5.4	140217	4.5	164543	4.9
Trabajadores educación	66868	2.9	65771	2.4	92697	3.0	93742	2.8
Funcionarios Públicos y Privados	103538	4.5	88236	3.2	129742	4.2	135568	4.0
Jefes y supervisores en Industria	14458	0.6	19666	0.7	32038	1.0	53141	1.6
Trabajadores en Industria	425682	18.3	504655	18.2	473844	15.3	517352	15.4
Transporte	227488	9.8	323708	11.7	302247	9.8	364169	10.8
Jefes en Servicios y Comercio	83024	3.6	107931	3.9	146577	4.7	156270	4.7
Trabajadores en Servicios	269423	11.6	272849	9.8	271740	8.8	276634	8.2
Trabajadores en Comercio y Ventas	381915	16.4	485416	17.5	507229	16.4	585522	17.4
Ambulantes	121365	5.2	144446	5.2	210707	6.8	203262	6.1
Servicios Personales	226400	9.7	299403	10.8	338025	10.9	348950	10.4
Vigilancia y Fuerzas Armadas	100179	4.3	111445	4.0	150097	4.9	179386	5.3
Total	2323284	100.0	2772414	100.0	3088540	100	3359353	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Siguiendo a los mismos autores, la definición de los servicios se ha construido a partir de lo que no es, conformándose como una categoría residual. Los servicios se definen, en muchos de los casos, como lo que no es la agricultura o la industria. Esto sin lugar a dudas ha traído consigo

una cantidad importante de problemas. La dificultad, para los investigadores, se insiste, es la falta de una concepción clara sobre de qué se habla. En este sentido, Moreno y Escolano afirman que:

"al término servicios se le otorga un dominio semántico tan dilatado que sólo es útil para generalizaciones amplias. Sin duda, es necesario un elevado grado de abstracción para identificar algún rasgo común en servicios tan ambiguos como los de 'relax' y tan modernos como los de ordenador; de baja cualificación como los empleos domésticos y altísima como ingeniero nuclear; relativamente estables en el suministro como algunos servicios personales y de rápida evolución como los médicos, educativos e incluso comerciales. (...) Esto conduce en la práctica a cierto relativismo o, simplemente, a la renuncia a definiciones e indagaciones globales, fugaces por lo demás, y concentrarse en actividades concretas" (Moreno y Escolano, 1992, pp. 13).

Para Moreno y Escolano, son diversas las causas que han derivado en el atraso en la comprensión de "científica" de los servicios respecto de la agricultura y la industria. Las principales para los autores son: primera, los escollos intrínsecos de la actividad que se caracteriza por ser "más evanescente, instantánea y heterogénea que las otras"; segunda, los científicos se han dedicado menos al trabajo de su conceptualización en comparación con su importancia real; por último, los políticos han apreciado poco su importancia en términos de acción social² (Moreno y Escolano, pp. 12).

A estas causas habrá que señalar dos más que desde el punto de vista de este trabajo son importantes. La primera tiene que ver con la dependencia de las estadísticas oficiales para su definición. Uno de los principales motivos que han contribuido a la falta de una noción clara del incremento de los servicios es que gran parte de las clasificaciones son elaboradas con propósitos distintos a los de su explicación "científica". Los registros gubernamentales han sido los más utilizados. En estas nociones, hasta hace muy poco, se tendía a "sectorizar" y "parcializar" las actividades y a separarlas unas de otras con lo que se tenía una visión segmentada de la realidad. La enorme dependencia de estas clasificaciones, y por ende de los datos, se convierte en una debilidad de los estudios sobre los servicios³. Sin embargo, dada la magnitud de un estudio sobre éstos y la falta de recursos para ello, se tienen que seguir utilizando.

Otra de las causas que han impedido una comprensión más o menos clara de los servicios ha sido su separación de la producción. La desconexión de ambas actividades ha traído consigo problemas a la hora de su definición y delimitación ya que no se ve en ellos una función económica

² En términos de política económica, hasta hace poco tiempo se había puesto atención a este sector. Ha sido con las reformas económicas de los últimos veinte años que se han ocupado de éste, principalmente dada la importancia que juegan los servicios de punta como son la investigación, telecomunicaciones, servicios financieros, entre otros. Por otro, lado servicios sociales, como los prestados por el Estado son también relevantes para la reproducción de la mano de obra, y aunque han tenido una modificación radical en los últimos años, siguen siendo de vital importancia (Zapata, 1999)

³ Este argumento, en su generalidad, es retomado de Marshall y Wood (1995).

concreta interrelacionada con otras actividades. La raíz de esta separación se encuentra en su concepción como actividades improductivas, alejadas y aún como parasitarias.

El origen de esta concepción de los servicios como actividades improductivas se encuentra en los economistas clásicos, especialmente en Adam Smith. Este autor partía del presupuesto de que las actividades de transformación y explotación de la naturaleza eran el motor de la economía, por lo que las actividades de servicios eran suplementarias y en no pocos casos representaban una sangría de la economía industrial moderna (Moreno y Escolano, 1992). Con ello se las separaba de las actividades industriales o agrícolas.

Posteriormente una parte del marxismo retomó el argumento de la improductividad de las actividades de servicios. En sus concepciones más simplistas, se tendía a asociar a este tipo de actividades como improductivas tan sólo por el hecho de que su producto no era tangible, a pesar de que la concepción de productivo o improductivo en Marx no se relaciona con la tangibilidad o no de la producción. Para él la productividad del empleo tenía que ver con la explotación del trabajo (Gershuny y Miles, 1988).

Afortunadamente, tanto las concepciones más liberales como las marxistas han reconocido que existe una estrecha relación entre ambos sectores. Ya no son más dos sectores económicos separados.

Pero, la pregunta de en qué se diferencian los servicios de las manufacturas sigue estando en el aire. La respuesta es a la vez sencilla y compleja. Sencilla porque si se definen a los servicios por lo que son, se encuentra que son efímeros, intangibles y no pueden ser almacenados, por tanto la producción y el consumo se dan en un mismo espacio de tiempo⁴. Es compleja, porque al igual que con la producción de bienes, es producto del trabajo humano. Lo único que los diferencia es la forma de trabajo invertido. En este sentido, los servicios nos estarían hablando de una configuración compleja de la división social del trabajo.

Uno de los aportes más importantes de algunas corrientes del marxismo ha sido el de ver en el crecimiento de los servicios dentro del desarrollo del capitalismo. Al respecto dicen Moreno y Escolano: "y es que los servicios son instantes, momentos de un proceso productivo, nada diferentes, en esencia, de las otras fases. La explicación se reconduce al ámbito de la producción y

⁴ Aunque en los últimos años nos encontramos con un fenómeno de transformación de los servicios. Las revoluciones tecnológicas han propiciado que se puedan almacenar algunos tipos de servicios con lo que concurren entre prestador (o productor) del servicio y consumidor. Son los casos por ejemplo de los programas de cómputo, entretenimiento en casa (videocintas, videojuegos, etc.), y en algunos casos la propia educación (audiocassettes y discos compactos interactivos utilizados para la enseñanza de idiomas, por ejemplo).

modalidades de utilización sociotécnica del trabajo, *última ratio* de la expansión de los servicios y del trabajo 'indirectamente productivo' en la sociedad neointindustrial" (Moreno y Escolano, 1992, pp, 35). Este crecimiento sólo expresa una creciente complejidad en la división social, técnica y espacial del trabajo.

Los servicios, a partir de la década de los sesenta y setenta ya comienzan a verse como una parte importante en el desarrollo del capitalismo. Éstos son concebidos como una fuente importante de ganancia. La expresión más importante de esta concepción, son las compañías trasnacionales de servicios, como por ejemplo, las telecomunicaciones, consultorías, servicios financieros, etc. Por otro lado, los servicios se convierten en una parte fundamental del proceso productivo. En este sentido, los servicios como las consultorías, la mercadotecnia, la investigación, los servicios de tecnología de punta (como son los programas de computo), se convierten en la columna vertebral de la producción. La conclusión de esta reflexión es que la separación de servicios y producción, en muchos de los casos, es superficial porque son sectores estrechamente interrelacionados⁵.

Así, las concepciones liberales ven en los servicios una condición del crecimiento económico (Gershuny y Miles, 1988, Moreno y Escolano, 1992). Al respecto Zapata (1999) afirma que la economía actual necesita de un nivel mínimo de éstos para ser viable. Y es que estas actividades consolidan un cierto nivel de competitividad empresarial (investigación, servicios financieros, aseguradoras), a la vez que proporcionan la infraestructura básica para el desarrollo económico (servicios de telecomunicaciones, puertos, carreteras, gas, electricidad) y social (servicios educativos, médicos, salud, vivienda). Las ineficiencias que puedan surgir en este sector tendrán necesariamente una consecuencia negativa en la competitividad empresarial y en el desarrollo de las personas. El autor reafirma: "los servicios son, en definitiva, ingredientes determinantes para la generación de valor agregado, empleo calificado, mejoras para en la productividad, obtención (o ahorro) de divisas y creación de ventajas competitivas" (Zapata, 1999, pp. 110).

Regresando a la división técnica del trabajo, una de las formas que está adoptando el capitalismo actual es la de la subcontratación, con lo que algunas de las actividades que hasta hace poco se llevaban a cabo por trabajadores de la misma empresa, ahora son realizadas por personal ajeno, concesionadas a otra empresa que a su vez fue contratada por la primera⁶. En otro

⁵ Por ejemplo, el desarrollo industrial local pone especial énfasis en la presencia y el correcto funcionamiento de ciertos servicios como son los de investigación, de capacitación de la fuerza y en la eficacia de los servicios de gobierno (principalmente en lo que toca a la correcta asignación de recursos y en la transformación de los sistemas de regulación a los factores de la producción, el capital, el trabajo y los recursos naturales).

⁶ Los casos más comunes son los servicios de contabilidad, asesoría, investigación, profesionales, aseo y alimentación.

sentido, y como se decía arriba, los servicios son solamente una parte de una compleja estructura económica, por lo que también debería incluirse dentro de una división técnica del trabajo a nivel social. En suma:

"la tesis defendida, opuesta a proclamas muy extendidas en las modernas visiones liberales, es que perdura una economía basada en la producción de objetos y la reestructuración es más una reelaboración de una economía industrial de bienes, que una reorientación cualitativa hacia los servicios. El crecimiento de éstos es una conclusión necesaria de la complejidad de la división social y técnica del trabajo" (Moreno y Escolano, 1992, pp. 34)

Para García (1988), siguiendo a Francisco de Oliveira, lo importante del estudio de los sectores radica en las relaciones existentes entre ellos en situaciones históricas concretas; aún sobre su magnitud numérica. Con ello se eliminan discusiones *bizantinas* sobre la necesidad o no de los servicios, su improductividad, y de demás quejas [sic] (pp. 23). Lo recuperable de los servicios sería su función o *funcionalidad* en relaciones capitalistas de producción, dentro de una división social, técnica y sexual del trabajo.

A una conclusión semejante llegan Marshall y Wood (1995) en su análisis sobre servicios y espacio. Ellos afirman que la división entre servicios y producción es una tesis errónea porque no se analiza que en la mayoría de los casos la industria depende de los servicios; pero que éstos dependen mucho más de lo que parece de aquella. Esto es debido al hecho de que los servicios requieren de productos elaborados por la industria para realizarse, por ejemplo, computadoras para los trabajos de oficina, los alimentos en el caso de los restaurantes, los medicamentos en el caso de los servicios médicos, etc.

Los servicios no solamente están destinados a personas o empresas manufactureras; el comercio de servicios entre empresas del mismo sector gana cada vez más importancia. La transformación de las relaciones de producción ha llevado a que distintas empresas de servicios comercialicen sus "productos" entre ellas. Por ejemplo, "software", limpieza, investigación, etc. son de las más recurridas por empresas de servicios. Con esta afirmación queremos dar a entender que las relaciones entre empresas no solamente se dan entre empresas de distintos sectores, sino que cada vez es más común que los servicios sean prestados para empresas del mismo sector, por lo que las relaciones de funcionalidad expresadas con anterioridad van más allá de la relación industria-servicios.

Algo no menos importante en términos urbanos es que esas divisiones social y técnica del trabajo se traducen en relaciones espaciales concretas. Al respecto, Moreno y Escolado dicen que

"la intuición, en cambio, percibe que cada uno de estos menesteres (las divisiones del trabajo) tiene connotaciones geográficas" (Moreno y Escolado, 1992).

1.1.2 Algunas explicaciones del crecimiento de los servicios.

Hablar de terciarización del empleo en las grandes ciudades es hoy un lugar común entre muchos investigadores, aún cuando desde inicios de siglo se ha observado una tendencia creciente al incremento del PIB y el empleo que aportan estas ramas dentro de la economía nacional y global (Zepeda, 1996, pp.101), determinadas por las formas particulares de acumulación de cada etapa del capitalismo.

Las explicaciones que se le ha dado a este fenómeno, en economías desarrolladas, son de lo mas variado, entre las principales tenemos:

- a) Incremento en la demanda de estos servicios (por ejemplo, servicios financieros, lavanderías, guarderías, etc.) derivada de un incremento en el ingreso.
- b) La externalización de actividades que antes eran desempeñadas dentro de las fábricas (cafeterías, servicios de limpieza, etc.)
- c) La innovación tecnológica. Es decir, los requerimientos de la producción y circulación hacen necesaria la implementación de medios eficaces para enfrentar la competencia. (Zepeda, 1996, pp 102)

Esping-Andersen (1999), afirma que el crecimiento de los servicios es el resultado de dos tendencias paralelas. La primera tiene que ver con la desregulación y una mayor desigualdad salarial y la segunda con la externalización de servicios que antes eran satisfechos dentro de la familia (guarderías, lavanderías, etc.). Desde esta perspectiva las microelecciones familiares tienen un papel preponderante.

Dentro de esta misma línea de explicación, Gershuny (1987) afirma que las innovaciones tecnológicas permiten la autoprestación de servicios, combinando la infraestructura de la empresa proveedora (no necesariamente de servicios) y los nuevos bienes de consumo (Gershuny 1987, cit, en Gutiérrez, 1993). Esto nos lleva un problema central de la economía: la mayor parte de los servicios se llevan a cabo fuera de la economía cuantificada por las cifras oficiales. La unidad familiar es la más importante en la prestación de servicios. Por ejemplo, lavado, comida, etc.

Las primeras explicaciones en América Latina sobre el fenómeno de crecimiento de los servicios vinieron de los dependentistas. Su principal interés era el de poner en evidencia la separación entre un "sector moderno", representado por la industria, y uno atrasado, caracterizado por empleos de baja calidad y preferentemente en los servicios (principalmente en el comercio en vía pública y pequeños establecimientos de reparación). Lo importante en esta explicación era el hecho de que este crecimiento de los servicios era resultado de la inserción de América Latina dentro de la división internacional del trabajo que beneficiaba a las empresas intensivas en capital, lo que producía una creciente masa de "marginados" (que eran tanto originarios de las ciudades como migrantes rurales). Ésta a su vez constituía un importante Ejército Industrial de Reserva, presionando con ello a los salarios a la baja. Castells, en 1974, hablaba de una economía de la ciudad que presentaba un "déficit" importante de empleos en la industria. Ésta no era capaz de absorber a la masa creciente de demandantes de empleo, por lo que se tenían que emplear tanto en puestos con baja calificación como en los servicios, principalmente dentro de lo que posteriormente se llamo sector informal.

Por otro lado, la sociología urbana y la economía urbana han visto en el crecimiento de los servicios una forma particular de la inserción de las ciudades dentro de una Nueva División Internacional del Trabajo. En esta corriente podemos incluir los estudios de Parreiré (1997), que analiza la pretendida globalidad de la ciudad de México, y a Williams (1999) con su estudio sobre la especialización de la economía de la capital del país. El primero ve en el crecimiento del empleo en los servicios y la creciente polarización social un signo inequívoco de la transformación cualitativa de la economía de la ciudad para amoldarse a los nuevos requerimientos del Capital. Para Williams, por su parte, el crecimiento de los servicios es el resultado de la transformación económica de la ciudad que ha pasado por una fase de desindustrialización provocada por la implementación de las políticas neoliberales. En esta misma veta de explicación podemos integrar el estudio de Pedrero (1997) que afirma que la capital del país se especializa en los servicios porque ahí se concentran tanto a los servicios de punta –necesarios, desde la perspectiva de la explicación de la ciudad global, para el desarrollo económico capitalista de esta etapa-, como la mayor parte de los empleos en este sector.

Una de las vetas que más se ha estudiado es la de la vinculación de ese sector "aparecido" en la década de los setenta, el informal, y el sector servicios, aunque esto ha llevado frecuentemente a una confusión en los términos. Para Portes, Castells y todos los que siguieron esa línea de análisis, el sector informal se conformaba por una diversidad de empleos que iban desde los prestadores de servicios de alta calificación (principalmente profesionistas) hasta aquellos de baja calificación y de más baja calidad (vendedores en vía pública, vendedores de puerta en puerta, limpia coches, etc.).

Por su parte Rendón y Salas ven al crecimiento del terciario como resultado del cambio en la forma de acumulación capitalista a nivel mundial. Los autores explican el crecimiento del sector servicios como el resultado de la "búsqueda incesante que hace el capital de nuevos espacios para la obtención de ganancias, aún a costa del aumento del trabajo *improductivo* en una sociedad" (Rendón y Salas, 1992, pp. 200, cursivas mías). Esta hipótesis es de particular importancia para este estudio, ya que se trata de explicitar que las condiciones propias del desarrollo capitalista han dado las pautas necesarias para que se busquen nuevas formas de explotación del trabajo, ya sea de forma directa (empleando a trabajadores y devengando un sueldo) o indirectas (principalmente a través del incremento en el comercio informal que se ha convertido en una vía para la comercialización de productos elaborados por grandes compañías transnacionales).

Una última explicación la ha presentado Chávez (1995). En un debate sostenido con Zepeda, el primer autor afirma que el crecimiento del sector servicios, incluido el empleo, se sostiene por el crecimiento del sector mismo. Además de que el crecimiento de este sector es similar al observado en países desarrollados pero con diferencias en los grados de avance. Esto es de relevancia para los posteriores estudios que se hagan sobre el tema porque esto querría decir que la lógica de producción ha sido sobrepasada y que el proceso de acumulación capitalista está mutando de manera importante⁷.

La tesis contraria la exponen Zepeda (1996) y Díaz (1999), para quienes la reestructuración productiva estaría en el fondo de la transformación en los servicios. Para el primero la industria, principalmente la manufactura, al demandar servicios al productor y servicios para sus trabajadores está, de alguna manera, "imponiendo" un cierto patrón de crecimiento al sector terciario. En este sentido, los indicadores de crecimiento porcentual de empleos no son un buen parámetro que refleje la estructura real del sector (tal y como lo dicé García). Cabe señalar que Zepeda considera que la ciudad de México sigue concentrando la mayor parte de la economía nacional, principalmente la de servicios. Para él sólo existe un tránsito de la "hiperconcentración" industrial a una "hiperconcentración" de los servicios.

Por su parte Díaz, apela a la reestructuración y refuncionalización de la industria de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM). Aunque no toca a fondo el problema del sector servicios, da pautas para su análisis. Principalmente le llaman la atención los cambios cualitativos dentro de la industria local y su capacidad de adaptación a través del nacimiento y consolidación de pequeñas empresas con métodos más flexibles de trabajo. Un segundo argumento se centra en

⁷ Aunque sería necesario matizar, pues como dijimos arriba, la complejidad de las relaciones de producción sobrepasan la lógica de la producción manufacturera.

la "industrialización" de zonas que antes no conocían el fenómeno; y, en tercer lugar, los cambios intersectoriales, en cada subsector, rama y clase de actividad. Por tanto, no se podría hablar de una "descentralización" y/o muerte total de la industria en la ciudad. Las economías de aglomeración, las de escala y las de urbanización tienen otro sentido, diferente al de la fase de concentración-industrialización. (Díaz, 1999, p.12).

Por nuestra parte, abogamos por la hipótesis de que el incremento del empleo en el sector servicios es un proceso complejo en donde intervienen no sólo las características de una ciudad que intenta mantener la hegemonía a nivel nacional e insertarse a una economía global a través de la prestación de servicios de punta, sino también en el entendido que la industria tiene un papel importante en la constitución económica de la ciudad de México.

Más aún, como lo indica Gómez (2000, pp. 54), el proceso de crecimiento de los servicios está estrechamente ligado a la conformación de una nueva estructura regional a nivel nacional. El autor plantea que el crecimiento del sector servicios es resultante de la instalación de las industrias en la periferia de la capital y que es ésta última la que provee los servicios necesarios para su inserción en una nueva geografía económica. Sin embargo, la creciente importancia de los servicios no implica la desaparición de la industria en la zona central, que más bien se reubica dentro de la misma ciudad. En lo que él llama la megalópolis.

De acuerdo con Díaz (1999) la industria de la Ciudad de México pasa por un momento de reestructuración importante. Este es el resultado de las condiciones de reestructuración económica global, lo cual trae consigo el crecimiento de las maquiladoras, y los nuevos patrones de localización industrial. En la Ciudad de México, existen sectores industriales (como el de los de consumo inmediato) que tienen una pérdida importante entre 1980 y 1993, mientras que otros (el de la industria química) que ganan importancia.

En términos espaciales, existe un proceso de "desconcentración" de la industria (y con ello del empleo) de los polos industriales tradicionales (parte norponiente) hacia el suroriente, siendo la delegación Iztapalapa y los municipios de Nezahualcóyotl, La Paz y en menor medida Chalco y Valle de Chalco los ganadores netos. Con lo que se conforma una nueva fisonomía de la industria al interior de la ciudad.

Lo importante para este trabajo es el hecho de que los servicios son una parte importante de este "sistema" económico y social. Ya que si no existieran sería muy difícil que se tuviera un crecimiento importante de la industria en la ciudad.

En términos territoriales, los servicios tienen una gran capacidad de estructurar el espacio, de diferenciarlo y de hacer que se establezcan relaciones jerárquicas entre regiones y ciudades. La locación tiene que ver con la optimización de los costos y la mejor captación del mercado por parte de las empresas y con la toma de decisiones para la adquisición de los servicios por parte de los consumidores. Desde mi particular punto de vista, son los primeros los que están influyendo más en la incidencia en el territorio.

Existen por lo menos 10 factores que inciden en la localización en el territorio de los servicios según Marshall y Wood (1995, pp. 22).

- 1) Accesibilidad y cercanía uno de otros
- 2) Acceso físico de los bienes hacia los consumidores y el tamaño de otras actividades de servicios.
- 3) Facilidades de transporte
- 4) Un medio competitivo en el mercado.
- 5) El acceso a tecnología de punta, principalmente telecomunicaciones.
- 6) Trabajo altamente calificado, principalmente en servicios financieros.
- 7) Un amplio número de trabajadores de oficina y administrativos.
- 8) Sitios atractivos para la realización de los servicios.
- 9) Sitios que ofrezcan posibilidades de conexión con otros servicios, por ejemplo, con la microelectrónica.
- 10) Un medio urbano de alta calidad, que incluye aspectos culturales y sociales.

Estos factores en la localización de las empresas conforman regiones que asignan pesos específicos a cada una de ellas dentro de la división social del trabajo. Por ende, las empresas de servicios funcionan igual que lo hacen las que producen bienes. Como ya lo indicaba Massey hace más de 15 años, existen divisiones espaciales del trabajo que responden a una lógica muy concreta: la acumulación del capital. Para que ello suceda, las empresas tienen que buscar la localización "idónea" que permita la realización de este fin.

En resumen, el crecimiento de los servicios es resultado de muchas y variadas causas, que van desde factores de aglomeración demográfica hasta el impulso de tecnologías de punta, la creciente importancia de servicios financieros, investigación e incluso personales. También se encuentran presentes aquellos factores de índole global, como lo es el influjo que tiene la Nueva División Internacional del Trabajo en las ciudades. En el caso latinoamericano, la tendencia al crecimiento de las actividades de servicios en las ciudades es resultado tanto la inserción en la economía "moderna" como de actividades denominadas como marginales; siendo predominantes, en

términos numéricos, las últimas (Oliveira, 1999; Oliveira, 1990; García, 1988). Por ello han sido los empleos de baja remuneración, con bajos niveles de calificación, en empresas con bajos niveles de capitalización, los que más presencia tienen dentro de la estructura ocupacional (Ver los capítulos III y IV, donde se profundiza en las características del empleo en los servicios). En este sentido estamos de acuerdo con Connolly (1993), en el hecho de que se tienen que desempolvar textos sobre la marginalidad y todos aquellos que versan sobre la hiperterciarización, claro está, actualizándolos.

1.1.3 Crítica al concepto de terciarización

Uno de los conceptos que más se ha utilizado para describir las transformaciones de la estructura del empleo en la Ciudad de México ha sido el de terciarización. Éste se deriva de la concepción de tres sectores elaborada por Fischer en la primera mitad del siglo pasado. El autor definía a estos sectores como: primario (agricultura, ganadería y actividades relacionadas), secundarias (industria de transformación y construcción) y terciario (actividades de servicios y comercio). La noción que tenía era claramente evolutiva: la sociedad pasaba por esas tres etapas en ese orden. Cada una de las sociedades tenía que pasar por un estadio caracterizado por un sector. Así, pasamos de ser una sociedad agrícola o primaria a una secundaria o industrial. Posteriormente, la sociedad ha tendido cada vez más a ser una sociedad de servicios o terciaria. Con ello se explicaban las transformaciones sociales y económicas en una escala evolutiva.

De este modo, terciarización "mostraba" este cambio evolutivo hacia una sociedad de servicios y poco a poco se fue haciendo de un "status" conceptual. Posteriormente la noción pasó a ser más que una noción, una explicación en sí de los fenómenos económicos y sociológicos relacionados con el cambio económico y de la estructura social y demográfica. Aunque son muchas las críticas que se le han hecho, al parecer en los estudios sobre las transformaciones socioeconómicas y demográficas de la ciudad el concepto de terciarización está teniendo un empuje creciente. Sin embargo pensamos que no es explicativo de la realidad económico-social por las siguientes razones:

- a) En primer lugar la división entre sectores aún no resulta clara. Por lo que hablar de terciarización sin tomar en cuenta a los otros dos sectores –más allá de la noción de desindustrialización, igualmente poco clarificadora- es un presupuesto que tiene bases endebles. La realidad actual de las sociedades industriales y no industrializadas es mucho más compleja que el simple movimiento hacia una sociedad dominada por las actividades de "cuello blanco".

- b) En segundo lugar, relacionado con el anterior, este concepto es totalmente occidental. El crecimiento de los servicios en los países industrializados de occidente corresponde con un crecimiento importante de la industria en países, hasta hace relativamente poco, industrializados. A su vez la introducción de nuevas formas de producción –principalmente la microelectrónica-, la complejización de la producción –por la incorporación de cada vez más servicios colaterales- así como el desarrollo de los medios de comunicación y transporte son parte fundamental de la producción de mercancías. Con ello la interrelación entre sectores más allá de las fronteras es una necesidad de la actual fase del desarrollo. Y es más, gran parte de la dirección de la producción sigue concentrándose en aquellos países en los que el proceso de “terciarización” es más evidente, mientras que los procesos industriales son transferidos hacia países en que la mano de obra es más barata.
- c) El papel mismo de la explicación evolucionista de que parte el concepto se convierte en una de las más cuestiones más controvertibles. Por lo que presuponer un crecimiento del terciario hasta el punto en que todos se encuentren ocupados en actividades que no son las de transformación equivale a decir que no tendremos productos con los cuales satisfacer necesidades específicas. La otra cuestión es que se puede pensar que serán las máquinas las que harán todo. Esto más bien parece una utopía que una situación explicativa.
- d) En cuarto lugar, de acuerdo con la concepción planteada a lo largo de este trabajo, este concepto oculta en realidad otra serie de fenómenos que son aún mucho más complejos, entre ellos la división social del trabajo, la división técnica del mismo, así como la división territorial que esto conlleva. Así, pues, al poner énfasis en una pretendida tendencia hacia la terciarización se está ocultando fenómenos más profundos de lo que pareciera a primera vista. Por lo menos en lo que toca a la Ciudad de México, ya existen estudios que apuntan más hacia la reestructuración económica del sector industrial y de los servicios que hacia la terciarización de la economía. En este sentido son importantes los estudios de Mary Williams, Fernando Díaz y de Luis Jaime Sobrino⁸ que ven ya una reestructuración de la economía más que su terciarización.

Es por ello que, por lo menos en este trabajo no utilizamos los conceptos de terciario y terciarización por lo que nos inclinamos más por definir al fenómeno como el crecimiento del empleo en servicios. Aunque como ya se dijo tampoco aclara mucho las cosas, pero por lo menos parece “más neutro”.

⁸ Recientemente en un seminario sobre rururbanización, este autor afirmaba categóricamente que si se toman en cuenta otras variables como el PIB industrial de la Ciudad de México respecto al nacional, la economía de la ciudad no se está terciarizando, sino que se encuentra en un momento de reestructuración. Si bien es cierto que este movimiento implica la desaparición de ciertas empresas (y con ello la pérdida de empleos netos), otras tienen un repentino auge. En este sentido, Díaz (1999), tomando en cuenta el Valor Agregado de la industria, llega a las mismas conclusiones. La industria está pasando por un proceso de reestructuración importante basado tanto en el crecimiento de las inversiones en las grandes empresas (lo que redundará también en menores tasas de crecimiento del empleo industrial) y el crecimiento de pequeños y microestablecimientos que tienen ventajas en tanto imponen mayores tasas de explotación de la mano de obra que utilizan.

I.1.4 Una propuesta de clasificación de los servicios

La importancia que tienen los servicios en la estructura ocupacional hace necesario el desarrollo de estudios que expliquen tanto su comportamiento en relación con el ciclo económico como las condiciones del empleo dentro del sector. Ciertamente ambos aspectos están estrechamente relacionados por la convergencia existente entre crecimiento de la población ocupada en actividades reconocidas como de servicios (comercio al menudeo, preparación de alimentos en vía pública, algunos servicios personales, comercio "informal") y situaciones de crisis. Sin embargo, esto no agota el tema. La trascendencia que tienen las nuevas tecnologías y la consecuente transformación de la economía tienen también su impacto en el tipo de empleos que se demandan. El crecimiento de los servicios financieros y los profesionales, por nombrar a los que más se les ha prestado atención, tiende a articular de otra forma al empleo. Este es el segmento denominado moderno de la economía y por tanto, las ocupaciones "más favorecidas".

Para tratar de captar esta heterogeneidad del trabajo en servicios es necesario contar con clasificaciones que vayan más allá de la simple taxonomía por rama de actividad. Con esta finalidad, se dividió al sector, siguiendo a Brownig y Singelman (1972), en 4 subsectores: a) **servicios al productor** –que incluye servicios financieros, personales y de alquiler de bienes inmuebles-; b) **servicios de distribución** –transportes, comercio y comunicaciones-; c) **servicios sociales** –médicos, educativos, de gobierno-; y, d) **servicios personales** –esparcimiento, domésticos, hotelería y hospedaje, preparación de alimentos y bebidas, reparaciones de electrodomésticos y artículos del hogar-. Esta división fue retomada de varios trabajos, entre los que se encuentran: Gutiérrez (1993), Gershuny y Miles (1988), Cardoso (1982) Zepeda y Chávez (1995), Moreno y Escolano (1992) y Oliveira (1999) y permite rescatar, como lo afirman los autores, a los servicios tanto por el agente al que está dedicado el servicio como por la el tipo de empleo que se invierte. Es decir permite clasificar actividades que son las "modernas" con utilización de mano de obra muy calificada y servicios dedicadas a la reproducción de la mano de obra –sociales y personales- con personal de nivel medio y bajo de calificación.

Se optó por esta agrupación porque se busca resaltar las funciones que tienen cada uno de los servicios a partir del agente al cual está dirigido. Cada uno de ellos como veremos a continuación tiene sus particularidades. Y aunque no son totalmente homogéneos, porque en más de un caso los servicios están destinados a más de un consumidor, sí nos ayudan a la explicación de la situación de los servicios⁹.

⁹ El ejemplo más recurrente es el de los servicios al productor. Este tipo de servicios aunque está incluido dentro de aquellos que tienen como consumidor final a las empresas, una buena parte está destinado a los individuos. Lo mismo

Los *servicios al productor* son actividades encaminadas a la administración y circulación del capital; están basadas en la innovación tecnológica, la subcontratación y encaminadas a disminuir el tiempo de rotación del capital (Zaragoza, 1996). Su finalidad principal consiste básicamente en el proveer aquellas actividades especializadas que las empresas industriales o de servicios no pueden desarrollar o han desconcentrado; mejorando con su productividad.

En otro nivel se encuentran los *servicios sociales*. Éstos proveen servicios personales de manera colectiva (Gutiérrez, 1993). Éstos son prestados principalmente por el Estado, aunque las empresas privadas son también muy importantes (principalmente en medicina y la educación). La finalidad principal de éstos es la reproducción de la fuerza de trabajo. Son servicios que durante la fase de expansión de la intervención del Estado en la economía tuvieron un incremento muy importante. Este subsector utiliza tanto a fuerza de trabajo calificada y muy calificada.

En tercer término se encuentran los servicios de distribución. Éstos se caracterizan por el hecho de que sirven tanto para transportar las mercancías como a las personas para que concurren al mercado. Es decir, sirven esencialmente para acercar a los productores entre sí como a los productores con los consumidores o éstos entre sí. Son también los servicios que crean las "condiciones ideológicas" para que el mercado funcione por la vía de incentivar el consumo de las personas, a través de los medios masivos de comunicación.

Por último, los servicios personales. Éstos, como su nombre lo indica, están dirigidos a las personas de manera individual. Son principalmente los servicios que dadas las transformaciones tecnológicas y el desarrollo de la sociedad, "externalizan" las actividades que se llevaban al interior de la unidad doméstica (alimentos, servicios de limpieza), otros más nacen con la introducción de cambios tecnológicos (reparación de artículos electrodomésticos, por ejemplo) y algunos más mantienen una importante carga "no capitalista" (servicios domésticos) (Gershuny y Miles, 1998; Gutiérrez, 1993). Los servicios personales tienen otra característica importante: en los países no desarrollados, y recientemente en los industrializados, sirven como una fuente importante de empleo para aquellos que han sido desplazados del mercado de trabajo "formal-industrial". Es decir, en buena parte son un refugio para la mano de obrá.

La relevancia de esta clasificación no sólo deviene del hecho de que en cierto sentido expresan las relaciones sociales de producción, sino que en términos de empleo muestran comportamientos específicos. Así, los servicios a la producción, identificados con la modernidad

sucede con los servicios sociales pero a la inversa: aunque están destinados a los individuos, muchos de ellos tienen como consumidor principal la empresa.

capitalista, parecen ser los más calificados, que tienen los mejores salarios y presentan niveles de innovación tecnológica importantes y, por tanto, alta productividad. En el otro extremo se localizan los empleos en servicios personales, caracterizados por bajos niveles educativos y de salarios, así como por una baja productividad (Gutiérrez, 1993).

I.2 La perspectiva de género. Una condición necesaria.

Los conceptos se fabrican. Las categorías que usamos en las teorías sociales, ya se trate de categorías descriptivas relativamente simples como las que se utilizan para hacer observaciones, o de conceptos sumamente complejos y abstractos con los que se construye la "gran teoría", son producto de los seres humanos. Y esto es así independientemente de los prejuicios epistemológicos y de las preferencias metodológicas que uno tenga (...) Los conceptos nunca vienen sencillamente dados por el mundo real como tal, sino que son siempre el producto de algún tipo de proceso intelectual de formación de conceptos

Erik Olin Wright. *Clases*

Diversos factores intervienen en el crecimiento o decrecimiento de una actividad económica más allá de los factores netamente económicos que van desde la influencia de las instituciones¹⁰ hasta los factores culturales¹¹ (Pries, 1997). Estos factores ganan cada vez más peso en la explicación de mercados locales de trabajo. Uno de ellos, quizá el más importante, sea el del género. El crecimiento del trabajo femenino, aunado a su reconocimiento, y sus consecuencias en la elaboración teórica del mismo concepto de trabajo, sin lugar a dudas han contribuido en esta nueva concepción ha tomado en cuenta fenómenos no meramente económicos en la conformación de los mercados laborales y en la misma composición de la fuerza de trabajo.

Género y servicios convergen en el hecho de que la mayoría de las mujeres se inserta en el mercado laboral en este sector, aunque la lógica de acumulación del capital, como ha sido documentado en trabajos como el de Benería y Roldán (1992), utilizan cada vez más a mano de obra femenina en la industria. Por el otro lado, los hombres también han visto incrementado su número en los servicios y ha decrecido su porcentaje en la industria¹². Por ello, la utilización de mano de obra específica para determinadas actividades no es fortuita, sino que responde a ciertas pautas sociales y culturales.

¹⁰ Por ejemplo las políticas de industrialización, incentivos fiscales, promoción de una "cultura gerencial", etc.

¹¹ Redes de solidaridad, la organización social, ideologías de liderazgo, etc.

¹² Aunque en el número absoluto haya crecido.

I.2.1 División sexual del trabajo: el papel del género en los servicios. El caso de la Ciudad de México.

La participación económica de la población tiene que ver con múltiples factores que se manifiestan en tres niveles de análisis: a) macroestructural; b) institucional, y, c) de las prácticas sociales (Oliveira, 1990).

Dentro del primer aspecto podemos identificar a) la creciente urbanización que conlleva tanto la oferta de trabajo como la demanda de la misma; b) la migración campo-ciudad, que incluye un importante contingente de mujeres; c) la expansión del sector servicios, fuente principal de empleo; d) reestructuración de la planta industrial; y, e) el incremento de los niveles educativos de la población (Oliveira, 1990, los corchetes son nuestros).

En cuanto a los factores institucionales, Orlandina de Oliveira (1990) afirma que conforman los niveles de participación en tanto que son formas de contratación mediadas por la participación del Estado, empresas y sindicatos. La importancia que tienen estos elementos estriba en que los cambios en materia macroeconómica repercuten en el tipo de empleos que son demandados (ya sea flexibles o no, con determinados niveles escolares, etc.) a lo que Estado, empresas y sindicatos tienen que reaccionar para "regular" esa demanda. El tercer elemento, el de las prácticas sociales, es de importancia vital en tanto las repercusiones macroeconómicas han sido catastróficas para una buena parte de la población; con lo que se ponen en práctica toda una serie de mecanismos de organización social que intentan obtener una cantidad mayor de recursos (Oliveira, 1990, pp. 35). El principal es la entrada al mercado de trabajo de mujeres, menores y personas mayores.

Cada uno de estos elementos son importantes a la hora de delimitar la importancia que tiene la División Sexual del Trabajo, principalmente a la hora de explorar las condiciones que han llevado al incremento del trabajo femenino en la industria y los servicios y el aumento del trabajo masculino en servicios. Veremos que esto es resultante tanto de la lógica de acumulación del capital como de las estrategias para allegarse recursos por parte de los hogares.

En términos de género, se reconoce que el trabajo femenino es igualmente importante para la reproducción social, ya sea en el ámbito familiar (unidad doméstica) y social (trabajo extradoméstico). A su vez estos procesos vienen acompañados de una serie de mecanismos sociales que influyen en la conformación de un perfil social de la mujer, principalmente influida por las condiciones sociales que la rodean. En este sentido explica Da Silva (1995, pp. 58): el trabajo es resultado de un proceso complejo que no se reduce solamente a los aspectos biológicos (ser

hombre o mujer) o los de clase. Por tanto se tendría que recurrir a otras explicaciones, entre las que se encuentra el papel del género (en su acepción más amplia) y la división sexual del trabajo.

La división sexual del trabajo es una situación netamente social. No son las cualidades "innatas" de los hombres y las mujeres las que determinan que se ocupen en ciertas actividades y no en otras, sino que obedecen a tradiciones, jerarquías que forman parte de la cultura del trabajo; expresión, por tanto, de las representaciones históricamente construidas sobre las actividades masculinas y femeninas en nuestra sociedad.

La división sexual del trabajo se presenta de esta manera como "uno de los muchos *locus* de las relaciones de género" (Da Silva, 1995, pp. 61). Por tanto, la participación de las mujeres y de los hombres en actividades laborales es un *construcción social* que tiene que ver con la división de clases (dentro del marco del modo de producción capitalista) y factores históricamente y subjetivamente construidos (principalmente relacionados con la construcción social del género). Con lo que podemos concluir que toda sociedad tiene una división sexual del trabajo bien definida y que estas divisiones varían de acuerdo al momento histórico particular, así como de país a país, con lo que se llega a la conclusión de que esta división del *trabajo no es natural* y que a menudo esta división tenía un efecto negativo para las mujeres (Benería y Roldán, 1992, pp. 15).

Esto equivale a plantear la complejidad del trabajo como categoría de análisis. Ya no es solamente el trabajo masculino y fabril el que se encuentra detrás del complejo fenómeno del empleo sino toda una serie de personajes y actores subdivididos, a su vez, por clase, sexo y edad, e insertos en el mercado de trabajo de manera diferenciada. Para el caso del género, la división sexual del trabajo es una forma de "*interacción de relaciones de clase y sexo, que son también, co-extensivas*" (Da Silva, 1995, pp. 60. El subrayado es de la autora).

Los estudios sobre el fenómeno del trabajo, y en particular del asalariado, no deberían, por tanto, sólo incluir al segmento "olvidado" de la población o una variable más, sino la reconceptualización total del fenómeno. La autora concluye que:

La división sexual del trabajo, en cuanto categoría de análisis, requiere una noción ampliada de trabajo que rompería con los límites de un conocimiento sociológico fragmentado y compartimentado, heredado de la ciencia moderna. En ésta, la complejidad y multiplicidad de la realidad social aparece de tal modo fragmentada en sus partes constituyentes que hace difícil analizar sus relaciones e interrelaciones. Es lo que se observa, de un modo general, en los estudios sobre el trabajo doméstico, profesional y asalariado de las mujeres o en las investigaciones al respecto del sindicalismo, movimientos sociales, movimientos de las mujeres, etcétera, donde los investigadores delimitan sus campos de reflexión particulares sin intentar establecer los nexos entre ellos.

El género, siendo una categoría relacional, presupone la construcción histórica y cultural de subjetividades en constante interacción social. Por eso, requiere un abordaje multidisciplinar a través del cual puedan ser contempladas las múltiples dimensiones de la vida en sociedad. Seleccionar sólo una de ellas para un estudio detallado es una meta casi imposible de alcanzar. *Atender a las diferencias entre lo masculino y femenino, sus complementariedades e interdependencias, trae además consecuencias más profundas para la investigación sociológica*" (Da Silva, 1995, pp. 67, las cursivas son nuestras)

En el caso de las mujeres, las características de su inserción en los mercados de trabajo, según Benería, son: a) sus actividades son compatibles con el cuidado de los hijos, hermano(a)s, padres; b) condicionadas por la clase social a la que pertenece; c) subordinadas al trabajo del hombre y también a las relaciones jurídicas entre personas de distinta edad; d) considerar a las actividades que desarrollan una extensión de las actividades del hogar; y, e) concentradas en actividades permanentes y menos pagadas (cit. en, Moreno, 1996, pp. 46). La misma composición de los servicios se convierte, por tanto, en un "refugio natural" para la mano de obra femenina. Con lo que éstas se insertan preferentemente en este sector.

En México los estudios sobre el mercado de trabajo vistos desde la perspectiva de género han venido cobrando importancia. Los más representativos son aquellos que privilegian la reproducción de la unidad doméstica y la posición de desventaja en la que se encuentra la mujer, principalmente de los sectores populares. En la mayor parte de los casos, la interpretación se relaciona con la crisis económica por la que pasa el país. Esta interpretación no es casual si tomamos en cuenta que una de las consecuencias de la crisis ha sido la disminución del poder adquisitivo del salario. Es por ello que se tienen que poner en práctica formas "alternas" de obtener el ingreso necesario para la subsistencia familiar (García y Oliveira, 1996; Moreno, 1996; Esquivel, 1993; Rendón y Salas, 1996a; Zenteno, 1999). En este sentido, como dice Da Silva (1995), aun dentro de una parte importante de los estudios sobre el papel de las mujeres en el mercado laboral ven en la participación de ésta en la esfera productiva una situación anómala porque se tiende a analizar el empleo si es consecuencia de la caída en los ingresos de los hombres. Son más bien las necesidades de reproducción de la unidad doméstica las que "llevan" a las mujeres a trabajar. Esta explicación, aunque contundente si tomamos en cuenta la crisis económica y los procesos de polarización social por la que pasa la sociedad mexicana, deja de lado otros sectores femeninos que no necesariamente se insertan por necesidades económicas. Por ejemplo, sería necesario tomar en cuenta que en promedio, la edad a la que contraen matrimonio las mujeres se está incrementando. Este fenómeno ha llevado a las mujeres a la búsqueda de alguna ocupación mientras se unen (Rendón y Salas, 1996a, 39). La ampliación de la escolaridad en las mujeres también influye en la mayor participación de las mujeres en el mercado de trabajo (López, 1997).

En general, esta situación tiene que ver con lo que Vania Salles (1995) ha denominado la reproducción cotidiana e intergeneracional de la unidad familiar. En el aspecto que nos interesa en este trabajo, el empleo femenino, para la autora, se ponen en práctica una serie de mecanismos que tienen como finalidad el disminuir los efectos "negativos" de la crisis y las políticas de reestructuración económica. La primera de ellas es aumentar el número de preceptores de ingreso, principalmente menores y mujeres. Esto lleva a que se produzcan una serie de efectos "perversos": la participación de la mujer se dio principalmente en trabajos poco productivos, con menores ingresos, ingresos y condiciones de trabajo inestable (Salles, 1995). Con ello se las ha puesto en desventaja respecto de sus contrapartes del otro sexo, porque además del trabajo extradoméstico tienen actividades dentro del hogar. Mónica G. Moreno dice al respecto, analizando el caso de las jóvenes: "muchas mujeres jóvenes, además de cargar con un sin fin de actividades dentro del hogar –el trabajo doméstico- que les significa un verdadero esfuerzo cuando no una carga, tienen que salir a la calle a buscar ingresos económicos. Es innegable que en las mujeres jóvenes se concentra por partida doble la desigualdad generada por la edad y el sexo" (Moreno, 1996, p. 45).

Una de las mayores contribuciones de la perspectiva de género en los estudios sobre mercados laborales es el especial interés que ponen en las relaciones domésticas y extradomésticas de trabajo. En general distinguen entre ambos tanto por la función de reproducción social e ideológica, principalmente a través de las relaciones familiares, y las relaciones de reproducción económica por la participación económica de las mujeres en un contexto económico determinado. A partir de esta conceptualización se puede revisar el papel de la mujer en un contexto histórico social particular. Para García y Oliveira (cit. en Moreno, 1996, pp. 43), el trabajo estradoméstico es "un conjunto de actividades que permiten la obtención de recursos monetarios mediante la participación en la producción o comercialización de bienes y servicios para el mercado. Este puede llevarse a cabo en el hogar (trabajo a domicilio) o fuera de la casa (asalariadas de tiempo completo o parcial, patronos y por cuenta propia)". Mientras que el trabajo doméstico comprende las actividades requeridas para el mantenimiento cotidiano de las familias y la crianza de los niños. Éste no es remunerado y, generalmente, es llevado a cabo por mujeres.

La edad también es de suma importancia al analizar la heterogeneidad del mercado de trabajo. Según el estudio de García y Oliveira (1996), una parte importante de las mujeres que se insertan en el mercado laboral son mujeres que se dedicaban al hogar y edades más bien maduras. Siguiendo a García, Esquivel (1993), afirma que fueron las aquellas mujeres adultas y que ya tenían responsabilidades familiares las que preferentemente ingresaron al mercado laboral. Sin descontar el peso específico que tienen situaciones demográficas como es la disminución de la fertilidad las décadas precedentes, ha sido la crisis y la necesidad de contar con más recursos

monetarios para la unidad doméstica las que han impulsado el crecimiento de la participación de las mujeres de mayor edad en el mercado laboral.

Moreno (1996) pone de manifiesto que además de la situación crítica por la que pasaban muchas de las familias durante la década de los ochenta, existen otros factores actuantes en la mayor participación de la mujer en el mercado laboral. Para ella, uno de los que más influyen son los cambios generacionales. En donde ya no es mal visto que las mujeres trabajen. En otro estudio, La Alianza en Favor de la Mujer del Distrito Federal (1996) apunta que existe una tendencia a la mayor participación de las mujeres jóvenes, aunque las mujeres adultas siguen ingresando de manera importante al mercado laboral. Aunque no profundiza sobre el tema, al parecer esa participación tiene que ver con el autoempleo (Alianza en Favor de la Mujer del Distrito Federal, 1996, pp. 27).

Sin embargo, pensamos es necesario revisar la hipótesis del incremento femenino en mercados laborales por la disminución de los ingresos de los varones, y en muchos casos su salida del mercado de trabajo. Proponemos trabajar el tema desde la oferta de trabajo tal y como lo hacen Massé (1999) y Moreno (1996). Estos autores ponen de manifiesto la importancia que tiene la oferta de empleo principalmente por las habilidades y menores remuneraciones que reciben las mujeres por su trabajo. También afirmamos que es necesario retomar el contexto, y en específico los cambios generacionales que delimitan las funciones de los sexos en la división social del trabajo para explicar esos cambios.

Por lo que hace a la participación femenina por sector económico, la mayor parte de ellas laboran en el sector servicios. De hecho, dice la Alianza A Favor de la Mujer del Distrito Federal, la parte mayoritaria de la Población Económica Activa femenina se ocupa en el sector servicios (76.9% del total), "fuente tradicional de los empleos femeninos" (Alianza A Favor de la Mujer del Distrito Federal, 1996, pp. 28 y anexo estadístico). Esta tendencia, dicen Teresa Rendón y Carlos Salas (1996a), está atravesada por la edad y los ciclos biológicos y sociales.

Esta situación es de importancia vital para nuestro estudio, ya que si estamos hablando de crecimiento del empleo en los servicios habrá que tomar en cuenta qué sexo es el que más participa en este proceso. Por lo que es indispensable tomar en cuenta al género como uno de los ejes centrales.

1.2.2 Algunas evidencias empíricas

Como lo hemos repetido, cada vez es más común que las mujeres se inserten en el mercado de trabajo. De hecho la tasa de participación femenina ha venido incrementándose de forma paulatina en los últimos cincuenta años en México, mientras que la de los hombres aunque se ha incrementado no lo ha hecho al ritmo de las primeras. Así, las mujeres han aumentado su participación laboral en un poco menos de 20 por ciento entre 1970 y 1999, al pasar su tasa de participación de 17.6 a 36% entre estos años. Por su parte los hombres han presentado una tendencia menos pronunciada: su participación pasó de representar el 70.1% a 78% en esos mismos años (Pacheco, 1994; García y Oliveira, 2000).

Cuadro 1.1 ZMCM: tasas netas de participación 1950 a 1998.

Año	Total	Hombres	Mujeres
1950	51.72	80.71	28.00
1970	47.65	70.46	27.03
1979	50.53	70.49	32.51
1989	53.10	71.70	35.90
1995	57.49	75.75	40.91
1998	58.63	76.80	42.20

Fuente: 1950 a 1989: Esquivel (1993); 1995 y 1998: Datos propios con base a la ENEU.

En la Ciudad de México, la tasa de participación laboral por sexo a partir de 1950 presenta datos interesantes (Ver Cuadro 1.1). Aunque las diferencias que existen entre las fuentes de Esquivel y la de la ENEU¹³, pueden ser importantes, esta situación no invalida la cuestión que aquí se trata: un incremento paulatino pero constante de la población femenina de más de 12 años de edad dentro de la población económicamente activa, en comparación de sus contrapartes hombres. Esto es, mientras que la tasa de participación laboral masculina entre 1950 y 1979 presenta un decrecimiento promedio anual de -.08%, la de las mujeres tiene un incremento promedio anual de .5%. En el periodo que va de 1979 a 1989 el crecimiento promedio anual por sexo se inclinó más hacia el lado de las mujeres (.99% contra el .54%). Finalmente, en los últimos tres años que tenemos datos, el crecimiento de la población femenina en promedio anualmente se incrementó en un 1.0%, mientras que la de los hombres fue de apenas .5%¹⁴.

¹³ Los datos de 1995 y 1998 son tomados de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, lo que estará deformando un tanto las cifras. Los problemas de medición y de incompatibilidad entre encuestas y censo ha sido evidenciada por otros trabajos, quizá el más importante sea del de Jusidman y Eternod (1995) donde se presentan datos comparados.

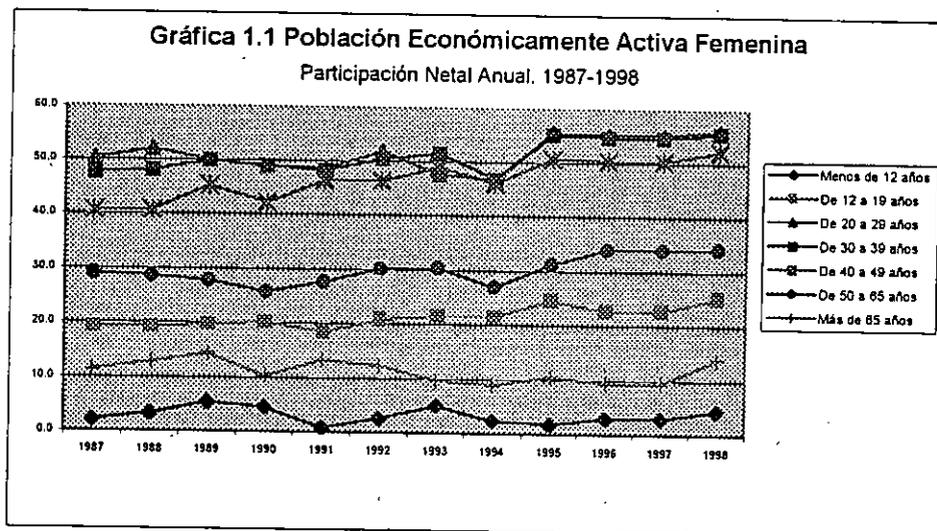
¹⁴ Optamos por no hacer el cálculo entre 1989 y 1995 por el problema de comparabilidad de datos.

Como se ha reseñado arriba, la ocupación femenina ha estado marcada por la necesidad que tienen los hogares de allegarse otros recursos a los devengados por el jefe de familia. Sin embargo, esta situación esta marcada también por ciclos de reproducción de la unidad doméstica, a decir de la etapa de la unión y el cuidado de los hijos. En este sentido, tomamos como el indicador más representativo de esta situación a la edad. (Ver Gráficos II.1 y II.2)

I.2.3 Participación económica de la población por edad.

Los datos para la Ciudad de México parecen consistentes con los estudios realizados con anterioridad. Las mujeres mayores de 40 años han tenido un crecimiento más o menos importante en los últimos años en su inserción en el mercado de trabajo: las mujeres de entre 40 y 49 años crecieron en su participación en 9.1% y las de entre 50 y 65 años lo hicieron en un 3.4%. Las únicas mujeres que disminuyeron su participación laboral fueron las de más de 65 años (-0.6%). Estos resultados corroboran la hipótesis de han sido las mujeres de mayor edad las que, a partir de la búsqueda de nuevas estrategias de sobrevivencia, se están incorporando al mercado laboral.

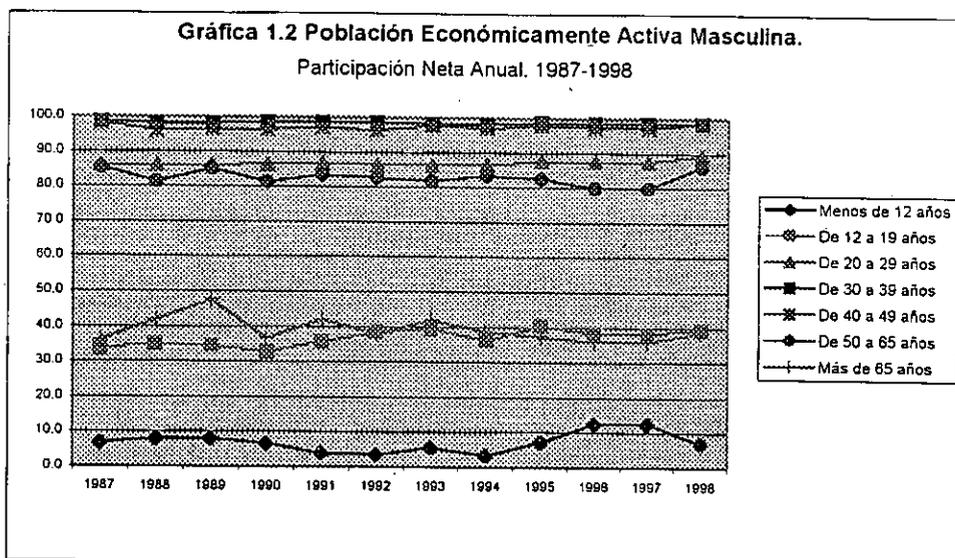
En las gráficas I.1 y I.2 se presenta a la Población Económicamente Activa tanto masculina como femenina según su participación neta¹⁵. En los últimos años se ha presentado una tendencia constante a la mayor participación de las mujeres en la economía, siendo las mujeres de entre 40 y 49 años las que participaban en 1998 más que en 1987 (11.0%). Le siguen aquellas que tienen entre 30 y 39 años (8.%) y las de entre 20 y 29 años (5.9%) Por tanto, han sido las mujeres de mayor edad las que se han insertado en el mercado de trabajo (Gráfica I.1).



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

¹⁵ Participación Neta por Edad = $\frac{\text{PEA de x edad}}{\text{Pob Total de x edad}}$

Por otro lado, las tasas de participación de los hombres han permanecido prácticamente constantes en los años de referencia (Gráfica 1.2). Los hombres de entre 30 y 49 años tienen presentas las tasas de participación neta más altas. Por su parte los de entre 20 y 29 años y los de 50 a 65 les siguen.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Pero también existe la tendencia hacia una mayor participación de los menores de 19 años de edad. La importancia que ha tenido la promoción de la educación ha tenido sus repercusiones en tanto que ha incidido en la captación de menores que con anterioridad se dedicaban a laborar, sin embargo, muchos de los jóvenes trabajan (principalmente en un negocio familiar). Las mujeres de esa edad también presentan los mayores incrementos en las tasas de participación (6.3% de ellas y 5.8 de ellos).

Por otro lado, si tomamos en cuenta a la población económicamente activa ocupada, mientras que el porcentaje de hombres ocupados en las edades de mayor participación económica (entre 30 y 49 años) ha decrecido, el de las mujeres en esa misma edad muestra la tendencia contraria. Así, el porcentaje de hombres ocupados de entre 40 y 49 años decreció en un .8% el de las mujeres se incrementó en un 9.1% (Cuadro 1.2).

Así, pues, las condiciones del empleo masculino (que incluyen un subempleo, caída de los salarios y, en el peor de los casos, el desempleo) han favorecido el incremento del empleo femenino.

	CUADRO I.2 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA OCUPADA DIFERENCIAS PORCENTUALES ENTRE 1987 Y 1998					
	1987		1998		DIFERENCIA	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
De 12 a 19 años	29.1	14.6	30.4	17.2	1.3	2.6
De 20 a 29 años	80.6	43.8	82.3	45.0	1.6	1.2
De 30 a 39 años	96.5	45.5	96.0	49.6	-0.5	4.1
De 40 a 49 años	97.0	39.5	96.2	48.6	-0.8	9.1
De 50 a 65 años	85.5	28.3	82.6	31.7	-2.9	3.4
más de 65	36.4	13.5	37.2	12.9	0.9	-0.6
Total	68.3	31.9	72.6	36.9	4.4	5.1

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Estos resultados son interesantes en tanto que conforman un fenómeno más general: la mayor participación de las mujeres de mayor edad en la esfera ocupacional, en estrecha relación con las condiciones de la vida doméstica. Las peores condiciones del trabajo masculino y la necesidad de allegarse más recursos de las familias son condiciones determinantes para que las mujeres salgan del ámbito doméstico y se inserten en la esfera laboral.

Por otro lado, el contexto económico de la ciudad también está impulsando la cada vez mayor presencia de estas mujeres en esta esfera. La transformación cuantitativa y cualitativa de la economía de la ciudad (la demanda de puestos de trabajo para las mujeres), aunada a cambios sociodemográficos importantes como lo es el incremento de los niveles educativos de las mujeres, también influyen en el incremento tanto de la PEA femenina como de la población femenina ocupada.

1.2.4 ¿Desindustrialización? O de cómo las relaciones de género sí valen en la explicación de las transformaciones sectoriales.

Mucho se ha insistido en el papel que tienen tanto hombres como mujeres en el desarrollo de actividades particulares. Aunque es importante hacer notar que el crecimiento de los servicios impacta de manera importante a ambos sexos, no deja de diferenciar entre ellos. Es decir, las transformaciones sectoriales no han sido neutras en términos de género.

La evolución sectorial a la vez que incide en la estructura ocupacional por género, también se ve influida por ésta última. Aunque el empleo absoluto tanto en industria como en servicios ha

crecido¹⁶, en los últimos años se ha dado un fenómeno particular: mientras que el empleo femenino en industria se ha mantenido constante (en términos porcentuales), el empleo en servicios por parte de los hombres se ha incrementado (ver Cuadro I.3). Por tanto existe un patrón diferenciado por sexo de la denominada "desindustrialización".

Mientras que la proporción de la población masculina empleada en la industria tuvo un decrecimiento del 3.6% entre 1987 y 1998 (que representa un decrecimiento promedio anual de -1.1%), el porcentaje de mujeres empleadas en el sector de la transformación prácticamente permaneció inalterado (-.6%). No sucede lo mismo en el sector servicios. En éste las mujeres no tuvieron el crecimiento que tuvieron los hombres (1.0% vs. 5.2% en el periodo, que representa un crecimiento promedio anual de 0.11% para mujeres y 0.70% para hombres). Esto resulta de mayor importancia si se toman en cuenta los datos absolutos que evidencian un incremento importantísimo de hombres empleados en servicios.

**Cuadro I.3 Población Ocupada Por Sector de Actividad Económica En la Ciudad de México.
Porcentajes 1984-1998.**

	INDUSTRIA	IND. Hombres	IND. Mujeres	SERVICIOS	SERV. Hombres	SERV. Mujeres
1984*	-----	37.2*	21.3*	-----	62.0*	78.5*
1987	28.0	32.4	20.1	70.2	65.1	79.3
1988	28.1	32.4	20.6	69.9	64.9	78.9
1989	29.0	33.5	21.1	69.1	64.2	77.8
1990	27.7	32.0	20.2	70.6	65.7	79.2
1991	27.8	31.9	20.6	71.1	66.4	79.1
1992	25.7	29.7	19.0	72.8	68.0	80.8
1993	26.6	30.3	20.2	72.2	68.1	79.4
1994	29.0	33.1	21.8	70.7	66.6	78.1
1995	24.3	27.9	18.0	75.3	71.5	81.9
1996	22.3	26.2	15.6	77.0	72.6	84.3
1997	23.9	27.0	18.9	75.3	72.0	80.8
1998	25.3	28.8	19.5	74.1	70.3	80.3

Fuente: Elaboración propia con datos de Oliveira (1990) y de la ENEU. * Oliveira (1990)
* Oliveira (1990). También basadas en la ENEU y ECSO.

Ambos fenómenos expresan una misma cuestión: la transformación de la función económica de la Ciudad de México está llevando a una nueva forma de articulación entre sectores económicos al interior, basados tanto en la implementación de nuevas tecnologías como de desarrollo de nuevos métodos de administración y en el aprovechamiento de algunas "ventajas" socialmente creadas, tales como la calificación o el género. Este fenómeno no está desligado de

¹⁶ El empleo masculino en la industria creció en 198 000 plazas, mientras que en las mujeres ese crecimiento fue de 157 500. Por su parte, los servicios vieron crecer el empleo masculino en poco más de un millón de personas, y el de las mujeres poco más de tres cuartas partes de millón.

formas particulares de explotación y de marginación de sectores importantes de la población que tienen que buscar alternativas para su sobrevivencia y que paradójicamente, muchos de ellos, son utilizados por el capital para ampliar el círculo de acumulación.

1.3 Las encrucijadas de clase y género: el trabajo en servicios en la ciudad de México.

Es útil, y tal vez necesario, plantear un problema en términos de teoría antes de examinarlo a fondo. La teoría es entonces programa de estudio, hipótesis de trabajo. Lo que no es legítimo es creer que se ha dicho lo suficiente sobre un problema antes de haber confrontado la línea de reflexión elegida con un análisis profundo de las realidades, complejas en el espacio y cambiantes en el tiempo.

Pierre Vilar. *Iniciación al vocabulario del análisis histórico.*

Una de las discusiones más importantes e interesantes sobre el empleo en los últimos años ha sido la crítica a la concepción de clases sociales. A decir de Enrique de la Garza, esto tiene que ver tanto con la pérdida de centralidad del trabajo en la vida cotidiana y a la vez que estos grandes sujetos son menos aglutinadores y constituyentes de subjetividades colectivas. Como bien lo explica el mismo autor, estas situaciones han sido asociadas tanto con la transformación de la realidad social como en el cambio de perspectivas y objetivos de la teoría social. Así, el cambio en el concepto de trabajo se asocia con la fragmentación de la sociedad postmoderna; *la decadencia del trabajo industrial y el crecimiento de los servicios*, el incremento de los trabajadores de cuello blanco, el papel de las mujeres fuera del espacio doméstico y el incremento del trabajo desregulado (De la Garza, 1997, pp. 9).

En este sentido, para este estudio, interesa rescatar la problemática de género, clases sociales y trabajo en/o servicios. Tres problemas son los más importantes, desde el punto de vista de este trabajo, en la discusión sobre la noción de clases sociales: a) la transformación ocupacional en las sociedades capitalistas contemporáneas¹⁷; b) el papel de aquellos miembros de la familia que no estaban inmiscuidos directamente en el trabajo asalariado, ya sea porque dentro de su *rol* no estaba contemplado trabajar (mujeres que se dedican a la tareas domésticas o hijos) o porque establecían otro tipo de relaciones de trabajo no capitalistas (trabajadores no asalariados); c) la pérdida del papel aglutinador de subjetividades por parte de la clase obrera.

¹⁷ En algunos casos se ha llegado a hablar de un crecimiento constante de las clases medias, como por ejemplo Wright (1982, 1984, 1992).

Aunque se reconoce la importancia de los dos últimos elementos de la estructuración de clases sociales, en lo que hace a esta investigación, sólo nos detendremos en la primera¹⁸. No se piensa que el análisis del crecimiento del empleo en los servicios esté peleado con un análisis de clases sociales, es más es una cuestión especialmente importante si estamos trabajando el tema del empleo.

Pero ahora surge una pregunta, ¿cómo compatibilizar las nociones de género y clase social en servicios? Y es más ¿cómo compatibilizar esta pregunta que es eminentemente teórica con un estudio empírico? Es por ello que es necesario analizar las *encrucijadas* de la clase y el género dentro de un sector.

Por ello en este capítulo intentamos hacer una pequeña aportación a la discusión –o a su rescate– sobre el papel de las clases sociales de la sociedad contemporánea. No es una cuestión fácil a la que nos enfrentamos porque remite a tres temas que hasta el momento no han sido unidos. Es decir, se había trabajado el tema de género y clases sociales, pero no dentro de un sector que es, por definición, esquivo a este tipo de análisis.

V.1 Las encrucijadas de clase y género. Una revisión teórica.

Lourdes Benería y Martha Roldán (1992) afirmaban que los estudios sobre la mujer no habían tomado en cuenta la base material de la reproducción de las clases sociales dentro del sistema de producción capitalista, y que los estudios marxistas tradicionales le habían restado importancia a los aspectos ideológicos de la construcción social del género (pp. 20). Así, mientras un planteamiento desdeñaba el papel de la reproducción material, el otro prestaba poca importancia al papel de subordinación en que se encuentran las mujeres frente al dominio masculino.

Las autoras dicen que el feminismo socialista o feminismo marxista ha tratado de superar esta problemática, concediendo a la opresión de la mujer un papel propio e independiente de las relaciones de clase. *El resultado ha sido una concepción de dos sistemas semiautónomos, -un esquema sexo-género o patriarcado y el sistema de producción o capitalismo- que se encuentran entrelazados y se refuerzan mutuamente.*

Sin embargo, afirman, este planteamiento tiende a caer fácilmente en un dualismo (capitalismo y patriarcado) que no es sencillo de resolver en el nivel empírico, aunque si puedan

¹⁸ Remitimos al lector a algunos trabajos que si han tomado en cuenta esas cuestiones: para el tema, particularmente de mujeres y su posición de clase: Feito (1994) y Wright (1994). Para el tema de la *deconstrucción* de los parámetros subjetivos y una nueva conceptualización de sujetos obreros véase: De la Garza (1991).

delimitarse en el nivel teórico. La realidad se presenta como heterogénea y como producto de rasgos de clase, género, raza, edad y nacionalidad heredados. Por ello hablar de una dinámica que privilegie sólo dos áreas de la construcción de la dinámica de la realidad social, en este caso de la constitución de clases sociales, es caer inevitablemente en un reduccionismo que poco ayuda.

Para resolver esta problemática se plantea hacer una crítica al análisis marxista, pero beneficiándose de él. En síntesis se puede decir que la propuesta insiste en el rechazo al economicismo del marxismo acentuando "las relaciones ideológicas en la construcción social del género que están encajadas en lo material (...) [Donde el objetivo es] identificar el funcionamiento de las relaciones de género según y donde puedan diferenciarse de los procesos de producción y reproducción entendidos por el materialismo histórico o puedan guardar relación con ellos" (Benería y Roldán, 1992, pp. 23).

Por lo que se hace necesario tanto un trabajo teórico de delimitación de cada uno de los sistemas como un trabajo empírico que reconstruya las relaciones entre género y clase social. Es decir, *"entre la red de creencias, rasgos de personalidad, actitudes, sentimientos, valores, conductas, y actividades que diferencian al hombre de la mujer [de manera jerárquica y estructurada a favor de los hombres] mediante un proceso de construcción social"* (Benería Y Roldán, 1992, pp. 24) *y los intereses materiales que constituyen a las clases sociales dentro de un proceso económico dominado por la búsqueda de ganancia.*

Por lo que hace a este trabajo, nos quedamos con la primera de las dos perspectivas enumeradas anteriormente¹⁹, la dualista. Es decir, sin menospreciar el papel cultural y el trabajo etnográfico, se plantea solamente hacer una revisión en datos numéricos y no profundizar más allá de ellos. Las extrapolaciones que se hagan están fundamentadas en otros trabajos.

Fernando Henrique Cardoso (1982) a inicios de los ochenta llamaba la atención sobre un fenómeno particular: la importancia que había tomado el sector denominado de servicios en la totalidad de la actividad económica; al igual ponía especial atención sobre la transformación ocupacional. Estos dos elementos eran la piedra de toque del análisis de clases sociales. Como hemos visto, la importancia en la estructura ocupacional de los servicios es más que evidente.

Dos "variables" más muestran el cambio en la configuración ocupacional de las sociedades contemporáneas: a) el incremento de los trabajadores sin una relación laboral estable o por lo

¹⁹ El objetivo central de este trabajo ha sido el de dar una visión general de la situación del empleo en servicios en base a datos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Es una perspectiva más sociodemográfica cuantitativa que cualitativa. Por ello el hacer un estudio cualitativo nos desviaría del objetivo central. Sin embargo, en trabajos posteriores intentaremos trabajar sobre este punto.

menos como se conocía hasta hace poco tiempo (trabajadores por cuenta propia, a destajo y trabajadores familiares sin pago); y, b) el incremento de trabajadores en pequeñas y microempresas.²⁰

El reto es, dice Cardoso, resaltar una concepción de clase social que tome en cuenta tanto las condiciones de reproducción capitalista a nivel macro que lleva al crecimiento del número de trabajadores por cuenta propia y/o en pequeñas empresas, principalmente en servicios, a la vez que se elabore un concepto de clase social que tome en cuenta las relaciones de género inmersas.

Desde otro punto de vista, Lipietz (citado, en González, 1991) afirma que el desarrollo del capitalismo ha llevado al crecimiento de empleos en servicios como resultado de la acumulación capitalista y la división social que engendra. Es más, dice, podemos inferir que la acumulación ha llevado a una división técnica del trabajo que presenta una nueva forma de acumulación a nivel sectorial, concentrado el capital y explicitando nuevas formas de explotación. El papel central de los servicios denota el hecho de la complejización de las relaciones de producción capitalista que hacen necesarias esas "actividades improductivas". Esta complejidad de las relaciones de reproducción las hace evidentes por medio de analizar el tamaño de las empresas. Por un lado, las grandes empresas de servicios concentran una parte importante del empleo en servicios, mientras que, por el otro, existe una creciente cantidad de micro empresas necesarias para el aceleramiento de la circulación del capital. Dentro de esta división social del trabajo cada una de ellas tiene un papel específico y en muchas de las ocasiones se convierte en una división espacial del trabajo.

En la ciudad de México más del 40% de trabajadores en servicios laboran en establecimientos de más de 251 personas. Esta situación es explicable en tanto que en la ciudad de México se concentran una buena cantidad de empresas de tamaño medio y grande que utilizan a la capital, con sus ventajas, para acceder tanto al mercado más grande del país como aquellas empresas que están insertas en la globalización y que desde la ciudad pueden llevar a cabo las labores de gestión y movimientos económicos-financieros a nivel nacional, y en algunos casos internacional. Situando a la ciudad de México como una ciudad que tiene un papel importante a nivel regional (Parnreiter, 1997).

La proporción de empleos en establecimientos de menos de 15 trabajadores también es muy importante (más del 43%). Nos encontramos con esos "informales", "marginados" o "excluidos", esa proporción importante de personas que tienen en el comercio en vía pública, la venta al menudeo o la preparación de alimentos en su domicilio, en el mejor de los casos, una

²⁰ Para un análisis detallado de la situación en la Ciudad de México, remitimos al lector a los capítulos posteriores en donde se presentan los datos.

fuente de ingreso. Pero, estas personas juegan un papel importantísimo en la división social del trabajo al volverse empleados no reconocidos de muchas de las grandes empresas que han "externalizado" buena parte de sus costos de fabricación y venta de mercancías (Portes, 1994; López, 1999) ya sea en forma de subcontratación o utilizando mano de obra en la venta en vía pública.²¹

Otro de los autores preocupados por la reconceptualización de las clases sociales ha sido Harry Braverman. Éste ya en los setenta se ocupaba de la problemática del empleo en el sector servicios. Al contrario de muchos de los autores de la época, él veía en la rutinización del trabajo en la oficina una prueba de la equivocación en la separación de los trabajadores de "cuello azul" y los de "cuello blanco". Afirma que "por esta misma razón —la de la estandarización del trabajo, la creciente vigilancia sobre el mismo y el empleo rutinario en la oficina— las distinciones tradicionales entre trabajo manual y trabajo de 'cuello blanco', que tan impensada y ampliamente son usadas en la literatura del tema, representan ecos de una situación del pasado que virtualmente dejó de tener significado en el moderno mundo del trabajo. Y con el rápido progreso de la mecanización en las oficinas se vuelve muy importante entender esto" (Braverman, 1975, pp. 374).

Es por ello que el autor no tiene mayor problema en integrar a este tipo de trabajadores dentro del proletariado; precisamente porque los trabajos de la fábrica y de la oficina se parecen más de lo que pareciera a primera vista. Y concluye:

"El problema del llamado empleado o trabajador de cuello blanco que tanto preocupó a las primeras generaciones de marxistas y que fue blandido por los antimarxistas como prueba de la falsedad de la tesis de la proletarianización, ha sido clarificado en esta forma sin ninguna ambigüedad por la polarización del empleo de oficina y el crecimiento en un polo de una inmensa masa de obreros asalariados (...). En sus condiciones de empleo, esta población de trabajadores —los de oficina— ha perdido todas las anteriores superioridades que tenía sobre los obreros de la industria, en sus escalas de pago ha sido reducida casi hasta el fondo mismo" (Braverman, 1975, pp. 409).

Otra más de las pruebas que aporta el autor al estudio del sector servicios dentro de la perspectiva de clases sociales tiene que ver con los efectos útiles del trabajo, es decir, el uso del trabajo por parte del capital como mercancía. A diferencia de las mercancías tangibles (bienes), el trabajo en servicios es útil en el sentido de que él mismo es la mercancía que se negocia en el mercado. Braverman dice:

"En lugar de eso —de la materialidad de la mercancía—, los efectos útiles del trabajo se convierten ellos mismos en una mercancía (transferible en el

²¹ Quijano ha denominado a estos sectores como el espacio informal del capital.

mercado por los capitalistas). Cuando el trabajador no ofrece directamente su trabajo al usador (sic) de sus efectos, sino que los vende a un capitalista, quien los revende en el mercado capitalista de producción en el campo de los servicios" (Braverman, 1975, pp. 414. Los paréntesis son míos).

Y lo que tienen en común estos trabajadores y los de la industria es que producen una ganancia a los capitalistas que los emplean. En este sentido hace una crítica a las clasificaciones convencionales del empleo: ¿cuál es la diferencia entre un cargador en una industria y otro empleado en los servicios, por qué uno si incrementa el valor –el de la industria- y el otro no? Ante este problema, Braverman, sostiene que esas clasificaciones ocultan el principio fundamental del capitalismo: obtener ganancia. Aunque un tanto audaz, concluye: "el principio que para el capitalismo, lo que es importante no es la forma determinada del trabajo sino su forma social, su capacidad para producir, como trabajo asalariado, una ganancia para el capitalista". (Braverman, 1974, pp. 416). Decimos que un tanto audaz porque en cierto sentido si importa la forma específica de trabajo, no es lo mismo un trabajo calificado que uno que lo está o en algunas ocasiones la ganancia que puede obtener el capital está en estrecha relación con el tipo de trabajadores que contrata.

En cuanto a la organización de aquellas capas medias (profesionistas y burocracia) el autor afirma que cada vez más se parecen al proletariado. Tesis ciertamente criticable porque, como veremos enseguida, estos grupos se constituyen en clases sociales en tanto que son portadores y poseedores de ciertos bienes (bienes de calificación), en el caso de los profesionistas independientes, y de cierta autonomía de decisión y control sobre el trabajo de otros en el caso de la burocracia.

El problema de la valorización, al que se han referido estas últimas páginas, no es un problema de fácil solución. En este momento no tenemos las herramientas teóricas, metodológicas y empíricas para afrontarlo. Así es que de manera *a priori* tomamos como punto de partida el expresado por Braverman en el sentido de analizar al capitalismo como una forma de extracción de ganancia por parte de los capitalistas; para ello explotan a los trabajadores. Y en último sentido, al igual que lo dice el autor, no importa la forma material que asuma el trabajo, lo que es esencial es que reporte una ganancia por la utilización de ese trabajo. Otra de las perspectivas, como la veremos adelante, es la de la escuela neomarxista analítica que considera que la teoría de la explotación no debe ya basarse en la teoría del valor, sino en la injusta relación de propiedad sobre los medios de producción (Wright, 1989, 1994; Roemer, 1989).

Después de hacer una revisión sucinta de los que pensamos son las principales aportaciones de Lipietz y Braverman a nuestro análisis, enseguida hacemos una formulación,

aunque escueta del pensador, que desde el punto de vista de este trabajo tiene mayor coherencia en sus planteamientos sobre las clases sociales en el capitalismo actual. Erik Olin Wright ha sido desde mediados de la década de los setenta el investigador más reconocido tanto en la conceptualización como en los trabajos empíricos sobre las clases sociales (Feito, 1994, pp. 87). Este trabajo de Wright es de singular importancia porque otro investigador, Alejandro Portes, las retomó para hacer un análisis empírico sobre las clases sociales en el capitalismo latinoamericano.

Wright se inscribe dentro de la escuela neomarxista racionalista. Según Feito (1994), siguiendo a Roemer, son tres las características básicas del neomarxismo racionalista: a) la necesidad de abstracción; b) la necesidad de encontrar fundamentos; c) enfoque no dogmático. Además es un marxismo que reconoce que la escuela nació en el siglo XIX y como tal está sujeta a ciertas limitaciones:

“es primitivo frente a los estándares modernos y resulta equivocado tanto en algunos detalles como incluso, tal vez, en ciertos argumentos esenciales. No obstante, su poder para explicar ciertos periodos y hechos históricos parece ser tan fuerte que deja la sensación de tener una esencia válida pero que necesita ser aclarada y analizada. No se arroja una buena herramienta porque no se pueda utilizar en ciertas cosas, especialmente si no se tiene otra mejor. Habría que preguntarse más bien por qué esta herramienta a veces funciona bien y otras veces funciona mal. Este es el fundamento intelectual de la tendencia que he denominado marxismo analítico (Roemer, 1989, pp. 10).

La primera de las características se refiere a la necesidad de hacer abstracciones. Ya no se concibe a la abstracción como una actividad pequeños burguesa como se tendía a hacer. Antes de hacer cualquier trabajo analítico “es preciso adoptar la necesidad de la abstracción cuando se desea centrar la atención y revelar de modo adecuado las partes dinámicas de cualquier teoría” (Roemer, cit en Feito, 1994, pp. 94). Roemer, ha sido el más crítico de las concepciones “historicistas”, alegando que el marxismo tiene poco que decir si va más allá de historia real (Roemer, 1989, pp. 9). Esta concepción va en contra del método del concreto-abstracto, que privilegia en primer lugar el papel de la “realidad”, para poner en primer término la abstracción y el trabajo teórico. Sin embargo, esto no quiere decir que el marxismo analítico se centre solamente en las abstracciones. Los trabajos de Erik Olin Wright son un ejemplo tanto de un trabajo teórico y de análisis empírico detallado y riguroso.

El segundo principio de esta escuela es la búsqueda de fundamentos: ¿por qué emergen las clases sociales como actores colectivos? ¿por qué es incorrecta la explotación? ¿tiene alguna oportunidad el socialismo? Es la búsqueda de estas respuestas y otras las que caracterizan a esta escuela. Este marxismo reconoce que existen otros actores sociales que tienen igual o mayor

importancia en el desarrollo histórico (en el tema de este trabajo es de particular interés el papel del género), pone en tela de juicio la teoría de la explotación y pone especial énfasis en la elección racional de los actores (que buscan optimizar su comportamiento) y que por tanto el socialismo puede que no sea la opción que maximizara los resultados de la clase obrera.

Un tercer elemento es la evasión del dogmatismo. A los autores de esta escuela poco les importa lo que Marx haya dicho, lo que les interesa es la coherencia de su pensamiento. Esta escuela de pensamiento reconoce, como decíamos arriba, que tiene limitaciones y que por tanto no debe cerrarse ante otras teorías. La teoría del valor es prácticamente eliminada, la introducción de la perspectiva de teorías de juegos y de elección racional son algunas de las perspectivas intercaladas en la escuela marxista analítico. Roemer es particularmente contundente en este sentido:

Una perspectiva particular en teoría social se vuelve perdurable únicamente cuando es capaz de intercambiar, de *forma voluntaria y natural*, puntos de vista con otras teorías, siempre y cuando ésta se encuentren dispuestas a ese intercambio de manera similar (Roemer, 1989, pp. 15, las cursivas son nuestras).

Estos autores pueden ser caracterizados como marxistas porque toman al materialismo histórico, la lucha de clases y la explotación del trabajo como las concepciones centrales de su teoría.

Dentro de esta escuela se inserta Erik Olin Wright. Éste, desde nuestro punto de vista ha sido el representante más importante de una nueva concepción de clases sociales, superando las nociones sobre la dualización entre proletariados y burguesía en las sociedades capitalistas²². Es decir, incluye elementos concretos para la estructuración de un nuevo concepto de clases sociales basados en la explotación, pero sin que ello derive en la simple concepción de que la burguesía explota al proletariado.

En sus primeros trabajos, Wright utilizó el concepto de situaciones de clase contradictorias para destacar el papel que jugaban tanto la burocracia como los profesionistas. Las situaciones no contradictorias se encontraban en la burguesía y el proletariado. La primera tenía el control de los medios de producción y explotaba a la clase obrera. La segunda no posee los medios y es explotada. Las *situaciones contradictorias* las constituían tanto la burocracia que no tiene el control de los medios pero sí una alta capacidad de decisión sobre el trabajo de otros. En cuanto a los profesionistas, aunque asalariados, tienen una cierta independencia de su trabajo respecto de sus

²² Con ello refuta la tesis de Braverman de incluir en el proletariado a las "capas medias"

empleadores. Poco después el autor desechó el concepto de situaciones contradictorias y los cambió por el de explotación.

La tesis que fundamenta el trabajo del autor es la de la explotación. Para él, la explotación significa "una apropiación económicamente opresiva de los frutos del trabajo de una clase por otra" (Wright, 1994, pp. 87). Y el cuadro teórico general lo encuentra en los trabajos de John Roemer (Roemer, 1989), principalmente en la utilización que éste último hace de la teoría de juegos. A continuación exponemos de manera sucinta tal perspectiva.

La posición de clase, y por tanto la explotación, está definida por:

- a) Existe una serie de agentes que posee y controla ciertos medios de producción;
- b) Existe un "juego" en donde el bien de un agente (clase A) depende del empeoramiento de otro (clase B);
- c) El tercer criterio es que existe una relación de dominación entre la Clase A y la Clase B. Es decir, que la clase que domina impide a la que es dominada retirarse del juego (Wright, 1994, pp. 75).

En el capitalismo, dice Wright, "los obreros no poseen bienes físicos (medios de producción) y venden su fuerza de trabajo a los capitalistas a cambio de un salario ¿Están explotados los obreros bajo el capitalismo? Responder a esta pregunta en términos de la formulación de la teoría de juegos exige poner como alternativa al juego capitalista otro juego en el que se cumplan las dos condiciones especificadas arriba ¿Cuál es la alternativa? Es un juego en el que cada obrero recibe su parte proporcional del total de los bienes productivos de la sociedad. Lo que demuestra Roemer es que si la coalición de todos los asalariados abandonará el juego del capitalismo llevándose su parte proporcional de los bienes de la sociedad, les iría mejor que si se quedarán dentro del capitalismo, y a los capitalistas les iría peor. La regla de retirada en este caso –dejar el juego llevándose la parte proporcional de los bienes físicos- se constituye así en el test formal para saber si un sistema social particular encierra o no explotación capitalista" (Wright, 1984, pp. 77).

Esto se traduce en la afirmación de que en lo que reside la desigualdad de las clases sociales y la explotación es en la *distribución de los bienes de producción*, lo que normalmente se llama relaciones de propiedad y en que una clase priva a otra de la posesión de los mismos así como que le impide retirarse del juego. En resumen:

"La explotación reside en la desigual distribución de los bienes productivos, lo que normalmente se llaman las relaciones de

propiedad. La conexión bienes-explotación depende en cada caso de la capacidad que tengan los poseedores de bienes de privar a otros de un acceso equitativo al bien en cuestión, ya sea éste alienable o inalienable. Por una parte, la desigualdad de bienes basta para explicar las transferencias de plusvalía; por otra, las diferentes formas de esa desigualdad de bienes especifican los diferentes sistemas de explotación. Las clases se definen entonces como las posiciones dentro de las relaciones sociales de producción que se derivan de las relaciones de propiedad determinantes de las pautas de explotación" (Wright, 1984, pp. 79-80).

Lo más importante dice el autor, siguiendo a Max Weber, es que las relaciones de clase se determinan en el mercado, no en el proceso de producción y/o circulación sino en la propiedad y el control efectivos de los bienes de producción. Esta última aseveración es particularmente importante para nuestro análisis porque deriva en que las relaciones sociales van más allá de la producción material y se amplía a toda la estructura económica, incluyendo los servicios. Con ello se deshace la idea de tratar a todos aquellos que laboran en los servicios y el comercio como una clase "paralela" a las otras.

Otra de los aportes que hace Wright al análisis de las clases sociales es definir el papel que tiene la burocracia dentro del modelo de explotación. Si bien es cierto que permanece en este estrato de la sociedad la característica de ser contradictorio (es decir no tener la propiedad de los medios, pero sí el de poseer el control del trabajo de otros), ahora lo distintivo de la propuesta es que se inserta un nuevo bien: el organizacional.

La división técnica del trabajo hizo necesario el surgimiento de nuevas capas sociales que dispusieran de los medios de producción sin que fueran de su propiedad. Es aquí donde aparecen los bienes de organización (control efectivo sobre la coordinación e integración de la división del trabajo). Esta idea de los bienes guarda estrecha relación con la concepción de jerarquía y autoridad elaboradas en principio por Max Weber y continuadas por Dahrendorf. El concepto de autoridad en Weber implica la relación de dominación que se establece a partir de la posesión del derecho de dar órdenes. Esto a su vez crea intereses contrapuestos: los de aquellos que mandan y de los que obedecen (Giddens, 1989).

El bien es la organización dice tajantemente Wright.

"La actividad en el uso de este bien es la toma de decisiones coordinada en el ámbito de una división técnica del trabajo compleja. Cuando este bien está desigualmente distribuido, de tal modo que algunas posiciones tienen control efectivo sobre una proporción de él mucho mayor que la de otros, entonces la relación social con respecto al bien toma la forma de una autoridad jerárquica. No obstante la autoridad no es ella un bien en cuanto tal; es la organización la que constituye el bien que es controlado mediante la jerarquía de la autoridad" (Wright, 1994, pp. 92-93).

Esencialmente estamos hablando de aquellos sujetos que aunque no poseen los medios de producción, ejercen un control directo sobre el proceso de trabajo de los otros. En términos de clase se puede decir que siguen teniendo intereses encontrados. Comparten con el proletariado la característica de estar excluidos de la posesión de los bienes físicos; pero comparten con los capitalistas el interés por la reproducción de la sociedad en tanto les permite poseer el control efectivo sobre los bienes de organización y de calificación.

V.2 Clase y género en los servicios en la Ciudad de México.

Hasta el momento esperamos que haya quedado claro que la definición de clase en primer lugar está relacionada con las relaciones de propiedad de los medios de producción y, en segundo, que las clases no están relacionadas directamente con algún sector económico en particular. La estructura de clases propuesta en este trabajo, a diferencia de los trabajos marxistas clásicos (como los de Poulantzas) no tiene que ver con la producción industrial, sino que se extiende a toda la gama de actividades económicas. Ahora nos queda hacer la exploración de la estructura de clases en el sector servicios.

En términos analíticos, el análisis de clase busca elaborar conceptos que tengan contenidos empíricos más o menos homogéneos

A continuación proponemos un esquema de análisis de clase dentro del sector servicios, basado en el trabajo de Alejandro Portes²³ (1994) sobre clases sociales en América Latina. Para ello se toman tres indicadores básicos. a) posesión de los medios de producción; b) capacidad de controlar las actividades laborales de otros, aunque no haya una posesión real de los medios de producción; c) forma de remuneración. Los ingresos aunque relacionados con la clase son más bien una "variable dependiente" (Wright, 1994)

Las dos primeras características son el sector de propiedad y la ocupación. Cuando hablamos de sector de propiedad nos referimos a quien es el propietario de los medios de producción. En el caso del control de los procesos está en estrecha vinculación con la posición en el trabajo (patrón, trabajador por su cuenta, asalariado) y la ocupación (funcionario, trabajador de la industria, oficinista, comerciante en vía pública).

²³ Que a su vez se apoyó en Wright

La tercera es una necesidad para analizar la inserción de otros modos de producción dentro del capitalista que es una de las características de las economías latinoamericanas. En este sentido, afirma Portes que, la forma en que cada uno recibe sus ingresos es una forma de superar el problema. En particular se refiere a los trabajadores de subsistencia. Por lo que hace a nosotros tomamos ese mismo criterio pero de forma diferente para reconsiderar la estructura de clases.

El modelo propuesto quedaría más o menos así²⁴:

TABLA II.1. OPERACIONALIZACIÓN DE LOS CONCEPTOS DE CLASES SOCIALES.			
	Propiedad de los medios de producción	Control sobre el proceso de trabajo	Forma de remuneración
Burguesía	Sí	Sí	Beneficios y ganancias de empresas
Pequeña burguesía Propietaria	Sí	Sí	Beneficios y ganancias de pequeñas empresas
Clase técnico-burocrática superior	No	Sí	Salarios y honorarios.
Clase técnico-burocrática inferior	No	Ambigua	Salario
Proletariado	No	No	Salario
Pequeña burguesía no propietaria	Ambigua	Ambiguo	Salario/Remuneración por trabajo elaborado (ganancias por propio trabajo)/destajo. Posee bienes de calificación
Proletariado marginal	No	No/ambiguo	Mano de obra sin pago. Producción de autoconsumo. No posee bienes de calificación

Así dentro del esquema quedaría en la parte superior estaría la burguesía. Esta clase posee los medios de producción así como el control sobre el proceso productivo de otros. En la parte inferior quedarían los trabajadores asalariados (proletario y proletario marginal). Éstos últimos se caracterizan por la no posesión de los bienes de producción y el control del trabajo de otros. La diferencia al interior de éstos estriba en que los primeros reciben su ingreso básicamente de un salario más o menos regular y los segundos por una producción de autoconsumo o es mano de obra sin paga.

En las posiciones intermedias se encuentran la pequeña burguesía propietaria, pequeña burguesía no propietaria y las clases técnico-burocráticas. Estas son las que Wright ha

²⁴ Es un cuadro basado en el texto de Wright (1992) y Portes (1994).

denominado posiciones de clase contradictorias. Ahora pasamos a ver las características de cada una en particular.

La burguesía

Dentro de la estructura "clásica" de las clases sociales, la burguesía y el proletariado constituían las dos únicas clases, antagónicas. En el esquema que presentamos, existen subdivisiones entre clases. Esto es así porque tomamos en cuenta formas de explotación más sofisticadas entre clases. En este sentido, la diferencia entre burguesía y la pequeña burguesía, a parte de los *capitales políticos* y la cantidad del capital monetario que cada una posee, es que los ingresos y el número de trabajadores es menor en la segunda que en la primera. Esto lleva a que muchos de estos últimos, no solamente tengan menos empleados, sino tengan que emplearse a ellos mismos en el negocio.

Pero la diferencia fundamental es que, como lo afirma Wright, la pequeña burguesía aunque explotadora es también explotada por los grandes capitales por la vía de imponerle condiciones específicas de reproducción, ritmos de trabajo y de trasmisión de ganancias de las pequeñas a las grandes industrias.

Clase técnico-burocrática

Tomamos el concepto directamente de Portes (1994) y se subdividió. Esta clase se caracteriza, en términos generales, porque a pesar de "carecer del control efectivo de los medios de producción, sus miembros ejercen un control directo sobre el trabajo de los otros, como subordinados en las estructuras burocráticas". Su ingreso es regular y más o menos alto, y depende del buen funcionamiento de la empresa/corporación en que laboren, por lo que, según Portes, es una aliada de la clase burguesa.

Esta clase también incluye a ejecutivos altos de empresas extranjeras, nacionales y estatales. Respecto a esta última esta conceptualización resuelve un tanto el problema de dónde ubicar a los empleados estatales. Lo que caracteriza a esta clase es que su papel esencial es "crear y mantener la infraestructura requerida para la producción económica y garantizar la estabilidad social" (Portes, 1994, pp. 86 y 87).

La subdivisión tiene que ver con el "nivel" de poder que cuenta cada uno de estas subdivisiones. Mientras que en la primera se encuentran funcionarios de nivel superior, que tienen un rango de acción más importante para decidir sobre la misma forma de actuar de los

trabajadores e incluso de otros miembros de la misma clase. Ellos tienen poder sobre los fondos monetarios, organizacionales y ritmo de trabajo. En esta clase se incluyen funcionarios y directivos tanto de los sectores público como privado.

En el otro lado de esta clase aparece, la técnico-burocrática inferior. Lo que caracteriza a esta clase es que su rango de acción es menor que la anterior. Tiene un poder de dirección, pero en la mayoría de las ocasiones se convierte simplemente en una correa de transmisión de las decisiones tomadas en otro lugar. En esta clase se incluyen jefes y coordinadores, así como responsables de establecimientos.

Proletariado

Esta clase al igual que la burguesía era la más definida por los estudios sobre clases sociales. Se caracteriza por la no posesión de los bienes de producción y el no control de la organización del trabajo de otros y su fuente de ingreso la tienen en un salario más o menos regular, que incluye en ciertos casos prestaciones.

La diferencia con el proletariado marginal es que mientras el primero tiene "cierta" estabilidad en cuanto a los ingresos, éste constituye una mano de obra generalmente sin paga que sirve para la reproducción cotidiana de las familias. Pero también constituye una forma más de la explotación del capital, porque cada vez más estos trabajadores se convierten en empleados no pagados de la empresa capitalista. Tal es el caso de los que se dedican al comercio informal y venden productos de las transnacionales.

La contribución de este sector a la economía capitalista se da de dos formas: reduciendo los costos de la clase trabajadora por medio de la producción de bienes más baratos y reduciendo los costos de producción y mercadeo de las grandes empresas, utilizando el mecanismo de subcontratación o promoviendo directamente la producción.

En esta clase también incluimos a todos aquellos que son trabajadores domésticos en vista de su papel de asalariados "informales" y que tienen como función generalmente la reproducción de las clases que se encuentran por encima de ella.

Pequeña burguesía no propietaria.

Estos a diferencia del proletariado y de la clase técnico-burocrática, suelen ser autoempleados. Decimos que pose hasta cierto punto los medios de producción, ya que trabaja con un capital

propio, generalmente intelectual. En cuanto al control en el trabajo, decimos que es ambiguo porque si bien es cierto que ellos mismos pueden imponer una cadencia de trabajo, ésta se ve constreñida por los empleadores. Por ejemplo, trabajadores que tienen que entregar trabajos en un tiempo determinado. Las remuneraciones pueden ser por un salario o por trabajo terminado. Estos ingresos suelen ser medios.

En el cuadro 1.5. se presentan los resultados empíricos de la división en clases sociales en la estructura económica de la Ciudad de México por sector de actividad. Como se puede observar la burguesía como clase social prácticamente no aparece. Esto se puede deber a dos situaciones. La primera tiene que ver con error de muestra y la poca capacidad que muestran las encuestas en "captar" a esas clases. La segunda es que la concentración del capital ha provocado que esta clase se concentre en unos cuantos casos.

Ahora en cuanto a las diferencias por sector de actividad tenemos que, el proletariado es la clase mayoritaria en ambos sectores, con diferencias significativas entre ellos. Así, mientras que el proletariado marginal (aquel que no recibe sueldo o consume lo que produce) es ampliamente mayor en los servicios: en la industria es de apenas 2.6% y en los servicios es de 16.1%. Con ello se puede hipotetizar que la industria tiende a "proteger más a sus empleados", en el sentido de tener una masa de empleados a sueldo, mientras que en los servicios la producción de autoconsumo y el trabajo no remunerado es una fuente importante de empleo.

Esta hipótesis parece confirmarse si tomamos en cuenta el papel que tienen la pequeña burguesía propietaria en ambos sectores. Mientras que ésta es de 17.1% en los servicios, es de 10.5% en la industria. Esto parece deberse al gran número de establecimientos "independientes" que han pululado por la ciudad, desde pequeños changarros como tienditas que ocupan mano de obra hasta pequeños talleres de reparación que de igual forma contratan personal, pero también en ellos suelen emplearse los dueños.

Es de especial atención las dos clases que restan: la pequeña burguesía no propietaria y la tecnocrática. En cuanto a la primera tenemos que al igual que el proletariado marginal, es mayor en los servicios que en la industria. Esto sin lugar a dudas se debe al número de profesionistas que laboran de manera independiente (contadores, abogados, ingenieros, arquitectos, etc.).

Ahora, respecto a la clase tecnoburocrática, tiene una distribución más homogénea entre sectores. Con ello vemos que mientras las otras clases tienen diferencias significativas, esta clase puede considerarse más uniforme en cuanto a la estructura que la compone. Se caracteriza por tener una media de ingresos superior a las demás clases con excepción de la burguesía, por lo que

tiene un alto control sobre la economía de la ciudad. Su papel de gestor de la economía también puede hipotetizarse que es altamente concentrado y tiene repercusiones importantes en el desarrollo tanto de la industria como en servicios(incluso a nivel nacional) y un papel importante en el aparato de Estado.

CUADRO 1.5 ESTRUCTURA DE CLASES EN LA CIUDAD DE MÉXICO SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 1998						
	TOTAL	% (a)	INDUSTRIA	% (a)	SERVICIOS Y COMERCIO	% (a)
Burguesía	1758	0.0	842	0.0	916	0.0
Pequeña burguesía propietaria	1194501	15.5	203701	10.5	975070	17.1
Pequeña burguesía no propietaria	354075	4.6	28360	1.5	325715	5.7
Tecnocrática superior	177122	2.3	51990	2.7	123181	2.2
Tecnocrática inferior	953424	12.4	263628	13.6	678154	11.9
Proletariado	4029124	52.4	1343573	69.1	2669555	46.9
Proletariado marginal	972510	12.7	50911	2.6	915206	16.1
Total	7682514	100	1943005	100	5687797	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU
(a) Respecto a su mismo sector.

En cuanto a la estructura de clases en el sector servicios tenemos que, las diferencias por sexo son importantes. Así, respecto del total de los servicios, tienden a tener mayor participación en todas las categorías, salvo en la burguesía no propietaria y el proletariado marginal. En lo que hace al primer resultado se debe principalmente al número de profesionistas mujeres que trabajan por su cuenta y en cuanto al segundo por la cantidad de empleo no asalariado entre las mujeres.

Ahora, respecto al propio sexo, tanto hombres como mujeres pertenecen mayoritariamente al proletariado (50.1% y 42.4%, respectivamente). Sin embargo, los hombres tienen una mayor presencia dentro de las clases explotadoras (21.1% en la pequeña burguesía propietaria vs. 11.5% y en la burguesía la presencia es únicamente de los hombres; en la clase tecnocrática superior la presencia masculina es de 2.8 vs el 1.2% de las mujeres), mientras que las clases no explotadoras la presencia femenina es mayor (8.7% en la burguesía no propietaria y 23.9% dentro del proletariado marginal) (véase Cuadro 1.6).

Por último, respecto de cada clase, se confirma el hecho de que los hombres se concentran más en aquellas clases explotadoras, aunque con gran presencia en el proletariado. Así, tenemos que, el 100% de la burguesía es de sexo masculino; en la pequeña burguesía propietaria la relación es de casi tres hombres por cada mujer, situación que se repite en la clase tecnocrática superior). Por lo que hace a las clases explotadas, aunque la presencia de los

hombres es mayor en el proletariado, en el proletariado marginal la presencia femenina es predominante.

CUADRO I.5 ESTRUCTURA DE CLASES EN EL SECTOR SERVICIOS POR SEXO. 1998.			
	HOMBRES	MUJERES	
Burguesía	916	0	916
% Respecto al sector	0.02	0.0	0.02
% Respecto al propio sexo	0.03	0.0	
% Respecto al total de la categoría	100.00	0.00	
Pequeña Burguesía Propietaria	707651	267419	975070
% Respecto al sector	12.4	4.7	17.14
% Respecto al propio sexo	21.1	11.5	
% Respecto al total de la categoría	72.57	27.43	
Pequeña burguesía no propietaria	123021	202694	325715
% Respecto al sector	2.2	3.6	5.73
% Respecto al propio sexo	3.7	8.7	
% Respecto al total de la categoría	37.77	62.23	
Tecnocrática superior	94316	28865	123181
% Respecto al sector	1.7	0.5	2.17
% Respecto al propio sexo	2.8	1.2	
% Respecto al total de la categoría	76.57	23.43	
Tecnocrática inferior	392993	285161	678154
% Respecto al sector	6.9	5.0	11.92
% Respecto al propio sexo	11.7	12.2	
% Respecto al total de la categoría	57.95	42.05	
Proletariado	1680868	988687	2669555
% Respecto al sector	29.6	17.4	46.93
% Respecto al propio sexo	50.1	42.4	
% Respecto al total de la categoría	62.96	37.04	
Proletariado marginal	357083	558123	915206
% Respecto al sector	6.3	9.8	16.09
% Respecto al propio sexo	10.6	23.9	
G% Respecto al total de la categoría	39.02	60.98	
TOTAL	3356860.46	2330949	5687797

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU

La presencia de las mujeres dentro de las clases tecnocrática inferior y en la burguesía no propietaria es lo que mejor refleja la situación del empleo femenino en cuanto a las clases sociales. Aunque su presencia es importante es en aquellas tareas que si bien es cierto tienen un grado de "autonomía", no dejan de estar controladas por otras clases. Tal es el caso de la mayor importancia que tienen los hombres en las clases explotadoras por excelencia. Ahora, en cuanto al proletariado

marginal, la mayor presencia de las mujeres, implica que dentro de las clases más desfavorecidas, las mujeres son las más afectadas. Lo que implica una condición más de desventaja como se vio en los capítulos precedentes.

Las diferencias en cuanto al ingreso son significativas intra clases e intra clases por género, como se muestra en el anexo de este capítulo. Lo que nos lleva a afirmar en un primer momento que el análisis de clases es válido porque se esperaba que las diferencias fueran significativas.

En los cuadros A.V.2 y A.V.3 se presentan las medias de ingreso por clase y género. Como se esperaba, los ingresos aún dentro de una misma clase se presentan diferenciados por género. En todas las clases, la renta es mayor para los hombres respecto de sus contrapartes femeninas, llegando a ser casi el doble en el caso de la clase tecnocrática superior. Con lo que se puede afirmar a partir de los resultados de este cuadro que no es solamente la clase la que determina el ingreso de cada uno de los individuos, sino que el género juega un papel determinante en el monto de ingresos que se obtienen.

En este capítulo se introdujeron algunas de las premisas teóricas que van a guiar el posterior trabajo empírico. El crecimiento de los servicios es una cuestión tan actual como lo es la reestructuración productiva de las ciudades. Muchas de éstas están optando por transformar su base económica para transformarla paulatinamente en una economía de servicios. Las apuestas, por tanto, en economía urbana se centran en la posibilidad de crear las condiciones básicas para este tránsito. En otras, como en nuestra ciudad, la fuerte presencia de la industria llama más hacia la combinación de industria y servicios. Y con ello una la apuesta sería a la creación de las condiciones sociales y económicas para que estos dos sectores convivan y se creen los encadenamientos productivos necesarios. Sin embargo, los servicios cada vez concentran más PIB y personal ocupado.

En la ciudad de México, como en la mayoría de las ciudades "no desarrolladas", este salto hacia una economía en donde los servicios cada vez dominan más, ha sido tortuoso; son tantos los factores que pueden explicar esta transformación que sería una empresa muy grande y que no se aborda en este trabajo. Sin embargo, se lanzan las que, desde el punto de vista de este trabajo son las hipótesis más importantes en la exploración del crecimiento de los servicios.

El tema principal de este trabajo es el empleo en los servicios de la Ciudad de México. Por ello, se adopta una visión que separa *analíticamente* el empleo masculino del femenino. Se opta

por hacerlo de esta manera dada la importancia que tiene el género en la construcción de estas diferencias, generalmente desfavorecedoras para las mujeres.

Por último, la conceptualización sobre clases sociales es algo particularmente espinoso para las actuales ciencias sociales. Y lo es más si se toma en cuenta que los servicios son un espacio de difícil conceptualización de las mismas dadas las inercias del trabajo teórico que los han delegado a un papel secundario en la explicación del devenir histórico de las sociedades. Por ello se intenta rescatar su conceptualización en los servicios como una herramienta eficaz –aunque no la única- para entender las relaciones sociales y económicas inmersas en este sector.

En los capítulos posteriores se explorarán los datos. Por lo pronto en el siguiente se analiza la situación económica de la Ciudad de México en un contexto de crisis y reestructuración económica. Posteriormente, en los capítulos III y IV, ya adentrados en el tema del empleo, se presenta una descripción de la situación del empleo en los servicios.

CAPÍTULO II. LA ECONOMÍA DE LA CIUDAD DE MÉXICO.

En nuestra sociedad, aquellos que saben mejor lo que está ocurriendo son a la vez los que están más lejos de ver al mundo como realmente es.

George Orwell. 1984

La economía de la Ciudad de México se encuentra en un momento particularmente crítico. La crisis por la que ha pasado la economía nacional, así como la nueva política de apertura económica, han tenido repercusiones particularmente negativas en la economía de la ciudad. Aprovechando la apertura económica, la política de incentivación de la industria maquiladora y la disminución de los subsidios a la industria de la capital, la región norte conoció en las décadas de los ochenta y noventa un auge sin precedentes. Al mismo tiempo que esto sucedía, la Ciudad de México, y en general la región centro, vio disminuir su peso económico respecto al total nacional (Graizbord y Ruíz, 1999; Garza y Rivera, 1993; Martínez, 2000). Y aunque esta disminución del poder económico ha estado marcada por una menor participación de la industria local, los servicios también han mostrado una menor contribución respecto del total nacional.

Al interior de la economía de la ciudad, tal y como sucede con la participación de la industria local respecto a la nacional, las manufacturas también han venido cediendo ante el crecimiento de los servicios. Así, éstos han incrementado su contribución en el Producto Interno Bruto (PIB) y el empleo. Y aunque no es una tendencia nueva, se ha acelerado en los últimos años.

En este capítulo hacemos una breve reflexión sobre estas cuestiones. Se pone especial énfasis en las transformaciones regionales y sectoriales para dar un marco contextual del desarrollo económico de la Ciudad de México, así como en los que pensamos son los principales cambios sectoriales y del empleo al interior de ésta.

II.1 Transformaciones regionales y economía de la ciudad: telón de fondo del crecimiento de los servicios en la Ciudad de México

La economía nacional ha estado marcada por grandes disparidades. Durante el desarrollo estabilizador y en la etapa denominada como de sustitución de importaciones, el empleo y el crecimiento económico, principalmente industrial, estuvieron concentrados en la área central del país, específicamente en la Ciudad de México (Unikel, et al., 1976; Saldivar, 1989; Camposortega, 1992; Garza, 1985). La concentración de inversiones públicas y la disponibilidad de infraestructura, a decir de Garza, se convirtieron en las variables explicativas del proceso concentrador tanto de población como de industrialización (cit. en Connolly, 1993). Aunque con diferencias significativas

por periodo, la inversión privada nacional en industrias creció un 24.3% entre los años de 1961 y 1976, mientras que la pública lo hizo en 25.7% y la probada foránea un 19.0%.

Los patrones de migración son tal vez uno de los mejores indicadores indirectos del grado de desarrollo económico de una ciudad o región. El crecimiento económico presentado en el país en la segunda mitad del siglo pasado estuvo acompañado de un incremento en los niveles de urbanización y por tanto de la concentración demográfica (Garza y Rivera, 1993). El factor más significativo para que se presentara este proceso de concentración fue la migración hacia las ciudades que más dinamismo presentaban: Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, con gran preeminencia de la primera frente a las otras. La dinámica migratoria sirvió como "el mecanismo primordial de ajuste de la población y crecimiento económico" (Garza y Rivera, 1993, pp. 179). El declive de la economía agrícola, propició una fuerte expulsión de mano de obra que decidía viajar hacia la ciudad.

Con estos antecedentes, la Ciudad de México tuvo una tasa de crecimiento media anual entre 1950 y 1960 de 5.1%; entre 1960% y 1970 de 5.3% y entre 1970% y 1980 de 4.4%. Por su parte Guadalajara tuvo tasas de crecimiento de 6.6%, 5.6% y 4.1% entre esos mismos años. Monterrey por su parte creció a tasas de 6.4%, 5.8% y 4.7% para los mismos periodos. En la década de los setenta a estas tres ciudades se le sumó la de Puebla como ciudad de más de un millón de habitantes. Entre las cuatro absorbieron el 49% del incremento de la población urbana, siendo la Ciudad de México la que concentró el mayor incremento (36%) (Garza y Rivera, 1993, pp. 184). Es en esta misma década cuando comienzan las transformaciones demográficas y espaciales en México, que se agudizarían en la década de los ochenta. Esta situación la analizaremos abajo.

A la par que se producía el fenómeno de tránsito hacia un país predominantemente urbano, la economía sectorial tenía cambios importantes. El más trascendente fue la caída estrepitosa de la agricultura a cambio de un crecimiento de la industria y de los servicios. La crisis por la que atravesó (y atraviesa) el campo mexicano influyó para que se presentaran las tasas de migración más altas hacia las ciudades. Por su parte estas últimas se convirtieron en una fuente de atracción en tanto tenían un crecimiento tal que les permitía absorber, aunque fuese de manera deficiente, la oferta de mano de obra.

El Producto Interno Bruto (PIB) agrícola decayó de 19.18% del total en 1950 a 8.75% en 1980. Por su parte el manufacturero pasó de 17.1 a 19.03 en ese mismo periodo, llegando a representar en 1970 el 22.55%. Los servicios desde mediados del siglo pasado han concentrado la mayor parte del producto nacional. Ya en 1950 concentraba el 51% del total. En 1980 representó el 49.68% del total del PIB (Garza y Rivera, 1993).

En cuanto a la población ocupada, la transformación fue más radical. En 1950 la población empleada en la agricultura o alguna actividad relacionada con el denominado "sector primario" de a era de 58.7%, treinta años más tarde la población se había reducido a un 29.2%. Por su parte la industria ganó 10% (de 16.9% a 26.6%). El sector servicios tuvo el crecimiento más substancial (20%) al pasar de 24.4 a 44.4% del total (cuadro 2 de Garza y Rivera, 1993).

Al igual que sucede con la población, la Ciudad de México concentró una buena parte de la actividad económica. Aunque en la década de los setenta la Ciudad de México sufrió una disminución en su participación dentro de la economía nacional; en 1980 concentraba el 28% de los establecimientos censados, el 41% del personal ocupado y el 48.6% del valor agregado en la industria. En comparación, Guadalajara tenía en los mismos rubros el 4.6%, 5.6% y 5.2%, respectivamente y Monterrey los siguientes valores: 3.6%, 5.8% y 10.3% (cuadro 6 de Garza y Rivera, 1993). En 1980, la Ciudad de México aglutinaba el 48.2% del valor agregado generado por los servicios al productor, al mismo tiempo que empleaba al 42.4% del total del personal y el 35.3% del total de establecimientos en estos mismos servicios.

La concentración urbana y el papel que jugaba dentro del proceso de industrialización, impulsaron el crecimiento de los servicios. Esta situación se ve reflejada en la concentración del PIB en cada una de las ramas que conforman a este sector en las dos entidades en las que se encuentra la Ciudad de México: el Distrito Federal y el Estado de México. Ambas entidades concentraban, en 1970, el 38.7% del total del PIB en Comercio, Restaurantes y Hoteles. En 1980 su participación era de la misma, salvo que el porcentaje que correspondía al Distrito Federal disminuyó en casi seis puntos porcentuales, mismos que crecieron en el Estado de México. Por su parte, los servicios financieros pasaron de representar el 32.05% del total en estas dos entidades al 35.82% entre 1970 y 1980.

Sin lugar a dudas uno de los sectores que presenta mayor concentración espacial es el de servicios comunales, sociales y personales, aunque se presente una disminución marginal entre esos años. En 1970 la participación del Estado de México y Distrito Federal era de 45.5% del total del PIB nacional del sector, mientras que en 1980 fue de 44.3.

A medida que la década de los setenta avanza, el modelo de sustitución de importaciones, causante en gran medida de la concentración espacial de la actividad económica (Garza y Rivera, 1993; Oliveira, 1997), presenta los primeros visos de agotamiento, aunque la "agonía" del modelo fue postergada por el auge que tuvo la extracción y exportación de petróleo, gracias al incremento de los precios internacionales del producto a mediados de la década. El incremento en el valor del

petróleo impulsó las subvenciones en infraestructura y servicios enfocados a concentrar gran parte de la actividad económica en la ciudad de México.

La dirección cambiaría en los ochenta. La crisis por la que pasa la economía, junto con las medidas de política económica y fiscal que se ponen en marcha, la entrada al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), en 1986, traen consigo toda una serie transformaciones radicales en la composición sectorial como en la geografía económica del país. Aunque muchos de los cambios regionales ya se venían presentando desde la década de los setenta, es en la de los ochenta cuando se hacen más importantes. A continuación hacemos una síntesis estrecha de los cambios que consideramos como los principales, tomando como base los siguientes indicadores: migración interna, producto interno bruto, empleo y productividad del trabajo. Trataremos de vincularlos lo más posible con cambios sectoriales.

En primer lugar, la migración interna sufrió una modificación significativa en el periodo. La tendencia más relevante fue el decrecimiento de la atracción de inmigrantes por parte de la Ciudad de México. En cambio las ciudades denominadas medias (entre 100 000 y 999 000 habitantes) fueron las que presentaron un mayor crecimiento, siendo las más importantes las ciudades del norte del país, principalmente en la frontera, y algunas ciudades del golfo y el caribe (Veracruz, Cancún) (Corona y Tuirán, 1993).

Aunque algunos autores niegan que exista una relación *vis a vis* entre crecimiento demográfico y crecimiento económico (Graizbord y Ruiz, 1999), podemos hacer algunas inferencias al respecto. El menor crecimiento económico de la Ciudad de México sin lugar a dudas fue una de las razones por las que los flujos migratorios cambiaron de rumbo. Es decir, se presentó un proceso de desconcentración territorial de la población (Olivera, 1997). En este sentido, el *boom* que tuvieron las ciudades fronterizas, en donde se implantaron las industrias maquiladoras a la vez que se convertían en lugares de tránsito hacia los Estados Unidos, y turísticas, como Cancún, fueron uno de los factores principales en este fenómeno (García y Oliveira, 2000). Este cambio en los patrones de movilidad de la población al interior del país incentivó el patrón de urbanización nacional. Según Garza y Rivera este fenómeno aunque a menor ritmo (de hecho el menor en el siglo pasado), se consolidó. El índice que mide este proceso (índice de urbanización) pasó de 56.2% a 60.8% a un ritmo de 0.8 anual. En 1990, un 70% de la población urbana vive en zonas metropolitanas, las cuales sumaban 70 (Olivera, 1997).

En materia económica, las transformaciones fueron más radicales. Tanto la reestructuración económica del capitalismo global como la reestructuración económica en México fueron dos condicionantes en la conformación de una fisonomía geográfico-urbano-económica distinta.

El año de 1982 fue particularmente significativo por sus efectos negativos para la economía nacional. La crisis de ese mismo año es sin lugar a dudas el punto de inflexión entre dos modelos económicos totalmente diferentes. A partir de ese año la política económica se traslada de un sistema protegido a uno abierto que tenía como principal objetivo el insertar al país dentro de la Nueva División Internacional del Trabajo. Es decir, insertar la economía mexicana al nuevo sistema mundial (Graizbord y Ruiz, 1999).

El periodo que le siguió lo podemos dividir en tres etapas: la primera que es el estallido de la crisis (1982-1986); la segunda como la de consolidación de las políticas denominadas neoliberales (1986-1993), y el último de la crisis de 1994 y posterior recuperación. Aunque estos son delimitaciones de tiempo más o menos precisas, las consecuencias tanto de la crisis como de la ulterior implementación de las reformas económicas tuvieron consecuencias que van más allá de la periodización aquí propuesta.

Entre 1982 y 1985 se sintieron los efectos más negativos de la crisis. El peso se devaluó constantemente, los niveles inflacionarios fueron mayores al cien por ciento; un desequilibrio en la cuenta corriente que en 1982 ascendió a 2 685 millones de dólares; déficit público que ascendía al 17% del PIB y un crecimiento constante de la deuda externa que pasó de representar, en 1982, el 27.6% del PIB nacional al 79.5% en 1986 (Graizbord y Ruiz, 1999).

El impacto de la crisis se resintió particularmente en la industria. Mientras que el PIB nacional creció en un 1.7% entre 1980 y 1985, la industria creció a un ritmo de 1.3%, observando caídas importantes en 1982 y 1983 (-3.0% y -8.1%, respectivamente). Esto llevó a que su participación dentro del total de la economía decreciera de 23.6% a 23.1% en 1985 (Graizbord y Ruiz, 1999). El que la industria haya sido el sector de la economía que más se vio afectado tuvo sus repercusiones territoriales. En primer lugar, el peso económico de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México disminuyó (ZMCM). En total la Población ocupada en la industria dentro de la ciudad disminuyó de 41.0% a 32.5%, el PIB pasó de 48.6% a 32.1% y se redujeron los establecimientos industriales de 28.0% a 25.4% entre 1980 y 1985 (Garza y Rivera, 1993).

Otra ciudad afectada por la crisis fue Monterrey. El tipo de industria –pesada, particularmente metálica- que se ha instalado históricamente en la ciudad fue de las que más resintieron la crisis. El producto de la ciudad respecto del nacional decayó del 10.3% a 6.7% entre 1980 y 1985. Al mismo tiempo se perdió un total de 55 871 empleos industriales.

Por su parte las ciudades de Guadalajara y Puebla tienen una considerable actividad industrial, debido principalmente a que se especializa en bienes de consumo inmediato –alimentos,

metálica básica-. La primera presentó un ritmo de crecimiento de 5.6% anual entre 1980 y 1985, mientras que la segunda 2.8%. La primera incrementó su participación en el PIB nacional en .8% y la segunda mantuvo su participación (Garza y Rivera, 1993, pp. 189).

Así, podemos concluir, con Garza y Rivera (1993, pp. 189), que:

La recesión de los ochenta, por lo tanto, afectó principalmente a las ciudades especializadas en la producción de bienes de capital y duraderos (las Zonas Metropolitanas de México y Monterrey), mientras que Guadalajara y Puebla, con una planta industrial orientada hacia la generación de artículos de consumo inmediato, se mantuvieron al margen de la crisis.

La segunda etapa en que hemos dividido este periodo se caracteriza por la implantación y consolidación de una serie de reformas económicas que orientan el crecimiento nacional con base en las exportaciones no tradicionales. La liberalización de los mercados es, por tanto, una condición de ello. México ingresó al GATT en 1986, a la par que se implementan toda una serie de medidas que tenían como finalidad el incentivar las exportaciones. Entre las más importantes podemos nombrar: estímulos fiscales, derechos de exportación, reducción de impuestos a las importaciones necesarias para la exportaciones y simplificación administrativa para estas empresas (Graizbord y Ruiz, 1999). Pero no solamente fue la nueva política industrial la que tuvo incidencia en la transformación de la economía regional nacional. Otros elementos que también incidieron fueron la nueva configuración de la economía global, particularmente una lógica de transformación hacia el crecimiento "desconcentrado" de la producción (maquiladoras) y la creciente participación de los empresarios norteros en la actividad económica nacional investidos de un creciente poder (Olivera, 1997; 2001; Graizbord y Ruiz, 1993; García y Oliveira, 2000).

Aunque la relación entre apertura y crecimiento económico de otras ciudades en México, que no son la de México, no es lineal, sí se pueden hacer algunas inferencias. La década de los ochenta se caracterizó, como decíamos arriba, por una desconcentración de la población y de las actividades económicas, siendo el norte del país la que más ganó y la región centro la que más perdió. Esta desconcentración de la actividad económica ha sido una de las causas de la reconfiguración de la economía de la ciudad como veremos algunos párrafos abajo. Aunque el PIB manufacturero tuvo un repunte de poco más de un punto porcentual entre 1988 y 1993, la participación de la región centro –en la que se encuentra la ZMCM- disminuyó su participación dentro de este indicador hasta llegar a 34.7% en comparación con el 36.5% que tenía en el primer año o el 40.9% con el que contaba en 1980 (Olivera, 1997; Graizbord y Ruiz, 1999, ver también Cuadro II.1).

Una serie de entidades como son Aguascalientes, Baja California, Coahuila, Chihuahua, Guanajuato, San Luis Potosí y Tamaulipas en 1980 generaban el 17.3% del total de empleos industriales; mientras que en 1990 ya participaban con un 30.8; o sea un 78% más en diez años. Por otro lado la participación de la región centro dentro del PIB disminuyó a 37.6% en 1992 respecto del 48% que tenía al iniciarse la década anterior (Oliveira, 2001).

A pesar del decrecimiento que ha tenido la industria en la región central, particularmente en la ZMCM, otros indicadores hablan de una transformación cualitativa en donde la concentración sigue siendo prominente. La productividad manufacturera del trabajo en la ZMCM es la más alta del país (Sobrino, 1999; Graizbord y Ruiz, 1999; Olivera, 2001) y la mayor parte del valor agregado de este sector se sigue concentrando principalmente en la ZMCM (Díaz, 1999), además de que la región sigue concentrando a más de la tercera parte de la totalidad de la población económica ocupada en la industria¹.

Uno de los cambios que más han llamado la atención es el crecimiento de los servicios (García, 1988 ; García, 1993; García y Oliveira, 1996, 2000; Aguilar, 1995; Aguilar y Escamilla, 2000; Garza y Rivera, 1993; Graizbord, y Ruiz, 1999). El incremento de los servicios en la economía del país es un proceso que va ligado a la lógica de metropolización, ya que son las ciudades millonarias las que aportan más a este crecimiento (Aguilar, 1995; Aguilar y Escamilla, 2000). Es por ello interesante revisar el papel que tienen ciudades específicas en este proceso, así como la dinámica regional que se encuentra detrás. Esta dinámica habla de un crecimiento desigual de los servicios, centrándose principalmente en las grandes zonas urbanas (Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey). Solamente estas áreas metropolitanas concentraron el 52.5% del total del empleo creado en los servicios (Aguilar, 1995). Por lo que el porcentaje de empleo del denominado "terciario" pasó de representar el 49% del total del empleo al 59% en estas áreas.

Ahora, las entidades que más concentran actividades de servicios son el Distrito Federal y el Estado de México, aunque han sufrido un proceso de pérdida en su peso económico también en este sector. En 1996, el Distrito Federal participaba con el 26.63% del total del PIB en el sector mientras que el Estado de México lo hacía con el 9.14. Lo que hacía un total de 36% del total del Producto Interno Bruto. Posteriormente vienen Nuevo León y Jalisco con 6.58% y 6.21%, respectivamente (La Jornada, 8/11/1999). Esto sin lugar a dudas confirma la aseveración anterior de la concentración de los servicios en las grandes aglomeraciones, pues son los estados que albergan a las ciudades más grandes del país. Aunque estas dos últimas entidades participaban

¹ Aunque como hace notar Olivera (2001) esta participación se encuentra estrechamente vinculada a ramas industriales no exportadoras líderes. Situación que pone en desventaja a la capital en tanto que son las ramas que menos dinamismo presentan. En cuanto al empleo industrial, el Distrito Federal ha perdido un total de 102 300 entre 1980 y 1993 en la misma rama.

solamente con poco más de la tercera parte de lo que hacen Estado de México y Distrito Federal juntas (Cuadro II.1).

CUADRO II. 1. PARTICIPACIÓN DEL DISTRITO FEDERAL Y ESTADO DE MÉXICO EN EL PIB NACIONAL POR RAMA DE ACTIVIDAD.												
PERIODO	1970	1975	1980	1985	1993	1995	1996	1999	DIF 1970-1980	DIF 1980-1993	DIF 1970-1999	DIF 1980-1999
INDUSTRIA												
Distrito Federal	32.2	29.8	29.5	24.7	21.7	19.75	19.9	19.6	-2.75	-7.79	-13.22	-10.47
Edo. De México	17.5	17.4	18.1	19.1	17.2	15.95	16.6	15.9	0.56	-0.89	-1.57	-2.13
DF + EDO MEX	49.7	47.2	47.5	43.8	38.9	35.7	36.5	34.6	-2.19	-8.68	-14.79	-12.6
CONSTRUCCIÓN												
Distrito Federal	24.7	18.9	21.4	23.1	26.7	24.04	22.1	18.9	-3.3	5.35	-5.81	-2.51
Edo. De México	10.5	15	14.1	11.7	11	11.11	11	10.4	3.56	-3.07	10.53	-3.66
DF + EDO MEX	35.2	34	35.5	34.8	37.8	35.15	33.1	29.3	0.26	2.28	4.72	-6.17
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES												
Distrito Federal	32.9	32.4	30.7	25.9	26.6	24.75	24.5	25.3	-2.22	-4.09	-7.57	-5.35
Edo. De México	7.93	9.3	9.44	10.7	9.91	9.17	9.56	8.65	1.51	0.47	0.72	-0.79
DF + EDO MEX	40.8	41.7	40.1	36.5	36.5	33.92	34.1	34	-0.71	-3.62	-6.85	-6.14
COMERCIO												
Distrito Federal	33.3	29.7	27.6	18.3	24.6	22.66	22.4	22.2	-5.65	-3.05	-11.13	-5.48
Edo. De México	5.41	8.43	11.1	10.1	9.79	9.08	9.49	9.66	5.68	-1.3	4.25	-1.43
DF + EDO MEX	38.7	38.1	38.7	28.4	34.4	31.74	31.9	31.8	0.03	-4.35	-6.88	-6.91
SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS Y BIENES INMUEBLES												
Distrito Federal	25.2	25.8	26.7	30.1	26.6	29	25.8	22.1	1.54	-0.19	-3.09	-4.63
Edo. De México	6.85	8.42	9.08	8.75	9.01	8.78	9.64	11	2.23	-0.07	4.19	1.96
DF + EDO MEX	32.1	34.2	35.8	38.8	35.6	37.75	35.5	33.2	3.77	-0.26	1.1	-2.67
SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES												
Distrito Federal	40.4	39.1	36.9	32.5	33.8	34.82	35.5	34.9	-3.46	-3.1	-5.5	-2.04
Edo. De México	5.1	7.07	7.38	8.55	7.83	7.58	7.55	7.21	2.28	0.45	2.11	-0.17
DF + EDO MEX	45.5	46.2	44.3	41.1	41.7	42.4	43.1	42.1	-1.18	-2.65	-3.39	-2.21

Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, *Estadísticas de Coyuntura*.

Veracruz, Chihuahua, Baja California, Guanajuato, Puebla y Tamaulipas (que tienen un dinamismo en su ritmo de urbanización y de crecimiento económico) participaban con el 21.37% del total del PIB en el sector. Es decir, menos de dos terceras partes de lo que contribuyen el Estado de México y el Distrito Federal.

Desde el punto de vista de las diferentes ramas que componen a los servicios, el Estado de México y el Distrito Federal, aunque han tenido un leve decremento en su participación, siguen predominando en la participación en el PIB del sector. Mientras que en 1980 participaban con el 38.7% del total del PIB comercial, en 1995 lo hacían con un 31.7% y en 1999 con 31.8%, o sea, una pérdida de casi 7 puntos porcentuales entre 1980 y 1999. En servicios comunales, sociales y

personales su participación pasó de 44.3% a 40.7% (-3.7%). Por su parte los servicios financieros pasaron de 44.3% a 42.1%(ver Cuadro II.1). Es relevante de hacer notar que las pérdidas más pronunciadas las tuvo la capital del país. Sin embargo, se puede seguir hablando de una concentración porque gran parte de las pérdidas del Distrito Federal las ha absorbido el Estado de México; y dada la importancia que tienen los municipios conurbados dentro de la economía de este estado, no es difícil pensar que estas pérdidas no salieron de la ciudad.

Ahora en cuanto al número de establecimientos, en 1998 estos dos estados participaban con un total de 23.36% del total en servicios y de 25.3% en comercio. Por su parte, Jalisco, Nuevo León, Veracruz y Puebla juntos apenas alcanzan la participación del Estado de México y el D.F en el porcentaje de establecimientos en servicios (22.9%). En cuanto al comercio la suma de la participación de esos estados es de 22.2% del total de establecimientos (INEGI, 1999).

La participación, en 1998, del DF y el Estado de México en el empleo de servicios es de poco menos de la tercera parte del total (30.1%) y de una cuarta parte del total del de comercio (25.3%). En servicios les siguen en importancia Jalisco (6.5%), Veracruz (5.2) y Nuevo León (5.0). En comercio, los mismos estados participan con 7.7%, 5.4% y 5.3%, respectivamente (INEGI, 1999).

Estos datos nos hablan por un lado de la alta concentración que tienen los servicios y el comercio en dos entidades de la república mexicana, y, de la concentración de éstos en las ciudades más importantes del país, por el otro. En este sentido, las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey son un punto importante de referencia en el crecimiento de este sector. La trascendencia que tienen éstas en cuanto eslabones del proceso productivo hacen necesaria la presencia de servicios "colaterales" a la producción, pero también la concentración demográfica propician el crecimiento de servicios comunales, sociales y personales. En el caso de Veracruz, la importancia que tiene en la prestación de servicios se debe principalmente a que ahí se encuentra el puerto del mismo nombre a la vez que es un polo de atracción turística.

II.2 La economía de la Ciudad de México en una época de transición

Como se decía arriba, ha sido la crisis de 1982 el punto de inflexión del desarrollo económico nacional y de la Ciudad de México. Y a pesar de que la totalidad de la economía de la ciudad presentó pérdidas, existen diferencias importantes en términos sectoriales. A falta de un PIB desagregado a nivel local (Ciudad de México), a continuación se presentan los datos del Distrito Federal y Estado de México.

Como se ha visto a lo largo de este capítulo, la participación industrial tanto del Distrito Federal como del Estado de México ha tenido un marcado decrecimiento en su aportación al PIB nacional. Esta situación se refleja también al interior de las economías de estas dos entidades. Sin embargo, y contrariamente a lo que podría pensarse, en los últimos treinta años, la disminución más importante al interior de las economías se presentó en el Estado de México, no el DF. En el primero el PIB manufacturero pasó de 48.1% en 1970 a 33% en 1999. En la capital del país el PIB de la misma rama pasó de 27.7% a 17.7% entre estos dos años de referencia. O sea, una disminución de 15.1 y 10 por ciento, respectivamente (Ver Cuadro II.2).

CUADRO II.2 PARTICIPACIÓN DEL PIB SECTORIAL EN EL PIB TOTAL DEL D.F Y ESTADO DE MÉXICO. 1970-1999.										
PERIODO	1970		1980		1993		1995		1999	
	DF	Edo. Méx.	DF	Edo. Méx.	DF	Edo. Méx.	DF	Edo. Méx.	DF	Edo. Méx.
Agropecuario, Silvicultura y Pesca	0.27	6.16	0.25	4.77	0.14	2.48	0.13	2.16	0.11	2.11
Minería	0.33	0.39	0.69	0.44	0.12	0.25	0.09	0.26	0.03	0.25
Industria Manufacturera	27.7	48.1	27.0	38.1	17.2	31.6	17.97	33.1	17.7	33
Construcción	4.74	6.47	5.49	8.32	5.36	5.11	4.27	4.49	4.11	5.07
Electricidad, Gas y Agua	0.77	0.99	0.58	1.03	0.53	0.81	0.38	0.57	0.36	0.66
Comercio, Restaurantes y Hoteles	31.3	16.3	25.7	23.7	22.4	20.6	20.72	18.9	19.5	19
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	5.74	4.43	7.96	5.63	10.3	8.92	10.81	9.13	12.5	9.5
Servicios Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles	10.3	8.98	8.38	6.54	17.6	13.8	23.22	16	12.7	14.2
Servicios Comunes, Sociales y Personales	21	8.49	26	12	32.3	17.3	34.4	17.1	36.5	16.8
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI. *Estadísticas de coyuntura*.

Por lo que se puede observar en los datos, la industria mexiquense se vio ante el proceso pérdida y reestructuración con anterioridad a la del DF. Así lo muestra el decremento que tuvo entre 1970 y 1980 (10%). Por su parte la del DF, aunque con un leve decremento (-0.7%), se mantuvo prácticamente estable. Será la década de los ochenta la que marcará la diferencia en la posterior trayectoria de la rama. Entre 1980 y 1993 la aportación al PIB local de la industria en el Estado de México decayó en un 6.5, mientras que la del DF lo hizo en un 9.8%. Posteriormente a

1993 se presenta un leve repunte de la industria en las dos entidades. Con lo que refuerza la tesis ya expuesta de la estabilización de la misma.

La rama de transporte, almacenamiento y comunicaciones en 1980 representaba el 7.96% del total del PIB del DF y en 1999 representaban el 12.5%. En el Estado de México, las cifras fueron de 5.63% y 9.5%, respectivamente. Por su parte los servicios financieros, seguros y bienes inmuebles pasaron de representar el 8.38% en 1980 en el DF a 12.7% (una ganancia de 4.32%). En el Estado de México, pasó de 8.98 a 14.2% (un crecimiento de 7.66%). Por último, los servicios comunales, sociales y personales en el DF pasaron de representar el 26% a 36.5%, mientras que en el Estado de México de 12% a 16.8%. El único rubro del sector servicios que vio menguar su contribución fue el comercio (en el DF paso de 27.7% en 1980 a 19.5% en 1999, mientras que en el Estado de México de 23.7 a 19%) (Cuadro II.2).

Los decrementos de la capacidad económica de la Ciudad de México repercutieron a nivel sectorial al interior de los dos estados que hemos desarrollado. En la industria y el comercio el movimiento es continuo: disminuyeron en su participación en el nivel nacional y lo hicieron también al interior del DF y del Estado de México. Servicios de transporte y comunicaciones, servicios financieros y servicios comunales, sociales y personales aunque presentaron un decremento en la contribución al PIB nacional, crecieron al interior de la economía de estas dos entidades.

A nivel macroeconómico, el PIB es un buen indicador de la situación general de la economía de las dos entidades. Pero ahora veamos la situación del empleo, tema principal en este trabajo, en la Ciudad de México.

En términos de empleo, la crisis de 1982, según Samaniego, tuvo cinco repercusiones importantes: a) una marcada desaceleración en la absorción de la mano de obra en el sector moderno (por sector moderno entiende a la industria, particularmente la dedicada a la producción de bienes de capital) debido a las fluctuaciones en las tasas de crecimiento; b) pérdida de dinamismo en la absorción del empleo en ramas vinculadas a la inversión y de producción de bienes durables; c) una recomposición del empleo, que tiende hacia el sector servicios, empresas de menor tamaño y menores remuneraciones; d) a nivel regional, una mayor presencia del empleo en ramas vinculadas a la maquiladora y otras ramas ligadas a la exportación principalmente en el norte y una creciente participación de ciudades prestadoras de servicios (turismo, esencialmente); y, e) el crecimiento del sector informal de la economía como fuente de absorción de la mano de obra que no puede insertarse en la economía formal (Samaniego, 1990, pp 279 y ss.). La mayoría de los trabajos sobre el empleo en la Ciudad de México coinciden el hecho de la creciente

precariedad del mismo (García y Oliveira, 2000; García, 1993; Pacheco, 1994, 1997). Pero veamos que significa esto en términos numéricos con algunas variables².

En primer lugar hagamos referencia al tipo de trabajador. Esencialmente tratamos de identificar cuatro categorías: patrón, trabajador por su cuenta, trabajador asalariado y trabajador no asalariado. Entre 1987 y 1998, los patrones incrementaron su participación; al igual lo hacen los trabajadores por su cuenta (0.5% y 3.4%, respectivamente). Por otro lado, los trabajadores asalariados disminuyen en su participación en un 6.4%. Los trabajadores sin pago disminuyeron en 0.2%.

En cuanto al tamaño del negocio, entre los mismos años los empleos en establecimientos grandes (más de 50 personas) disminuye en un 5.7%, en tanto los micronegocios aumentan en un 5.2%. Estos cambios se deben principalmente a la decreciente importancia de la industria y el aumento de los micronegocios, siendo los más importantes los que se encuentran dentro de los servicios.

Relacionando ambas variables, se puede decir que el incremento de los patrones y trabajadores por su cuenta se dio principalmente en los micro y pequeños establecimientos. Esta situación indica "que una parte creciente de los capitalinos recurre propiamente a los micronegocios, ya sea como un medio de sobrevivencia, como una salida frente a la contracción del sector público, como parte de la reestructuración productiva de los establecimientos privados mayores, o como una respuesta a los muy deteriorados niveles salariales vigentes" (García y Oliveira, 2000, pp. 17).

El hecho del crecimiento de los micronegocios, aunque en muchos casos han resultado ser una buena opción para muchos de los trabajadores de la ciudad, son los que presentan niveles de precariedad laboral más importante. Como lo señala Pacheco (1999), en una revisión a un estudio previo en donde se preguntaba si los micronegocios constituían un espacio de refugio para los trabajadores, éstos constituyen relativas alternativas para los hombres al trabajo asalariado con menores niveles salariales, no siendo el caso de los trabajadores de ingresos medios y altos. En el caso de las mujeres si se constituían como un espacio de refugio de mano de obra (Pacheco, 1999, pp.135).

En todos los rubros de prestaciones sociales entre 1987 y 1998 ha habido disminuciones porcentuales de personal cubierto por éstas. La baja principal se produjo en los rubros de aguinaldo y servicios médicos. El primero tuvo un decremento de 10.8%, mientras que el segundo

² Los datos presentados, salvo se indique, son tomados de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

de 10.6. Entre los decrementos del servicio médico, el ISSSTE disminuyó su cobertura en un 5.3 y el Seguro Social 3.6%, principalmente por la disminución del empleo en industria.

Por lo que hace al tema de investigación de este trabajo, varios autores (Ibarra, 1995; Samaniego, 1990; López 1998; Zepeda 1996, Rendón y Salas, 1992; Parnretier, 1998) han establecido la vinculación entre crisis y reestructuración de los mercados laborales en México. Esta transformación ha estado relacionada con el incremento de los servicios como con la precarización del trabajo. La hipótesis a la que mayor peso se le ha dado es aquella que habla de una desindustrialización importante de las ciudades y que por ello el crecimiento del terciario ha sido importante. Muchas de estas transformaciones, particularmente las que se refieren a la caída en la calidad de los empleos, han sido provocadas por este crecimiento de los servicios. Sin embargo, si bien es cierto que existen empleos con muy bajos niveles de calidad en servicios como los personales, existen otros, como son los sociales, donde se encuentran los prestados por el gobierno, que, aunque se encuentran frente a un fenómeno de precarización (García y Oliveira, 2000), siguen siendo de calidad.

CUADRO II.3 DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SECTOR ECONÓMICO EN LA CIUDAD DE MÉXICO.			
	Agricultura, ganadería y extracción	Construcción e Industria	Servicios
1950*	5.1	29.0	59.7
1970	3.1	40.3	56.6
1979	0.9	36.1	61.6
1987	1.9	27.4	70.2
1989	2.0	28.5	69.4
1995	1.2	28.6	70.2
1998	0.7	25.3	73.9

Fuente: Elaboración propia con datos de Pacheco, 1994 y de la ENEU.

*1950 y 1970 datos del Censo de Población; 1979, ECSO; 1987 en adelante, ENEU.

La tendencia de crecimiento de los servicios ha sido una constante desde mediados del siglo pasado. Como se ve en el cuadro II.3, ya a mediados de la centuria este sector absorbía a más de la mitad de la población ocupada. Este crecimiento de los servicios se relacionaba con una heterogeneidad importante, por lo que no podía catalogarse necesariamente, como se hacía en otras partes del mundo, principalmente desde finales de los sesenta y durante los setenta, como un empleo que implicaba un desarrollo del país (Pacheco, 1994, pp. 269).

El crecimiento más pronunciado del empleo en servicios se presentó en la penúltima década del siglo. Éste creció de 61.6% del total en 1979 a 70.2% en 1987. Después de este año,

sigue presentando incrementos en la participación dentro del empleo total pero con un menor ritmo. En 1998, ha llegado a representar un 73.9%, o sea 6 117 230 personas ocupadas en el sector. A pesar del crecimiento continuo del empleo en servicios, éste ha estado marcado por una importante disparidad. Mientras que los servicios a la producción representaban, ese mismo año, el 10.3% del total de los servicios con 632 126 ocupados en 1998, los servicios de distribución (donde se incluye el comercio, los transportes y las comunicaciones) alcanzan el 37.8% con poco más de 2 600 mil trabajadores (Cuadro II.4). Ambos tipos de servicios también presentaron los incrementos porcentuales más significativos entre 1987 y 1998.

Los trabajadores en servicios personales (médicos, educación, gobierno) representaban, en 1998, el 28.8% (1 242 352) del total de los trabajadores en el sector; por otro lado, los servicios personales (Restaurantería, Producción de Alimentos en vía pública, Hotelería, Alquiler de bienes muebles, Reparación, Limpieza, Esparcimiento y Servicios Domésticos) en el mismo año concentraban el 28.8% (1 618 289) trabajadores.

A pesar de que el crecimiento porcentual favoreció a los servicios a la producción (80.8%), han sido los servicios de distribución y personales los que han presentado los mayores incrementos en cuanto al número de trabajadores (entre ambos emplearon a más de 1 000 000 de trabajadores). Esta situación ha llevado a que algunos investigadores afirmen que el crecimiento del "terciario" en la ciudad está caracterizado por empleos de baja calidad y generalmente marginales. Lo realmente preocupante dice el autor es que son estos empleos los que no pueden sacar a la ciudad de la crisis en la que se encuentra inmersa.

En cuanto a los establecimientos, los Censos Económicos hablan de una apabullante presencia de los establecimientos de servicios. En 1998, del total de establecimientos no rurales censados en la Ciudad de México, el 90.48% eran establecimientos de servicios y comercio, siendo, con mucho, los más importantes los pequeños micro establecimientos con más del noventa y cinco por ciento del total de los establecimientos en este sector. Los establecimientos pequeños sumaban en total de 3.3% del total; las medianas y grandes el 0.5%. En cuanto al empleo en establecimientos registrados, se presenta un panorama diferente. Mientras que los micro establecimientos empleaban al 39.6% del total, los medianos y grandes correspondían con un 38.8%. Por su parte los medianos el 21.6% (INEGI, 1999 CENSOS ECONÓMICOS, Cuadro II.5).

CUADRO II.4 POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS SEGÚN FUNCIÓN ECONÓMICA								
	1987	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	1992	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	1998	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	DIFERENCIA ABSOLUTA 1987-1998	DIFERENCIA EN TÉRMINOS PORCENTUALES
SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN	349575	9.0	445369	9.4	632126	11.3	282551	80.8
SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN	1356363	34.8	1 849 471	38.9	2119523	37.8	763160	56.3
SERVICIOS SOCIALES	1050144	27.0	1125995	23.7	1242352	22.1	192208	18.3
SERVICIOS PERSONALES	1138881	29.2	1337173	28.1	1618289	28.8	479408	42.1
TOTAL	3894963	100	4758008	100	5612290	100.0	1717327	44.1

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

* En 1998 incluye a los comerciantes informales y todos aquellos que no tienen un establecimiento

Por su parte la ENEU, presentaba para ese mismo año, un panorama más o menos como sigue: los establecimientos de menos de 5 personas ocupaban al 34.6% del total; los de 16 a 50, el 17.3%; por último, los de más de 50, el 47.7%. Las micro y pequeñas empresas, por tanto, ocupan a la mayor parte de la población ocupada. Esto significa, como lo han indicado otros estudios (Oliveira, 1999; García y Oliveira, 2000; Pacheco, 1994; Aguilar y Escamilla, 2000), que una buena parte de la población ocupada en este sector labora bajo condiciones importantes de precariedad. Por el otro lado, se encuentran las grandes empresas. Éstas a pesar de que representan menos del 1% ocupan una parte considerable de fuerza de trabajo, lo que implica una utilización "más racional" de la misma. También implica que son estas empresas las que tienen un mayor nivel de capitalización.

CUADRO II.5 PARTICIPACION PORCENTUAL DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO POR SECTOR DE ACTIVIDAD EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO, 1998		
	ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO
MANUFACTURAS	9.52	22.12
COMERCIO	51.83	23.65
SERVICIOS	38.65	54.23

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos, 1998.

Sin embargo, como dice Ibarra (1995), el crecimiento de los servicios también tiene que ver con la reestructuración industrial y la nueva inserción del país en la economía mundial. En este sentido, explica el autor, la industria tendrá un factor de arrastre que llevará al crecimiento de este sector. Pero esto a su vez está determinado por los ciclos económicos de cada una de las ramas en específico. Esto quiere decir, que el crecimiento o decrecimiento de cada una de las ramas está relacionada con la capacidad de adaptabilidad a los movimientos cíclicos de la economía. Con ello el autor quiere probar la hipótesis según la cual, el sector servicios es menos propenso a que la crisis lo golpee de manera negativa. Al parecer, por lo que indican sus datos, este sector tiene una presencia anticíclica importante y por tanto es factible afirmar que el empleo en este sector puede crecer mientras que en los otros sectores decrece.

En resumen, a partir de 1982 la estructura económica mexicana cambió radicalmente. Con ello hubo toda una recomposición urbana. Así, influenciadas por una nueva industrialización, las ciudades medias, principalmente del norte, crecieron de manera importante (Aguilar y Rodríguez, 1997). Ello, sumado a otros factores, propició que la importancia económica relativa (en términos porcentuales del PIB) de la capital del país disminuyera con respecto del resto del país. (Connolly, 1999; Conolly, 1993; Ramírez, 1997; Álvarez, 1997), aunque sigue siendo la que participa con la mayor parte del PIB nacional (La Jornada, 8/11/99)³.

En específico, la importancia industrial de la capital ha venido decreciendo. En este sentido, argumentan algunos de los autores, la ciudad ha venido sufriendo un proceso de terciarización de la economía, esto es, que los servicios y áreas económicas afines, han ganado importancia en la ciudad (Conolly, 1999; Conolly, 1993; Williams, 1993; Williams, 1998). La parte que más ha crecido han sido los servicios directos al productor y consumidor (Williams, 1998). Pero no es la capital del país la única que se ha visto envuelta en procesos de terciarización de su economía. También ciudades del interior, pero principalmente las de mayor tamaño, son las que observan fenómenos de este tipo. (Aguilar, 1995; Aguilar y Escamilla, 2000; Chávez y Zepeda, 1996; Chávez, 1995; Rendón y Salas, 1992).

Tanto la Ciudad de México, como las entidades que la rodean, han sufrido una pérdida en el peso económico respecto al nacional. Sin embargo, a partir de otros indicadores, y como se ha tratado de mostrar en este trabajo, este hecho no quiere decir necesariamente una desindustrialización de la Ciudad de México. Al contrario, en este trabajo se insiste sobre una reestructuración de la actividad económica sectorial, basada en un cambio en la División Espacial del Trabajo. Es cierto que las actividades industriales han tenido un comportamiento declinante, sin embargo, existen industrias particulares que si bien han salido de la zona central de la ciudad, se siguen estableciendo dentro de ella. Estamos hablando particularmente de actividades que por estar dedicadas al mercado local (y recordemos que la Ciudad de México sigue siendo el mercado más grande a nivel nacional), se establecen en la zona central del país. En este sentido, hay industrias que pierden pero también aquellas que ganan en productividad (Sobrino, 1999). Esto quiere decir que la reestructuración económica nacional, y por tanto regional, tiene implicaciones más allá de los procesos de desindustrialización o terciarización.

Los procesos que desde nuestro punto de vista tienen que tomarse en cuenta en este sentido son: a) aunque haya disminuido la concentración de la producción y la productividad, la

³ En términos del Producto Interno Bruto la capital del país, excepto en el sector primario, tiene el primer lugar en la participación nacional. Así en el sector secundario la capital aporta el 19.9% del total nacional y en el sector terciario su participación es del 26.3%. (La Jornada 8/11/99)

Ciudad de México sigue siendo la unidad que más contribuye a este rubro a nivel nacional (Sobrino, 1999, Oliveira, 1997, 2000); b) relacionado con lo anterior, el valor agregado industrial; es el más importante en el país; c) la especialización de la ciudad en algunas actividades industriales (Williams, 1993, 1997, 1999) que encontraron en ésta un buen mercado y los factores de producción adecuados, así como las ventajas tanto competitivas como comparativas. Por tanto, pensamos que la desindustrialización y por tanto la terciarización de la economía de la ciudad es una falsa disyuntiva, en tanto que la industria necesita de los servicios, así como éstos de aquélla, como hemos venido insistiendo.

En el siguiente capítulo analizamos el empleo en los servicios a la producción y sociales de la Ciudad de México haciendo énfasis en la calidad del mismo.

CAPÍTULO III. EMPLEO EN SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN Y SOCIALES. LOS DE MAYOR CALIDAD.

La humanidad constituye un total de procesos múltiples interconectados. Si por doquier encontramos interconexiones, ¿por qué nos empeñamos en convertir fenómenos dinámicos e interconectados en cosas estáticas y desconectadas?

Eric Wolf. *Europa y la gente sin historia*.

La lógica de los servicios en México, como en buena parte del mundo, es una lógica diferenciada. Este sector incluye en su seno empleos de muy alta calificación, ligados al mercado mundial, así como empleos altamente precarios, generalmente de sobrevivencia. Es lo que Edith Pacheco (1994) ha llamado heterogeneidad del empleo, es decir, la convivencia o coexistencia de varias lógicas de reproducción económica y social. Esta heterogeneidad denota la diferenciación de modos de producción, la separación entre ellos y su coexistencia. Significa diferenciación en las lógicas de reproducción porque incluyen actividades capitalistas como no capitalistas. Y aunque en la realidad muchas es difícil separarlas, en un ejercicio de abstracción se puede hacer¹. Por último, coexisten en la realidad y la mayoría de las veces se encuentran estrechamente interrelacionadas.

Es con este concepto con el que pretendemos abarcar la realidad de este sector. Con ello nos proponemos analizar las diferencias que existen al interior del sector, a la vez que analizamos las diferencias por género al interior de cada uno de estos subsectores. Por último, también nos permite hacer comparaciones al interior de cada uno de estos subsectores. Este capítulo y el próximo lo dedicamos a este objetivo.

Para llegar al propósito que nos planteamos se utilizan dos grupos de variables: a) las referidas a las personas o individuos ocupados en servicios y, b) las de las empresas o establecimientos. Dentro de las primeras se encuentran: sexo, ocupación y escolaridad. Por su parte las variables de las empresas o establecimientos son: tamaño del establecimiento, sector de propiedad de la empresa o establecimiento, posición en el trabajo, monto del ingreso y prestaciones sociales.

III.1 Empleo en servicios a la producción en la Ciudad de México.

Los servicios a la producción han sido a los que más atención se les ha prestado en los estudios sobre la reestructuración económica de las ciudades y/o regiones. Esto se debe a que representan

¹ De hecho gran parte de la investigación con segmentos de este sector –como puede ser el comercio en vía pública, las trabajadoras domésticas, los empleados de gobierno, etc.- hacen uso de la separación.

al sector "más dinámico" del capitalismo en la actual fase del desarrollo: son los servicios globalizados más importantes (financieros, bancarios, servicios de consultoría, etc.), pero también de las actividades que mayores niveles de concentración y centralización del capital han alcanzado² (Zaragoza, 1993). Son identificados, por algunos autores, como aquellos que están siendo la punta de lanza del capitalismo porque proveen de las condiciones necesarias de transformación capitalista: promueven la intensificación del trabajo, agilizan la rotación del capital y son los principales promotores de la innovación tecnológica (Zaragoza, 1993, 1989; González, 1992). Se caracterizan, además de ser la punta de lanza de muchas de las actividades capitalistas, por ser intensivos en conocimiento, en el uso de la información y ser particularmente sensibles a la innovación tecnológica –tanto como propiciadores de la innovación como receptores de la misma– (Chávez y Zepeda, 1995; Bertrand y Noyelle, 1987; Zaragoza, 1993). Estas actividades también se identifican con una nueva división social del trabajo en la que impera la flexibilización del trabajo, principalmente a partir de la externalización de actividades antes realizadas al interior de la fábrica (consultorías, servicios profesionales), y de las actividades industriales al brindar las condiciones de reproducción a través de la innovación tecnológica y creando la red de servicios que permite que las empresas puedan producir con niveles de productividad necesarios para competir en la escala mundial (Chávez y Zepeda, 1995; López, 1998).

En la Ciudad de México crecieron entre los años de 1987 y 1998, durante todo el periodo (5.0% anual entre estos años), aunque no llegaron a emplear a más del 11.3% del total en de los trabajadores de servicios en 1998 (632 126).

CUADRO III.1 POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. 1987-1998								
	1987	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	1992	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	1998	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	DIFERENCIA ABSOLUTA 1987-1998	DIFERENCIA EN TÉRMINOS PORCENTUALES
Financieros	154063	4	145441	3.1	152207	2.7	-1856	-1.2
Profesionales	178693	4.6	274087	5.8	442525	7.9	263832	147.6
Alquiler de bienes inmuebles	16819	0.4	25841	0.5	37394	0.7	20575	122.3
TOTAL	349575	9	445369	9.4	632126	11.3	282551	80.8

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Como en muchas de las actividades económicas, las mujeres tienen grados de participación más dinámicos que los hombres. En 1987 el total de hombres empleados en estos servicios era de 229 921 mientras que en 1998 ya eran un total de 390 917. Las mujeres, por su

² Para una muestra basta un botón: El Banco Nacional de México (BANAMEX) fue comprado por el *holding* más importante a nivel internacional (CITYGROUP), con lo que más de la mitad de la banca quedaría en manos de dos grupos (BBVA-BANCOMER y CITYGROUP) ambos dominados por capitales extranjeros.

parte en 1987 eran un total de 119 654, mientras que en 1998 ya eran un total de 249 665. Esto refleja un crecimiento promedio anual de 6.4% para ellas y de 4.7% para ellos.

Sin embargo, el crecimiento no ha sido homogéneo a su interior. Así, mientras que los servicios financieros³ tuvieron un decremento en ambos sexos respecto a 1987, los servicios profesionales⁴ presentaron el patrón contrario. Esto se puede deber a la crisis por la que pasó la banca mexicana, en donde en un primer momento se presentó una "quiebra" de muchas de las instituciones, posteriormente fueron "rescatadas", para que en los últimos años se presente un proceso de concentración y centralización debido a las fusiones y ventas de instituciones bancarias. Las repercusiones en términos de empleo fueron los despidos y la introducción de innovaciones en la organización del trabajo, impactando de manera directa en la cantidad de empleos generados por el subsector (Maldonado, 1998).

La importancia que cobran los servicios profesionales dentro de la totalidad de los servicios es relevante: ellos representan, contando a ambos sexos, el 7.7% del total de los servicios en 1998, llegando a tener un ritmo de crecimiento promedio anual del 7.6% (paso de ocupar a 178 693 personas en 1987 a 444 525 en 1998). Al igual como sucede en otras actividades, las mujeres tuvieron un ritmo de crecimiento mayor que el de los hombres, pues pasaron de representar el 3.8% del total de la población ocupada femenina en servicios en 1987 al 7.3% en 1998. Esto sin lugar a dudas es de llamar la atención, principalmente por el hecho de que un porcentaje importante de mujeres se están ocupando en nuevas áreas de la actividad económica, aunque ello no signifique necesariamente que se encuentran superados los niveles de segregación a los que se han visto sometidas, como se verá más adelante. Pero por otro lado, también significa que el capital se ha fijado en esta mano de obra, ya sea por su calificación o por los supuestos beneficios que acarrea contratar mano de obra femenina (entre los que se encuentran la "docilidad" y las "cualidades" para realizar trabajos rutinarios) (Maldonado, 1998).

Ocupación y educación

Los servicios a la producción se caracterizan por la alta presencia de trabajadores de oficina y administrativos (secretarías, cajeros, cobradores, recepcionistas, archivistas, checadores, trabajadores de correo y mensajería). Sin embargo, estas ocupaciones han tenido un decremento importante en los últimos años: pasaron de poco más de 42% en 1987 a sólo el 24.7% en 1998.

³ Los servicios financieros comprenden a todos aquellos que laboran en actividades de intermediación financiera realizadas por instituciones bancarias u otras similares. También comprende actividades relacionadas con seguros y fianzas, las sociedades de inversión, casas de cambio, corredores de bolsa y similares.

⁴ Comprende a los servicios especializados proporcionados por profesionistas a empresas, establecimientos o personas en general. Son generalmente servicios necesarios para la producción de un bien o para la realización de otra actividad.

En el otro extremo, se encuentran las ocupaciones en vigilancia y fuerzas armadas que crecieron de 1.4% del total en el primer año a 8.4 en el último (ver Cuadro III.1.1)

CUADRO III.1.1 OCUPACIONES EN SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN DE LA CIUDAD DE MÉXICO.												
	1987			1992			1995			1998		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES									
Oficinistas y trabajadores administrativos.	42.3	32.2	61.6	32.2	21.0	47.0	23.2	13.4	39.2	24.7	13.9	41.5
Profesionistas	16.0	18.2	11.8	18.0	23.1	11.2	16.3	20.1	10.3	15.2	18.6	9.8
Técnicos	8.2	10.5	3.7	13.6	14.6	12.2	13.9	13.0	15.4	12.6	14.5	9.5
Trabajadores en Comercio y Ventas	5.1	5.1	5.1	6.0	5.6	6.5	8.5	7.7	9.9	9.2	7.2	12.2
Funcionarios Públicos y Privados	10.5	12.3	7.1	7.6	10.0	4.5	10.2	13.1	5.6	8.7	11.7	4.0
Jefes en Servicios y Comercio	6.1	6.4	5.6	6.2	6.2	6.3	7.0	6.0	8.6	8.5	7.6	9.7
Vigilancia y Fuerzas Armadas	1.2	1.8	0.0	3.7	6.2	0.3	7.0	10.4	1.4	8.4	12.7	1.6
Servicios Personales	5.5	6.2	4.0	5.4	3.8	7.6	6.6	7.3	5.5	5.4	4.6	6.6
Otras Ocupaciones	5.2	7.3	1.0	7.4	9.6	4.6	7.3	9.2	4.2	7.5	9.1	5.0
TOTAL	100											

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU

El ser un sector "privilegiado" se evidencia en la concentración de los trabajadores con mayores niveles de educación. Profesionistas, técnicos y funcionarios (incluyendo a los jefes en servicios) conformaban, en 1998, el 45% (307 863) del total de los empleados en este tipo de servicios, siendo el de trabajadores calificados con credenciales (técnicos y profesionistas) los más importantes (27.8% del total). Son pues dos los grupos mayoritarios los que concentran las ocupaciones en los servicios a la producción: un sector semicalificado que realiza actividades rutinarias (trabajadores de oficina), y, otro calificado credencializado y con niveles de autonomía más o menos importante (profesionistas, técnicos, y jefes y funcionarios) (Cuadro III.1.1).

La importancia que tiene la calificación se patentiza en el hecho de que los trabajadores con menos de primaria no rebasan el 11.5% del total de trabajadores en los servicios a la producción en cualquier año del periodo. Por otro lado, los trabajadores con educación secundaria representan aproximadamente entre 20 y 25% del total a lo largo del periodo. En el otro extremo se encuentran los trabajadores que tienen Bachillerato o más. Éstos conformaron el 60% (casi 408 000 trabajadores) del total 1998.

La educación se convierte, pues, en un factor de relevancia en este tipo de servicios. Las necesidades de calificación y de innovación requeridas son un factor para que se demanden cada vez más trabajadores con altos niveles educativos. Y aun en trabajadores de oficina, la

introducción de la computadora y los servicios de información obligan a que éstos tengan que calificarse (Maldonado, 1998).

Sin embargo, las diferencias de género son también un rasgo distintivo de las ocupaciones en servicios a la producción. Así; mientras que las ocupaciones menos calificadas son desempeñadas principalmente por las mujeres (salvo trabajadores de vigilancia, en donde los hombres son los que concentran la mayor parte de trabajadores y por tanto también presenta una segregación ocupacional relevante), las ocupaciones más calificadas están concentradas en los hombres. En 1998, los trabajos de oficina, ventas y servicios personales representan la parte mayoritaria en las mujeres (60.3%), en tanto que los más calificados (profesionistas, técnicos, jefes y funcionarios) apenas poco más del 23%. Por su lado los hombres, se agrupan básicamente en los empleos más calificados: el 52.4% del total son profesionistas, técnicos, funcionarios y/o jefes (ver Cuadro III.1.1).

CUADRO III.1.2. PERSONAL OCUPADO EN SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN EN LA CIUDAD DE MÉXICO SEGÚN NIVEL EDUCATIVO.												
	1987			1992			1995			1998		
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL									
Sin instrucción	0.5	0.5	0.5	1.1	1.4	0.6	0.2	0	0.1	0.5	0.5	0.5
Hasta Primaria	9.1	12.1	10.1	9.7	12.2	10.9	10.4	6.1	8.7	12	6.8	9.9
Secundaria*	17.3	46.1	27.2	20.1	38	28	21.4	42.5	29.4	19.5	35.9	25.9
Bachillerato**	20.1	15.0	18.4	18.2	13.9	16.4	18	12.6	16	17.6	20.5	18.8
Licenciatura	49.8	24.5	41.1	46	32	40.2	46.5	35.1	42.2	46.8	34.1	41.9
Posgrado	3.1	1.7	2.7	4.9	2.5	3.9	3.5	3.7	3.6	3.6	2.2	3
TOTAL	100											

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU.

*Incluye técnicos con secundaria.

** Incluye técnicos con bachillerato.

Es necesario hacer notar que el nivel educativo de las mujeres se ha incrementado entre 1987 y 1998, al mismo tiempo que el de los hombres ha presentado un decremento. El porcentaje de mujeres que tenía menos de bachillerato ha disminuido en un 10%, mientras que el de los hombres aumentó en un 2.6%. Este incremento del nivel educativo de las mujeres se debió al peso que ganaron aquellas mujeres que tienen algún grado de educación profesional.

Situación Laboral

La mayor parte de los trabajadores en servicios a la producción laboran en establecimientos de gran tamaño (el 61.5%, en 1998), siendo los que han tenido un crecimiento más importante

(pasaron de representar 43.0% en 1992 al 61.5% de 1998)⁵. Son pues las grandes empresas bancarias, de servicios financieros y demás empresas las que dominan este sector. En el otro lado se encuentran aquellas empresas medianas o pequeñas que prestan servicios a los productores y al gobierno, principalmente de consultoría, asesorías legales y de administración. Todas ellas tienen una participación menos importante –salvo las de establecimientos con registro- (Ver Cuadro II.1.3).

Los establecimientos de más de 251 trabajadores se encuentran en el primer lugar en cuanto al número de ocupados. Y aunque su importancia porcentual ha venido decayendo en los últimos años (pasa de 57.7% en 1987 a 37% en 1998), siguen siendo los tipos de establecimientos que más trabajadores ocupan (236 836, en 1998). Con ello podemos reafirmar que la mayor parte de los trabajadores de servicios se encuentran dentro de empresas de gran capital y generalmente grandes (Ver Cuadro II.1.3).

Esto podría estar dando la impresión de que este tipo de actividades son realmente privilegiadas y que acceder a ellas es una garantía de encontrar un buen trabajo. Si observamos con detenimiento ambas tablas, existe un segmento de esta población que tiene tanto patrones sin registro así como trabajadores en establecimientos de menos de 15 personas (23.7% del total en 1987 y 22.6% en 1998). Ellos nos llevaría a matizar la idea que afirma que este tipo de servicios en sí mismo genera mejores condiciones de trabajo para sus empleados. Son los profesionistas que trabajan en pequeños establecimientos o trabajadores por su cuenta que dependen en de la externalización de algunas tareas de las grandes empresas para tener trabajo.

La posición en el trabajo y tipo de remuneración hacen evidentes las relaciones de trabajo. Así, trabajos a sueldo fijo evidencian relaciones laborales estables, mientras los trabajadores por cuenta propia, trabajador a destajo y trabajador sin pago hablan de un tipo de relaciones sociales que desprotegen a la fuerza de trabajo. Por su parte el tipo remuneración habla de las formas en que cada una de las personas recibe su ingreso. Al igual que como sucede con la posición en el trabajo, existen formas de ingreso que se puede decir que son precarias en sí: trabajadores a destajo, trabajos por comisión o día, y todos aquellos que no reciben ingresos.

⁵ Esto resulta interesante en tanto confirma la hipótesis de la concentración y centralización del capital causada por el desarrollo capitalista que lleva a la conformación grandes *holdings* que ofrecen estos servicios

**CUADRO III.1.3 POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN
SEGÚN ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE SU SITUACIÓN LABORAL, 1987-1998⁶.**

	1987			1992			1995			1998		
SECTOR DE PROPIEDAD.												
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES									
Establecimiento registrado	93.2	91.4	96.9	97.3	97.2	97.4	94.3	94.1	95	95.6	95.1	96.4
Establecimiento no registrado	6.8	8.6	3.1	2.7	2.7	2.7	5.6	6	5.1	4.4	4.9	3.6
TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO.												
Menos de 15 personas	23.7	21.9	27	24.6	19	32.1	24.6	19.3	33.5	22.6	26.8	27.4
Entre 16 y 50 personas	9.2	8.3	10.9	10.1	9.5	10.9	10.6	9.2	12.9	11.3	12	15.4
Entre 51 y 250 personas	9.5	11.6	5.8	8.0	9.2	6.5	11.2	11.8	10.4	12.6	16.7	13.0
Más de 251 personas	55.7	56.9	53.6	41.4	41.2	41.6	36.2	37.0	35.0	37.0	44.3	44.2
POSICIÓN EN EL TRABAJO												
Patrón	6.4	8.1	3.3	5.1	8.4	0.7	4.6	6.9	1	6.7	9.8	1.9
Trabajador a sueldo fijo	80.1	75.2	90.1	76.4	72.9	81.7	76.1	69	87.5	73.6	68.3	82
Trabajador por su cuenta	5.3	7.5	1.1	9.4	11.2	6.9	11.6	14.8	6.4	9.7	12.4	5.6
Trabajador a destajo y sin pago	8.1	9.4	5.6	7.4	6.5	8.4	7.5	8.9	5.2	7.7	7.9	7.3
FORMA DE REMUNERACIÓN												
Ganancias	12.2	16.6	3.6	13	17.4	6.3	13.1	17.6	6	16.1	21.7	7.1
Sueldo Fijo	80.1	75.2	90.1	76.4	72.9	81.7	76.1	69	87.5	73.6	68.3	82
Comisión o porcentaje	4.3	5.8	1.3	5.8	4.9	7.1	6.1	7.9	3.3	5.5	6	4.8
Trabajador a Destajo	2.2	1.9	3.0	3.9	4.5	3.0	2.9	4.1	1.0	3.5	4.8	1.8
No recibe ingresos	1.1	0.6	2.0	1.0	0.3	2.0	1.7	1.5	2.2	0.8	0.5	1.3
PRESTACIONES SOCIALES												
Algún sistema de seguridad médica	64.8	60.9	72.4	58.5	58.2	58.9	60.7	56.8	67	58.9	54	66.5
Aguinaldo	63.2	59.7	69.8	56.2	57	55	54.2	51.9	58.1	52.6	48.7	58.6
Utilidades	29.5	28.6	31.2	18.1	18.9	17	21.9	21	23.2	14.1	13.4	15.1
Vacaciones	60.6	57.2	67	54.9	56.2	53.1	52.3	50.1	56	52	48.2	57.9
cred. vivienda	15.7	14.7	17.5	10.4	11	9.6	9.2	9	9.6	14.8	15.1	14.3
JORNADA DE TRABAJO												
Menos de 35 hrs.	22.7	23.8	20.5	26.4	21.7	33.8	16.3	16.2	16.4	17.3	17.3	17.3
Entre 35 y 48 hrs.	55.7	51.7	63.7	51.3	48.7	55.4	45.3	42.7	49.4	52.6	49.5	57.4
Más de 48 hrs.	16.6	20.2	9.5	17.9	25	7.1	24.5	31.9	12.4	20.3	27.3	9.5

Fuente: elaboración propia con base a los cuadros del anexo. Ambos con base en datos de la ENEU.

⁶ Para más detalle ver el anexo.

La mayoría de los trabajadores empleados en los servicios a la producción son empleados a sueldo fijo, sin embargo, han tenido un decrecimiento constante entre 1987 y 1998. En 1987 esta categoría representaba el 80.1%, en 1987, y el 75.8%, en 1998. En todo caso, es interesante resaltar que los niveles de salarización son de los más altos dentro de todas las actividades económicas en la Ciudad de México. Esta situación se traduce en que la mayoría de los trabajadores son remunerados a sueldo fijo.

Los niveles de salarización son más importantes entre las mujeres que entre los hombres. En los dos indicadores utilizados aquí, los porcentajes de mujeres que trabajan a sueldo fijo o reciben un salario fijo, son más altos que el porcentaje de la población total de servicios y de los hombres en ambos rubros.

Le siguen en importancia los trabajadores por su cuenta y los patrones (9.7 y 6.7 por ciento en 1998). Es interesante resaltar que son los primeros los que tuvieron el crecimiento más importante: pasaron de 6.4 a 9.7% en el periodo. En este sentido, los trabajadores que reciben sus ingresos por ganancias aumentaron en casi 4 por ciento entre 1987 y 1998. Lo que implica que los patrones y los trabajadores por su cuenta aumentaron en términos reales en periodo, pues pasaron de 42 171 a 105 394.

Los trabajadores que tienen algún sistema de seguro médico son la mayoría (59.8% en 1998), aunque la proporción que no recibe asistencia médica es una parte muy importante (llegando a ser poco más del 40% en 1998). Esto es, en 1998, 377 292 trabajadores que cuentan con esta prestación contra 263 290 que no cuentan con ella. Respecto a las diferencias por sexo, las mujeres están más "protegidas" en este rubro. En 1998, del total de mujeres que trabajaban en servicios a la producción, el 66.5% (83 625) del total contaban con esta prestación mientras que en los hombres la proporción baja a 54% (179 665). Cabría anotar que la proporción total de trabajadores que reciben esa prestación ha caído en poco más de 5 puntos porcentuales entre 1987 y 1998 en consonancia con los patrones de desprotección a los que se ha visto sometida la población trabajadora en México. Esta última situación se puede ejemplificar con otro tipo de prestaciones sociales: Aguinaldo, Utilidades y crédito para la vivienda en todos los casos la prestación de estos servicios sociales ha disminuido (Aguinaldo de 63.2 a 52.6; Utilidades de 29.5 a 14.1; y, Crédito para vivienda de 15.7 a 14.8%) (Cuadro III.1.3).

Dada la importancia que tienen las empresas de gran tamaño, los horarios regulares son los más importantes. Sin embargo, los trabajadores que laboran entre 35 y 48 horas han venido decreciendo en los últimos años. Éstos disminuyeron un 3 por ciento entre 1987 y 1998, siendo entre las mujeres donde se presentó el mayor decremento (-6.3%). Esta situación contrasta con el

incremento del número de trabajadores que laboraron más de 48 horas (3.5%) o no trabajaron la semana pasada (4.8%).

La crisis de 1995 tuvo sus impactos más importantes entre las mujeres. Mientras que en 1992, el porcentaje de mujeres desocupadas⁷ representaba el 4.8% de la PEA femenina y en 1995 este porcentaje tuvo un incremento a 7.6%. Sin embargo, la explotación del trabajo se vio incrementada. Entre 1992 y 1995 aumentó en casi 7% los trabajadores que laboraron más de 48 horas (de 25 a 31.9%), mientras que entre las mujeres este porcentaje se incrementó en más de 5% (de 7.1 a 12.4%). Por tanto, el impacto que tuvo la crisis entre la fuerza de trabajo de este subsector se dio en dos vertientes: la primera, en el acrecentamiento de la población desocupada femenina. La segunda, en la intensificación de los niveles de explotación de la mano de obra tanto masculina como femenina.

CUADRO III.1.4 INGRESO PROMEDIO POR HORA EN SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN. PESOS DE 1994						
HOMBRES						
	1987		1995		1998	
	INGRESOS	D.E.*	INGRESOS	D.E.*	INGRESOS	D.E.*
PROFESIONISTAS	11.2	6.8	13.3	7.0	15.6	23.1
TÉCNICOS	11.1	7.9	9.1	10.4	8.2	6.0
FUNCIONARIOS	26.1	24.3	31.9	27.4	32.1	23.6
JEFES DE OFICINA	14.7	9.4	9.4	5.3	14.2	12.1
TRABAJADORES DE OFICINA	7.8	4.8	3.7	1.6	5.8	3.4
MUJERES						
	1987		1995		1998	
	INGRESOS	D.E.	INGRESOS	D.E.	INGRESOS	D.E.
PROFESIONISTAS	12.9	10.4	19.2	15.2	12.2	9.7
TÉCNICOS	7.9	0.5	8.7	4.0	10.0	9.7
FUNCIONARIOS	24.1	18.4	23.4	22.3	8.9	6.7
JEFES DE OFICINA	9.7	2.5	7.4	6.3	11.5	5.4
TRABAJADORES DE OFICINA	8.0	4.5	5.9	4.9	5.9	4.5

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU.

* Desviación Estándar

Por su parte, el ingreso promedio por hora en servicios a la producción han presentado un comportamiento diferenciado en cada una de las ocupaciones. Mientras que aquellos trabajadores de más alta calificación (profesionistas y funcionarios) en los hombres han tenido un crecimiento en sus percepciones, los trabajadores de oficina y técnicos vieron disminuidos sus ingresos en un tercio entre 1987 y 1998 (Cuadros III.1.4 y III.1.5).

⁷ Para medir a la población desocupada tomamos la definición de Jusidman y Eternod (1995): población de 12 años y más que en la semana de referencia no tenían trabajo, pero lo buscaron activamente

Por su parte los ingresos de las mujeres, salvo aquellas ocupaciones técnicas y Jefas de Oficina, decrecieron de manera substancial, siendo la crisis de 1995 la que más las afectó. Salta a primera vista el desplome de los ingresos de las trabajadoras más calificadas entre 1995 y 1998. Las profesionistas perdieron el 36.5% del poder adquisitivo de su salario, mientras que el salario de las funcionarias en 1998 apenas representaba el 38% del de 1995.

A manera de conclusión preliminar, podemos decir que los trabajadores en servicios a la producción aunque son un segmento de trabajadores altamente calificados donde predominan aquellos que tienen bachillerato o más, una buena parte de ellos están presentando una disminución en la calidad de sus empleos. El hecho de que aumenten los trabajadores por cuenta propia, aunque aumente el salario nominal suele desproteger a los trabajadores. Lo mismo podemos decir de la disminución de la cobertura de prestaciones sociales en estos trabajadores. En este sentido, más que las mujeres presenten una calidad en el trabajo mayor, los hombres al parecer están sufriendo un proceso de degradación de los trabajos que desempeñan, aunque no podemos negar que existen aquellos que pueden considerarse de elite.

CLASE SOCIAL

La presencia de los trabajadores profesionistas, técnicos y personal con nivel educativo mayor al bachillerato, así como los trabajadores de oficina, conforman una estructura de clase particular. Como se ve en cuadro III.1.5, la pequeña burguesía no propietaria conforma casi la cuarta parte del total en este tipo de actividades. El proletariado, representado básicamente por trabajadores de oficina, que reciben su sueldo de manera regular, es la parte mayoritaria con el 47.4 del total.

Las relaciones sociales de producción ha llevado a que las formas de explotación no se establezcan necesariamente entre burguesía y proletariado. La emergencia de otras clases resultado de la complejización de las relaciones de producción a nivel global, como lo vemos en el primer capítulo, ha derivado en la conformación de una situación de explotación en donde las clases que a primera vista parecieran antagónicas son el proletariado y la clase tecnocrática.

Sin embargo, no son las únicas clases que entran en el juego de explotación y de relación. En este momento es necesario replantear cuál es el papel de la pequeña burguesía no propietaria dentro de este "sistema" de relaciones sociales.

Por último, la burguesía, que por problemas de muestreo no se encuentra representada, es también un actor principal en la conformación de la estructura de clases. En el caso de la ciudad de México, desde nuestro punto de vista, habría que retomar los planteamientos de la vertiente de la

ciudad global, particularmente aquellos que hablan de una burguesía global. Una clase que trasciende la esfera nacional para insertarse dentro de un contexto mundial y que son los que realmente están dirigiendo la economía global a través de la prestación de servicios, pero también de la producción⁸.

	servicios a la producción
Burguesía	0.1
Pequeña burguesía propietaria	7.9
Pequeña burguesía no propietaria	27.1
Tecnocrática superior	6.1
Tecnocrática inferior	8.0
Proletariado	47.4
Trabajadores semiproletarizados	3.3
TOTAL	100

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU

Son este tipo de servicios, junto con la industria maquiladora y los servicios de comunicación, los que presentan un nivel de internacionalización mayor. Y por tanto los que han trascendido las fronteras y por tanto la lucha de clases se ha trasladado a un nivel global. Este movimiento de trascender las barreras nacionales ha venido acompañado de la reconfiguración de las clases. En este momento no podemos hablar de una burguesía internacional y un proletario arraigado en lo local sin que exista una clase que funja como la articuladora entre ambas. Esta articulación, desde nuestro punto de vista, lo brinda la clase tecnocrática. Es ésta la que representa los intereses de la economía mundial (o de la burguesía global) en los contextos locales. A su vez es la que puede servir de correa de los intereses locales frente a los conglomerados globales. Cumple, pues, con su papel contradictorio de clase. Sin ser propietaria, tiene un poder de decisión impresionante.

III.2 Empleo en servicios sociales en la Ciudad de México

Los servicios sociales, constituidos principalmente por los servicios que el Estado presta, han tenido un decrecimiento constante en los últimos años. El impacto de la crisis económica por la

⁸ Quizá el personaje más renombrado en este tipo de servicios sea el de George Soros.

^{*} Tomamos como referencia al sector público en tanto que éste concentra más de 3 cuartas partes del empleo en este tipo de servicios.

que ha pasado la economía nacional y, principalmente, las medidas de ajuste estructural implementadas a partir de 1982, con la consecuente reducción del gasto público y del aparato estatal, impactaron de manera tal que este tipo de servicios tuvieron una disminución constante a lo largo del periodo de análisis, siendo el periodo de 1987 a 1992 en donde se redujeron de manera más importante (4% en esos años). El total de trabajadores en estos servicios en 1998 era de 1 117 281, de los cuales 581 353 eran hombres y 589 928 mujeres, siendo estas actividades las únicas en donde las éstas tienen una importancia numérica más importante que aquellos (50.4% vs 49.6, respectivamente).

CUADRO III.2 POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA								
	1987	% RESPECTO AL TOTAL DE SERVICIOS	1992	% RESPECTO AL TOTAL DE SERVICIOS	1998	% RESPECTO AL TOTAL DE SERVICIOS	DIFERENCIA ABSOLUTA 1987-1998	DIFERENCIA EN TÉRMINOS PORCENTUALES
Médicos	250692	6.4	235667	5	300186	5.3	49494	19.7
Educativos	321121	8.2	403334	8.5	445369	7.9	124248	38.7
Gobierno	478331	12.3	486994	10.2	496797	8.9	18466	3.9
TOTAL	1050144	27	1125995	23.7	1242352	22.1	192208	18.3

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU.

González y López (2000) afirman que la presencia de las mujeres en la esfera laboral dentro de este sector –como en los otros- está fuertemente marcadas por una construcción social denominada género. Esto nos lleva a pensar en la separación de ocupaciones entre hombres y mujeres de acuerdo con patrones culturales. Un primer dato interesante es el hecho de que el porcentaje de mujeres (respecto a sí mismas) ocupadas es en esta subdivisión mayor que el de los hombres (26.8 vs. 18.4% en 1998). Y mientras que las mujeres se ocupan más en actividades de servicios médicos y educativos, los hombres lo hacen preferentemente en el gobierno. Las diferencias son importantes: en servicios educativos el porcentaje de mujeres empleadas en este tipo de ocupaciones, en 1998, fue del 12.4% respecto del total. Por su parte los hombres es esta misma subdivisión sólo ocupó el 4.7% del total. En servicios médicos, las mujeres se ocupan en un 8.3% y los hombres en un 3.2%. La situación se invierte en los servicios gubernamentales: ellos se ocupan en un 10.5 por ciento y ellas en un 6.2 por ciento (Cuadro III.2)

Ahora, de acuerdo con lo expresado al inicio de este capítulo, nos interesa saber cuál ha sido el desempeño ocupacional por género a lo largo de los once años que tomamos en cuenta para elaborar este trabajo. En general, existe una tendencia hacia la disminución de la participación porcentual del empleo en este tipo de servicios en ambos géneros respecto al total de los servicios: los hombres participaban con un 23.8%, en 1987, y en 1998 era de 18.4%; el empleo de las mujeres, por su parte, era de 31.6% en el primer año y de 26.8% en el último. A pesar de esta

disminución porcentual, el número neto de trabajadores aumentó en más de 150 000 trabajadores, siendo más importante el incremento para las mujeres. Esta tendencia al incremento absoluto de trabajadores se expresa en el crecimiento que cada una de las ramas de actividad que componen a este tipo de servicios tuvieron: los servicios médicos se incrementaron en un 18%, los educativos en un 38.7% y los de gobierno un 3.9%.

Esta situación diferenciada entre los géneros es resultado de la distribución del empleo por sexo en cada uno de los sectores que componen este tipo de servicios. Los servicios educativos son los que presentaron mayor estabilidad en ambos sexos. En cambio, en los servicios médicos la reducción más importante fue para las mujeres, mientras que en servicios de gobierno fueron los hombres los que se vieron más afectados negativamente. Lo que estaría implicando que los recortes y/o la falta de absorción de estos servicios se dio precisamente en aquellas poblaciones en donde se tenía mayor presencia.

Ocupación y educación

Trabajadores de la educación, profesionistas, técnicos y trabajadores administrativos en servicios y comercio son los tres grupos principales de ocupación en los servicios sociales. Sin embargo, la "crisis" por la que pasa el empleo en este tipo de servicios, influidos por el papel menos activo del Estado, ha tenido sus repercusiones en ocupaciones particulares. Los más afectados son los trabajadores administrativos, pues tuvieron una reducción de 5% en el periodo.

La diferenciación por género es importante. Las mujeres tienen mayor presencia en aquellas labores que han sido consideradas como femeninas: maestras, enfermeras, trabajadoras administrativas; mientras que los hombres en aquellas consideradas como masculinas: funcionarios, trabajadores de vigilancia y fuerzas armadas. Lo que habla de una fuerte segregación ocupacional. A pesar de esta separación de las ocupaciones masculinas de las femeninas, existen visos de su transformación. Las funcionarias tuvieron un crecimiento de 4% en el periodo y el de los funcionarios fue de 2% (aunque sólo son 55 015 en 1998).

Este subsector se caracteriza, al igual que el de servicios a la producción, por ocupar una importante cantidad de trabajadores credencializados. Los trabajadores con licenciatura o más tuvieron un crecimiento de casi 7% entre 1987 y 1998, pasando de representar el 31.5% al 38.2%. Los trabajadores con educación básica (primaria y secundaria) disminuyeron en casi 10% en el periodo debido principalmente al decremento de los trabajadores que contaban solamente con educación primaria (casi 9%).

CUADRO III.2.1 PERSONAL OCUPADO EN SERVICIOS SOCIALES DE LA CIUDAD DE MEXICO SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL												
	1987			1992			1995			1998		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES									
Trabajadores de la educación	19.8	11.6	28.8	18.8	11.1	26.1	20.7	13.5	27.3	23.1	14.7	31.4
Profesionistas y técnicos	21.9	19.2	24.9	20.4	16.3	24.3	22.1	21.3	22.8	21.3	19.0	23.5
Trabajadores de servicios y comercio	25.0	19.8	30.7	23.2	18.3	27.9	23.9	14.4	32.6	20.5	14.8	26.2
Funcionarios y jefes	9.1	12.9	4.9	10.9	14.4	7.7	11.0	15.0	7.3	11.8	14.8	8.8
Vigilancia y fuerzas armadas	7.2	13.2	0.6	7.5	14.5	0.8	7.9	15.0	1.3	9.2	18.0	0.5
Servicios personales	10.8	11.9	9.5	11.4	11.9	11.0	8.5	9.2	7.8	8.4	8.7	8.0
Otros	6.2	11.4	0.5	7.7	13.5	2.1	6.0	11.6	0.9	5.6	10.0	1.2
TOTAL	100											

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Es particularmente importante resaltar el incremento de la escolaridad de las trabajadoras de este sector. Entre 1987 y 1998 el porcentaje de mujeres que contaba con una educación media superior y superior se vio incrementado en un poco más de 15%, correspondiendo el mayor crecimiento al de mujeres con carrera universitaria. A pesar de ello, las mujeres que tienen menos de secundaria siguen representando la mitad de las trabajadoras en estos servicios (311 554 de 624 261). Los hombres, por su parte, aunque también presentaron un crecimiento en los niveles educativos más altos, no se compara con el de las mujeres. Los hombres se concentran en mayor medida en los niveles educativos superiores (en 1998 el 55.5% contaba con bachillerato o más, o sea 343 187 de 624 261).

CUADRO III.2.2 PERSONAL OCUPADO EN SERVICIOS SOCIALES DE LA CIUDAD DE MEXICO SEGUN NIVEL EDUCATIVO												
	1987			1995			1995			1998		
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL									
Sin instrucción	1.9	0.3	1.1	2.3	0.1	1.1	1.1	0.3	0.7	1.1	0.4	0.8
Hasta Primaria	24.1	13.9	19.4	20.6	14.1	17.3	14.6	7.5	10.9	14.2	8.4	11.3
Secundaria	24.1	51.2	36.5	27.2	44.6	36.1	28.0	47.7	38.2	29.2	41.0	35.1
Bachillerato	14.1	8.3	11.4	17.1	9.6	13.3	18.1	10.0	13.9	15.7	13.5	14.6
Licenciatura y más	35.8	26.4	31.5	32.9	31.5	32.2	38.2	34.6	36.4	39.9	36.6	38.2
TOTAL	100											

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

* Incluye técnicos con secundaria.

** Incluye técnicos con bachillerato.

Situación Laboral

El sector de propiedad más importante en este tipo de servicios es el de gobierno. En 1998 representaba el 77% del total del empleo (947 615), le seguía el de gran capital, un 11.7% (114 210), y el de otro establecimiento registrado con un 9.1% (112 307). Las necesidades de registro y el tipo de actividades que se realizan inciden en que no se tengan prácticamente trabajadores en establecimientos "informales". La preeminencia del sector gobierno y de las empresas de gran capital, también incide en el tamaño de los establecimientos y lugares de trabajo. La inmensa mayoría de los trabajadores laboran en establecimientos de más de 251 personas (más del 85% en cada uno de los años en el periodo) (Cuadro III.2.3).

Por tanto el tipo de local que concentra a la mayor parte de los trabajadores es local establecido. Los establecimientos medianos y grandes y de gobierno en el periodo concentran a más del 90% (1 204 132 trabajadores), en 1998, aunque estos han disminuido su participación porcentual en aproximadamente 5% en los 11 años del periodo de análisis. Son por tanto establecimientos medianos y grandes establecidos u oficinas de gobierno los establecimientos más importantes en este tipo de servicios. Es de resaltar la mayor presencia de las mujeres a lo largo del periodo en establecimientos pequeños (más del 20%). (Cuadro III.2.3).

Por su parte, más del 90% del total de trabajadores, en todos los años, trabajan para grandes empresas o el gobierno (1 156 154 en 1998). Las diferencias no son significativas entre los sexos. Esta situación se explica por la fuerte presencia del gobierno como de las grandes corporaciones.

Los trabajadores están altamente protegidos en materia de seguridad social. Pero, llama la atención la disminución porcentual de la cobertura de servicios médicos (casi 5% en el periodo, pasando de 82% a 77.4%), como consecuencia de la disminución del ISSSTE, como prestador del servicio. Aún así, los servicios sociales tienen una cobertura de más de 80% en prestaciones como son el aguinaldo o vacaciones.

La jornada de trabajo más común es aquella de entre 35 y 48 horas, siendo más importante entre los hombres que en las mujeres. Sin embargo, existe un número importante de trabajadores de ambos sexos que laboran menos de 35 horas o de tiempo parcial (casi 30% en cualquier momento del periodo) y más de 48 horas (casi 11%, en 1998) (Cuadro III.2.3).

CUADRO III.2.3 POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE SU SITUACIÓN LABORAL. 1987-1998

	1987			1992			1995			1998		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES									
SECTOR DE PROPIEDAD.												
Gobierno	84.6	89.7	79	85.5	92.1	79.3	81.3	85.5	77.5	77	85.4	68.7
Otro tipo de establecimiento registrado	13.6	9.2	18.5	13.4	7.3	19.3	17	13	20.5	20.8	13.2	28.4
Otros	1.8	1.1	2.5	1	0.6	1.4	1.7	1.5	2	2.2	1.4	2.9
POSICIÓN EN EL TRABAJO												
Trabajador a sueldo fijo	94.6	94.6	94.5	97.3	98.2	96.4	94	92.4	95.4	93.1	92.7	93.5
Otro	5.4	5.4	5.5	2.8	1.8	3.6	6	7.5	4.7	7	7.4	6.5
TIPO DE REMUNERACIONES												
Sueldo Fijo	94.1	94	94.2	97	98	96	93.8	92.2	95.2	92.5	92.2	92.8
Otro	5.9	6	5.8	3	2	3.9	6.2	7.9	4.8	7.5	7.8	7.2
TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO.												
251 o más personas	89.6	94.4	84.2	90.2	94.9	85.7	88	91.8	84.5	86	94.3	77.7
Otro	10.5	5.6	15.8	9.8	5.1	14.3	12	8.3	15.4	14	5.7	22.3
PRESTACIONES SOCIALES.												
Algún tipo de servicio médico	82	83.6	81.2	84.8	86.9	82.8	95.7	92.2	98.9	77.4	80.7	74.1
Aguinaldo	82.3	83.9	80.4	85.2	87.4	83.1	84	84.7	83.3	81.4	85.8	77.1
Vacaciones	81.5	83.2	79.5	84.6	86.5	82.8	83.4	83.5	83.2	81.1	84.6	77.6
SAR	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	70	69	70.8	74	77.6	70.4
ISSSTE	56.3	59.9	52.2	59.6	63.9	55.5	60.4	63	58	52	55.6	48.5
Crédito para vivienda	15.8	15.5	16.1	14.7	13.6	15.7	17.1	15.1	18.9	28.1	30.8	25.3
JORNADA DE TRABAJO.												
Menos de 35 hrs.	30.5	22.9	39.4	31.4	22.2	40.3	29.2	20.3	37.5	30.5	20.1	40.7
Entre 35 y 48 hrs.	51.6	53.7	49.2	49.2	51.1	47.3	42.8	44.2	41.4	47.6	52.9	42.5
Más de 48 hrs.	11.3	18	3.5	12.2	21.1	3.4	15.5	24.9	6.7	10.8	18.6	3

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Como ya se ha aseverado, las mujeres al atender otras actividades, están mayormente representadas en aquellos trabajos de tiempo parcial. Más de una tercera parte del total de mujeres laboran menos de 35 horas semanalmente, llegando a representar casi el 41% en 1998. Los hombres que tienen jornadas de trabajo parciales, apenas superan el 20%. Por el contrario, el porcentaje de éstos que trabajan más de 48 horas semanales es más importante que el de las

mujeres. En los varones, casi una quinta parte tiene una jornada de más de 48 horas, en las mujeres este porcentaje varía entre 3 y 6% en el periodo (Cuadro III.2.3).

Los salarios en este tipo de servicios, como en la mayoría de los trabajadores de la Ciudad de México, decrecieron durante el periodo, principalmente por el efecto de la crisis de 1995. Posteriormente, permanecen estables. En 1998 son salarios superiores a los de 1987, pero que apenas se están recuperando de la crisis de 1994-1995. Esta situación la muestra el hecho de que los salarios después de 11 años, son marginalmente superiores que los de 1987 o como en el caso de las funcionarias que han visto decrecer su salario en casi 30% entre 1995 y 1998 (Cuadros III.2.4)

CUADRO III.2.4. INGRESO MEDIO POR HORA EN SERVICIOS SOCIALES. PESOS DE 1994						
HOMBRES						
	1987		1995		1998	
	INGRESO	D.E.	INGRESO	D.E.	INGRESO	D.E.
Profesionistas	12.0	8.6	14.7	12.1	15.0	13.5
Técnicos	7.8	5.2	7.3	4.8	7.8	4.1
Funcionarios	13.6	8.6	16.7	12.1	16.2	8.6
Trabajadores de la educación	11.8	13.0	11.2	5.9	10.7	5.2
Trabajadores de oficina	13.6	8.6	6.3	4.3	5.6	3.1
MUJERES						
	1987		1995		1998	
	INGRESO	D.E.	INGRESO	D.E.	INGRESO	D.E.
Profesionistas	9.9	4.2	13.1	11.9	10.4	6.0
Técnicos	6.5	3.1	6.3	3.9	6.4	3.0
Funcionarios	13.1	14.1	20.2	15.0	13.9	9.5
Trabajadores de la educación	12.9	24.2	10.6	6.9	10.0	5.7
Trabajadores de oficina	13.1	14.1	6.1	3.4	5.7	3.2

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Las diferencias entre las percepciones de los hombres y las mujeres resultan importantes, principalmente en categorías como funcionarios, profesionistas y técnicos, es decir, en las ocupaciones que requieren mayor nivel académico.

Es también importante resaltar que en las mujeres, salvo los Técnicos, todas las categorías ocupacionales vieron disminuir su ingreso entre 1995 y 1998. Lo que implica que la parte más catastrófica de la crisis de 1995 en este tipo de servicios, particularmente los Estatales y de grandes corporaciones, tuvo como foco principal el trabajo de las mujeres.

La importancia que tiene el trabajo a tiempo parcial en las mujeres y la más alta tasa de cobertura de prestaciones sociales dentro de los servicios es consecuencia de la presencia tan importante del Estado, y en menor medida de grandes corporaciones. Uno de los segmentos más favorecidos o que simplemente se encuentran por encima de los estándares del trabajador medio ha sido el de trabajadores de gobierno. Como se ha visto a lo largo de este apartado, esto es correcto, sin embargo, como lo han mostrado Brígida García y Orlandina de Oliveira (2000), los empleados de gobierno se encuentran en un proceso de acelerada precarización, principalmente en la Ciudad de México. Esto se puede ejemplificar con el decremento porcentual de los trabajadores asalariados, del nivel de cobertura de prestaciones sociales, el freno al crecimiento de los salarios o el incremento de trabajadores en establecimientos de menos de 5 personas.

CLASE SOCIAL

Al igual como sucede en los servicios a la producción, en los servicios sociales, dado el papel que tienen aquellos individuos con credenciales, que laboran ya sea en establecimientos con registro o por su parte, la burguesía no propietaria es la de mayor importancia dentro de los servicios. En total representa el 43.4% del total en los servicios sociales. En el mismo nivel se encuentra el proletariado con el 43.4% del total. La clase tecnocrática concentra a casi 12% del total.

Las relaciones de clase, como sucede en los servicios a la producción, no pueden ser encasilladas en dos clases solamente. Con lo cual pareciera que las relaciones de explotación se diluyen en un mundo más complejo y en donde este tipo de relación se basa más en la propiedad credenciales y de bienes de organización.

El papel que tienen los profesionistas, en cuanto a su número, es una de las causas de que exista una cantidad importante de una pequeña burguesía no propietaria. Esta clase aunque beneficiada en cuanto a su educación, también se ve dentro del juego de la explotación pues son en su mayoría asalariados y dependen de la tecnoburocracia.

Por su parte, la tecnoburocracia representa más del once por ciento. Esta clase se caracteriza no por la propiedad de los medios de producción⁹, sino por su control (Writh, 1994). Son ellos los que representan la parte más alta en la jerarquía socialmente construida.

Atrás definíamos al proletariado como aquel que estaba excluido de la posesión de los medios de producción y que por tanto tenía que vender el único bien que poseía, el trabajo. Con

⁹ Situación que no podría darse de por sí por la naturaleza misma de los bienes del Estado, mayoritarios en este tipo de servicios

esta definición intentamos ir más allá de la definición tradicional de proletariado que lo concibe como obrero fabril. Por ello podemos incluir a los trabajadores estatales, la mayoría en este sector, dentro de esta categoría. En este sentido, sería interesante hacer más investigaciones empíricas sobre las relaciones entre burguesía, tecnoburocracia, pequeña burguesía y proletariado, dadas las condiciones de reproducción de los servicios sociales.

CUADRO III.2.5. ESTRUCTURA DE CLASE EN SERVICIOS SOCIALES	
Burguesía	0.0
Pequeña burguesía propietaria	1.0
Pequeña burguesía no propietaria	43.4
Tecnocrática superior	2.6
Tecnocrática inferior	9
Proletariado	43.3
Trabajadores semiproletarizados	0.8
TOTAL	100

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU.

Como se ha visto a lo largo de este capítulo, los servicios al productor y los sociales tienen una alta calidad en el empleo. Sin embargo, dadas las condiciones de reestructuración económica y el retiro del Estado de muchas de sus funciones, los trabajadores en este tipo de actividades se enfrentan a un proceso, incipiente si se quiere, de precarización del empleo. Las evidencias más significativas son el menor ritmo de crecimiento de los empleos en el sector público, así como el creciente número de trabajadores por su cuenta, menor cobertura de prestaciones sociales y el estancamiento (y la caída en algunos casos) del salario.

Y como se ha expresado reiteradamente, estos servicios resultan fundamentales para la reproducción económica y social. En el caso de los servicios al productor son indispensables a la hora de crear ventajas competitivas. Los servicios sociales son indispensables si se quiere tener una mano de obra calificada altamente atendida en materia de seguridad social que pueda afrontar el reto que significa la inserción de la economía de la ciudad en la globalización.

En el próximo capítulo veremos la otra parte, los empleos más precarios en servicios.

CAPÍTULO IV. EMPLEO EN SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN Y PERSONALES. LA OTRA CARA.

Los días de la semana me levantaba temprano
comprando el periódico buscando trabajo
trabajo me costaba, no encontrar trabajo
como traía unos pesos en las bolsas, los dejaba
y hacía largas colas llenando papeles...
Hasta que me decían que luego me hablarían.

Buscar trabajo, buscar trabajo...
cuánta gente no anda buscando trabajo...

Luego me salí con mi guitarra por las calles
a cantarle a la gente de cosas que pasan
o mis dificultades de encontrar trabajo.
Ellos me decían: 'es bueno hacer algo',
pero sería mejor si tuvieras un trabajo...

Ro(ck)drigo González. *Buscando trabajo*

La heterogeneidad de los servicios tal vez encuentra su expresión más fehaciente en los servicios de distribución y personales. Estos se caracterizan por ser sectores en los que predominan los empleos de baja remuneración y baja calificación, aunque en muchos casos especializados, y con pocas prestaciones sociales. El número de trabajadores por su cuenta y en pequeños establecimientos también son situaciones que hay que resaltar porque en última instancia también contribuyen a la precariedad.

La forma en que se ha presentado el desarrollo económico de la ciudad, en gran parte debido a su inserción en la lógica de desarrollo nacional, ha llevado a que estos tipos de servicios sean los más importantes en términos numéricos. En total ambos tipos de servicios representaban, en 1998, el 66.6% del total de empleos en servicios, correspondiendo 37.8 a los de distribución y el 28.8 a los personales. En términos absolutos éstos eran 3 737 812 trabajadores (Cuadro IV.1).

Estos empleos, por su calidad, son la parte más crítica de la economía de la ciudad. Por tanto se han convertido en un reto para los gobiernos del Distrito Federal y Estado de México y tienen que estar dentro de los primeros puntos de la agenda económica de la ciudad. Disminuir el ritmo de su crecimiento (tan sólo en once años, de 1987 a 1998, los servicios de distribución crecieron un 56%, y los personales un 42.1%) no es una cosa fácil (Cuadro IV.1). Sin embargo, por el desarrollo de cada una de las personas dedicada a estas actividades y por la "salud" de la economía de la ciudad se tiene que hacer.

A continuación presentamos un panorama general de la situación de estos empleos para reconocer la magnitud del problema.

IV.1 Empleo en servicios de distribución.

Los servicios de distribución son los más importantes en términos numéricos. En total sumaban, en 1998, 2 180 154 trabajadores. De los cuales 1 430 378 son hombres y 749 776 mujeres. Una característica de estos servicios es la relevancia numérica que tiene el comercio, pues el 76% del total de los servicios de distribución está concentrado en esta categoría.

El comercio participaba con el 18.7% del total de la población ocupada en la Ciudad de México en 1987; en 1998 este porcentaje se incrementó a 21.55% (1 650 150). Respecto al total de la población ocupada en servicios, el comercio participaba con 26.67% en el primer año del periodo y de 29.16% en el segundo. Ahora bien, dentro de esta misma categoría, el comercio al menudeo y el comercio en vía pública son los que más población ocupan, siendo el crecimiento de las mujeres en esta categoría el más importante. El crecimiento de las mujeres dentro de esta categoría fue de 79%, mientras que el de los hombres de 48%. Esta situación ya ha sido enunciada por González y López (2000) y Oliveira (1999), coincidiendo ambas investigaciones en el hecho de que este tipo de actividades se relacionan con bajas tasas de productividad e importantes niveles de precariedad del empleo, generalmente concentrados en las mujeres.

Cuadro IV.1 POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS RAMA DE ACTIVIDAD								
	1987	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	1992	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	1998	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	DIFERENCIA ABSOLUTA 1987-1998	DIFERENCIA EN TÉRMINOS PORCENTUALES
Transportes	278594	7.2	399785	8.4	462373	8.2	183779	66.0
Comercio al mayoreo	172947	4.4	255715	5.4	311062	5.5	138115	79.9
Comercio al menudeo*	691335	17.7	895856	18.8	1346088	24.0	654753	94.7
Comercio informal	175138	4.5	251473	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Comunicaciones	38349	1.0	46642	1.0	60631	1.1	22282	58.1
TOTAL	1356363	34.8	1 849 471	38.9	2119523	37.8	763160	56.3

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

* A partir de 1998 incluye a aquellos trabajadores en vía pública.

Otro aspecto es sobresaliente en este tipo de servicios es la concentración ocupacional de los transportes en la población masculina y que ha venido acentuándose a lo largo del periodo. En 1987, la población masculina ocupada en transportes era 8.14 veces mayor a la de las mujeres, mientras que en 1998 ya era de 9.9 veces mayor.

Así, pues, son dos las características iniciales que se pueden destacar de los servicios de distribución: a) la importancia que tiene el comercio, en particular al menudeo y en vía pública; y, b) la segregación ocupacional por género y edad.

En vista de los resultados anteriormente mencionados, es interesante resaltar la participación diferenciada de hombres y mujeres en este tipo de actividades, por un lado, y la participación por edades, por el otro. Estudios anteriores indican que este sector, exceptuando al de transportes, ha sido uno de los refugios de la mano de obra femenina ante la situación de precariedad en las que ha caído el empleo de los varones (González y López 2000). Los resultados de la ENEU para la Ciudad de México reafirman esta tendencia, siendo los crecimientos más importantes los de comercio al menudeo. El empleo de esta subrama pasó de 17.1 a 25.7 por ciento del total de mujeres ocupadas, mientras que el comercio en vía pública de 4.9 a 8.2.

Los trabajadores en servicios de distribución se concentran principalmente en edades intermedias (entre 20 y 49 años) representando más del 70% en 1998. El incremento de la participación de los hombres ha sido mayor en las edades menores a los 40 años, mientras que en las mujeres los incrementos se han dado en las edades posteriores a los 40. Y aunque los aumentos hayan sido marginales, se puede decir que, como lo han indicado otras investigaciones (Oliveira, 1999; González y López, 2000), se ha venido presentando un incremento en la participación de las mujeres de mayor edad en la actividad económica.

Un elemento más a considerar es la participación de mano de obra menor de 19 años. Los trabajadores de estas edades representaban casi el 12% en 1998, siendo mayor la participación de las mujeres que la de los hombres. Este escenario nos podría estar hablando de una parte importante de mano de obra familiar sin pago dentro del sector. Situación que no sería extraña si tomamos en cuenta que se trata en su mayoría de pequeños establecimientos familiares que requieren de este tipo de mano de obra para reproducirse, disminuyendo los gastos de operación.

Ocupación y educación

En este tipo de servicios predominan los trabajadores menos calificados y credencializados: trabajadores de comercio y servicios, ambulantes, trabajadores en-transporte, servicios personales y vigilancia y fuerzas armadas, que representaron en 1998 el 88.1% del total (1 920 716 trabajadores), mientras que los considerados más calificados o con un mayor número de credenciales (funcionarios y profesionistas) apenas representan un 8.0% (174 412) (Cuadro IV.1.1)

En cuestiones de género, las diferencias son muy marcadas en ocupaciones como son los trabajadores administrativos y de comercio: mientras que en 1987 los hombres en esta categoría de ocupación representaban el 46.3 del total, en las mujeres este porcentaje alcanzaba el 74.0. En 1998, la proporción de hombres en la misma categoría era de 45.8 y el de las mujeres de 71.4%. Una situación parecida la tienen los ambulantes: en 1998, del total de los hombres, el 10.7 por ciento se encontraba dentro de esta ocupación, en tanto el porcentaje de las mujeres de 17.4%.

CUADRO IV. 1.1 PERSONAL OCUPADO EN SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN DE LA CIUDAD DE MÉXICO SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL												
	1987			1992			1995			1998		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES									
Trabajadores administrativos y de comercio	54.9	46.3	74.0	56.3	46.6	74.3	57.1	48.8	74.7	54.6	45.8	71.4
Trabajadores del transporte	14.2	20.7	0.0	15.8	24.3	0.2	15.6	23.0	0.0	15.2	23.2	0.0
Ambulantes	13.1	10.5	18.6	12.1	9.5	16.8	10.0	9.0	12.0	13.0	10.7	17.4
Funcionarios y Jefes	5.4	6.1	4.0	4.6	5.1	3.6	5.7	6.0	5.0	5.8	7.0	3.5
Servicios Personales	2.3	2.8	1.3	4.0	5.1	1.9	3.9	4.2	3.2	4.6	4.8	4.3
Trabajadores de mantenimiento y reparación	7.0	9.6	1.3	4.1	5.7	1.1	3.7	4.8	1.6	3.9	5.5	0.8
Profesionistas, Técnicos, trabajadores de la educación y arte	2.0	2.7	0.6	2.5	2.7	2.1	3.4	3.5	3.3	2.2	2.2	2.3
Vigilancia y Fuerzas armadas	1.0	1.3	0.3	0.6	0.9	0.0	0.6	0.8	0.2	0.6	0.8	0.2
TOTAL	100											

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Una situación extrema se presenta en la categoría de trabajadores del transporte. Los hombres predominan abrumadoramente en todos los años en los que se presentan datos. Entre 1987 y 1998, éstos tienen una presencia mayor a veinte por ciento dentro del total, mientras que las mujeres difícilmente llegan al 0.2%.

En el tema de educación, en 1998, la población con menos de secundaria representaba más del 70% del total, mientras que en 1987 era 79.5. El personal con bachillerato y más creció en estos últimos años en un 9.3%, lo que representa un incremento importante en esta distribución. Esto se puede deber a dos causas principales. En primer lugar, el incremento en la escolaridad promedio de la población que ha incidido en todas las ramas de actividad. Y aunque son pocos años para que puedan medir los impactos reales de este fenómeno no puede ser descartada. En segundo lugar, la demanda de trabajadores más calificados es una constante en el comercio,

transporte y comunicaciones. La apertura a las telecomunicaciones, el crecimiento de los supermercados debido tanto al incremento de la demanda como de las fusiones con las grandes cadenas transnacionales, han incidido en la demanda de cada vez más personal credencializado¹ (Cuadro IV.1.2).

CUADRO IV.1.2 PERSONAL OCUPADO EN SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN DE LA CIUDAD DE MÉXICO SEGÚN ESCOLARIDAD												
	1987			1992			1995			1998		
	Hombres	Mujeres	Total									
Sin instrucción	2.8	8.3	4.6	2.6	5	3.4	2.3	5.9	3.5	2.2	6	3.5
Hasta Primaria	40.2	40.2	40.2	31.2	34.8	32.4	31	32.4	31.4	27.6	27.5	27.5
Secundaria*	33	38.4	34.7	37.8	39	38.2	36.7	40.5	37.9	38.9	40	39.2
Bachillerato**	13.7	7.8	11.9	16.2	13	15.1	19.1	14.1	17.5	18.3	16.8	17.8
Licenciatura	10.1	5.3	8.6	12	7.7	10.5	10.6	7.1	9.5	12.6	9.8	11.6
Posgrado	0.1	0	0.1	0.3	0.4	0.3	0.3	0	0.2	0.5	0	0.3
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Son dos grupos claramente identificables: uno con bajos niveles escolares o de credencialización y otro con niveles medios y altos de calificación. En el primer grupo son más importantes las mujeres, mientras que en el segundo la proporción es mayor en el caso de los hombres. Lo que estaría demostrando que, junto con la ocupación, la escolaridad es una fuente de segregación ocupacional.

El hecho de que sean los pequeños comercios y servicios de transporte los más importantes dentro de este grupo de servicios y que requieran de un "mínimo" de capacitación o credenciales, conlleva a que se conforme un perfil particular de trabajadores: ocupaciones con bajos niveles de calificación.

El empleo en servicios de distribución se concentra en los micro y pequeños establecimientos: en 1998, las personas que trabajaban en establecimientos de menos de 5 trabajadores era de 47.3% del total de la población ocupada. Si tomamos hasta 15 trabajadores, representan el 57.63% del total (842 782). Le siguen aquellos trabajadores que laboran en establecimientos de 251 o más trabajadores, aunque estos últimos han tenido un decrecimiento en el periodo (Ver Cuadro IV.1.3).

¹ Hoy es común el hecho de que el personal que solicitan estas empresas sea instrucción media y superior. Y como hay un ejército de buscadores de empleo, lleva a que los salarios de éstos sean bajos. Lo que implica en última instancia que la tasa de explotación sea muy alta y por tanto redituable para las empresas. Es decir, es muy barato emplear a trabajadores mediana y altamente credencializados.

Si tomamos en cuenta al lugar de trabajo nos encontramos que, si bien los establecimientos medianos o grandes son los más importantes de manera individual, agrupados los pequeños establecimientos (incluidos los que se realizan en la vía pública) son casi el 60% del total (1 321 321). Los más importantes son los realizados en estanquillos o tiendas de abarrotes barriales y la vía pública (en 1998, concentran al 38.6%).

Ahora bien, si giramos el eje de análisis al sector de propiedad encontramos que las empresas con registro dominaban en este tipo de empleos, siendo los más importantes los pequeños y medianos establecimientos con registro; seguido de los establecimientos de gran capital y de gobierno (27.9 y 19.5 respectivamente). Dos situaciones son interesantes de hacer notar: a) si bien es cierto que el hecho de tener registro es un factor que puede hablar de una mejor situación en el trabajo, no necesariamente es así; y, b) los establecimientos que cuentan con registro para operar han crecido de manera importante en los últimos años, mientras que el de los patrones y trabajadores sin registro han presentado la tendencia inversa.

Por tanto, estamos hablando de pequeños negocios que necesitan el registro para operar (estanquillos, por ejemplo) y que utilizan mano de obra sin pago (niños y mujeres principalmente). Como veremos más adelante, el hecho de que se esté registrado no es para nada una condición para tener mejores niveles de calidad del trabajo medida ésta a través de las prestaciones sociales.

Este sector como lo hemos estado analizando, es uno de los sectores que más segregación entre trabajadores hombres y mujeres presenta. Las mujeres se ocupan en mayor porcentaje que los hombres en tiendas de abarrotes, vía pública y en el domicilio. Situación que refuerza en gran medida las condiciones precarias del trabajo de éstas; y, que aunque no tenemos datos, son esencialmente trabajos que se realizan en este tipo de establecimientos porque permiten realizar las labores domésticas.

Los trabajadores asalariados son los más importantes, siguiéndolos aquellos que realizan actividades por su cuenta (Cuadro IV.1.3). Los primeros, entre 1987 y 1998, tuvieron un decremento de poco más de 4 puntos porcentuales en relación con total de trabajadores en este tipo de servicios, mientras que los trabajadores a destajo vieron incrementado su participación en más de 6 puntos porcentuales; lo que ejemplifica un cambio en las relaciones de trabajo que privilegia la flexibilización de la fuerza de trabajo.

Los trabajadores por cuenta propia son los siguientes en importancia. Éstos se insertan en ese tipo de trabajos porque las actividades "independientes" suelen proporcionar mejores remuneraciones, aunque éstas sean cada vez más bajas (Pacheco, 1999). Aunado a esto no

podemos dejar de resaltar que buena parte de estos empleos se encuentran con una serie de condicionantes que pueden ser calificadas de no óptimas: a) es responsabilidad del mismo trabajador la seguridad social; y, b) están expuestos a los vaivenes tanto de la demanda de las empresas contratantes o de la demanda de los clientes.

En otro segmento se encuentran aquellos trabajadores más desfavorecidos: empleados a destajo o comisión y sin pago. Los trabajadores a destajo o comisión han tenido un crecimiento constante en los últimos años, siendo el crecimiento más importante entre 1992 y 1995, seguramente por el impacto que tuvo la crisis de 1994. La parte mayoritaria la constituyen los hombres, siendo el porcentaje de ellos que se insertan en estas actividades de 11.5% en 1987 y de 19.9% en 1998.

La mayor parte de trabajadores sin pago se concentran en la población femenina. Así tenemos que las empleadas de esta forma en 1987 eran 17.1% (52 972) y en 1998 fueron 18.4% (138 228) del total de la población femenina ocupada en servicios de distribución, mientras que la población masculina en el mismo rubro ha permanecido constante en el periodo (poco más de 5%). Esta situación, como ha sido ampliamente documentada, corresponde a la importancia que tiene el trabajo sin pago de mujeres dentro de la reproducción de la unidad doméstica.

Una de las posiciones en el trabajo que más segmentación presenta es la de patronos, concentrada en los varones. A este hecho no escapa el sector de servicios de distribución: mientras que la población masculina dentro de esta categoría durante el periodo presentó porcentajes de 5 y 6 por ciento en el periodo, entre las mujeres no llegaba más allá del 2.2%.

Algo que llama la atención es la pérdida de importancia de las mujeres que reciben su ingreso por la vía de las ganancias. En 1987 el porcentaje de trabajadoras dentro de esta condición representaba el 41.3% del total, y en 1998 el 23.5%, o sea un decrecimiento de casi 20% durante poco más de 10 años. Por otro lado, las trabajadoras a sueldo fijo, trabajadoras por comisión o porcentaje y sin ingreso vieron incrementar su contribución. Esto corresponde con la importancia cobrada por las trabajadoras asalariadas, por su cuenta y las que no perciben ingreso en el periodo. En todo caso, habrá que resaltar el hecho de los altos porcentajes de trabajadoras sin una relación estable de trabajo y la poca participación de patronas.

CUADRO IV.1.3 POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE SU SITUACIÓN LABORAL 1987-1998

	1987			1992			1995			1998		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES									
TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO.												
Menos de 5 personas	39.8	36.3	45.0	48.6	48.3	49.1	45.3	45.0	45.6	47.3	46.9	49.7
De 6 a 15 personas	13.9	15.2	11	10.4	10.8	9.9	11.3	12.6	8.8	10.3	11.1	8.7
De 16 a 50 personas	8.3	8.6	7.6	8	8.1	8	7.9	7.5	8.8	9.6	11.1	7
50 y más personas	38.9	39.9	36.4	33	32.8	33	35.5	34.9	36.8	32.6	31.4	34.6
LUGAR DE TRABAJO												
Establecimiento Mediano o grande	39.1	41.8	33.1	34.9	35.4	34	38.4	38.7	37.7	39.4	40.6	37.1
Domicilio o pequeño estanquillo	34.8	32.3	40.2	34.1	29.3	42.9	33	27.4	45	31.3	24.7	43.8
Via pública o transporte	21.9	19.8	26.7	31	35.2	23.1	28.6	34	17.3	29.3	34.7	19.1
SECTOR DE PROPIEDAD.												
Establecimiento registrado	64.3	64.5	64	78.8	82.6	71.9	86.5	88.5	82.2	83.2	87.1	75.5
Establecimiento o patrón sin registro	45.4	46.5	43.2	25.4	22.2	31.4	17.7	15.8	21.5	18.7	15.3	25
POSICIÓN EN EL TRABAJO												
Patrón	4.3	5.3	2.2	3.9	5.2	1.5	3.8	4.7	1.8	4.6	6	2
Trabajador a sueldo fijo	46.1	47.8	42.4	46.5	47	45.5	45.7	44.8	47.5	42	41.2	43.7
Trabajador por su cuenta	28.1	25.1	34.7	28.1	27.3	29.7	25.2	24.5	26.6	28.3	27.8	29.3
Trabajador a destajo o sin sueldo	18.4	17.2	20.8	21.5	20.5	23.3	25.4	26	24.1	25.1	25	25
FORMA DE REMUNERACIÓN												
Ganancias	37.1	35.4	41.3	33.8	33.7	34	25.6	26.2	24.2	26.9	28.6	23.5
Sueldo Fijo	41.8	43.9	36.6	42.1	43.6	39.2	46.2	44.6	49.6	42.2	40.3	45.9
Comisión o porcentaje	7.3	9.3	2.5	9.4	12.6	2.9	16	20.1	7.1	15.1	19.7	6.2
Por hora o día	2.3	3.0	0.6	2.5	2.1	0.3	1.0	1.4	0.2	2.0	2.3	1.4
A destajo	0.6	0.9	0.1	1.3	1.9	0.2	0.7	1.0	0.1	1.2	1.6	0.3
No recibe ingresos	9.6	5.8	18.9	11.5	5.6	23.4	9.7	5.8	18.3	11.1	5.8	21.4
PRESTACIONES SOCIALES												
Algún tipo de servicio médico	30	31.8	26.2	28.8	29.8	26.9	31.7	30.3	34.7	26.8	27.1	26.3
Aguinaldo	29	30.5	25.8	27.7	28.4	26.3	29.5	29	30.6	26.2	26	26.4
Vacaciones	27.3	28.3	25	25.3	25.5	25.1	27.4	26.5	29.3	24.4	24.1	24.9
SAR	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	20.5	20.1	21.4	22.3	22.2	22.5
Utilidades	15.1	15.2	14.8	8.8	9.1	8.4	11.2	11.2	11.2	10.3	10	11
Crédito para la vivienda	6.8	7	6.2	3.6	3.5	3.7	4.7	4.3	5.5	6.8	6.6	7.1
JORNADA DE TRABAJO												
Entre 35 y 48 hrs.	41.4	42.7	38.3	38	38	38.1	32.6	34	29.6	38.7	42.3	31.9
Más de 48 hrs.	30.8	35.1	20.2	34.2	40.9	20.7	34.2	40	22	30.5	35.6	20.9
Menos de 35 hrs.	23.4	18	36.6	23.6	18	34.9	19.8	15.2	29.6	20.7	14.8	32.2

Fuente: elaboración propia con base a los cuadros del anexo. Ambos con base en datos de la ENEU.

En los varones, los trabajadores que reciben su ingreso en forma de sueldo fijo y aquellos que lo reciben por ganancias vieron disminuir su participación dentro del total (3.6% y 6.8%, respectivamente). Por otro lado, los trabajadores a comisión o porcentaje se incrementaron en 10.4% entre 1987 y 1998, siendo el periodo de 1992-1995 en el que lo incrementaron en mayor medida. Por tanto las relaciones de trabajo entre patrones y trabajadores siguen siendo las más importantes.

Sin embargo, los cambios cualitativos están llevando a la transformación misma del trabajo (expresadas en la organización y la implementación de nuevas tecnologías), a la vez que conforman espacios en donde la relación laboral no necesariamente pasa por relaciones asalariadas. Y aunque en el contexto latinoamericano este no es un fenómeno nuevo, sí lo es la forma que esta tomando por la importancia que tiene la comercialización de productos elaborados en la economía global y vendidos por una mano de obra local sin prestaciones².

Es necesario resaltar que la proporción de trabajadores que reciben sus ingresos por concepto de ganancias (un total de 26.9% en 1998) no diferencia a aquellos que ocupan a trabajadores y aquellos que no lo hacen, por lo que se puede estar sobreestimando esta cantidad y se crea que una buena parte de ellos pertenecen a una pequeña burguesía propietaria. Por ello es necesario tener en cuenta el siguiente hecho: por los datos presentados hasta el momento, tomando en cuenta el aproximado 5% que se declara patrón, se puede afirmar que son principalmente trabajadores independientes los que tienen un ingreso por ganancias.

Los trabajos más precarios (que reciben su ingreso por comisión o porcentaje, propinas, destajo o bien no reciben ingreso) se incrementaron en casi 10% en el periodo, siendo el crecimiento más importante el de trabajadores que recibe su ingreso por comisión o porcentaje (casi 8%).

Una de las características que más llaman la atención de este tipo de actividades son los bajo niveles de cobertura de prestaciones sociales. Como se ha venido insistiendo a lo largo de este subapartado, los servicios de distribución presentan un alto nivel de trabajadores en situaciones de precariedad, ya sea porque son trabajadores sin pago, en pequeños locales, o porque aunque trabajen en establecimientos con registro su ocupación no permite tener una serie de condiciones mínimas de protección social y/o de las horas de trabajo consignadas por ley como la jornada adecuada, como lo veremos enseguida.

² Ver por ejemplo el trabajo de Sandra Alarcón (2000) sobre el tianguis global. En él se expone la relevancia que tienen los circuitos informales, en el Centro Histórico de la Ciudad de México, en la comercialización de los productos elaborados de manera global así como las redes que se forman, generalmente que inmiscuyen a dos o más países, para realizar este paso tan importante en la reproducción del capital en sectores específicos.

Cuando sumamos los porcentajes de personas que tiene por lo menos un tipo de servicio médico, el resultado indica que ni una tercera parte del total tiene algún tipo de protección de este tipo (recuérdese que en los servicios al productor esta proporción era de más o menos 60 por ciento); e incluso decayó en el periodo de 30.0 a 26.8% (Cuadro IV.1.3).

En ningún tipo de prestación el porcentaje de cobertura llegó si quiera a la tercera parte de la población ocupada. Las prestaciones que menos cobertura tienen son utilidades, vacaciones y aguinaldo (aunque ésta última sea la que mayor cobertura tenga individualmente). Esta situación de poca extensión de prestaciones sociales se debe a la alta participación de los pequeños establecimientos, los cuales no tienen las suficientes ganancias para sostener el gasto que supone el desembolsar dinero para otorgar prestaciones sociales. Otro factor que puede explicar este panorama es que la mayor parte de estos empleos son llevados a cabo dentro de la misma unidad familiar (recuérdese el alto porcentaje de mujeres sin pago) y que por tanto no se tienen las ganancias necesarias para cubrir esta necesidad³. Por último, dentro del sector de servicios de distribución concentra a una buena parte de trabajadores de transporte, la mayoría que labora en condiciones de precariedad y sin prestaciones.

Un último hecho, se ha destacado que existe un mayor nivel de cobertura de prestaciones sociales en las mujeres que en los hombres y que esto era el resultado de la búsqueda por parte de éstos de empleos con mayores niveles salariales aunque sin prestaciones y, por tanto, buena parte de la seguridad social se estaba proporcionando por las mujeres (Oliveira, 1999). Los resultados evidenciados aquí contradicen esta hipótesis general ya que la cobertura de la seguridad social o prestaciones, aun cuando no es muy desigual, es menor en el caso de las mujeres.

Situación que habrá que tomarse en cuenta cuando se planteen los incentivos laborales en forma de políticas institucionales. El hecho de brindar empleos, como parece ser, en pequeñas unidades principalmente en comercio, puede conllevar un decremento en los niveles de prestación de seguridad social, con lo que la distinción entre trabajos bien remunerados y aquellos con mala remuneración se acentuaría con lo que también se abriría aun más la brecha entre ricos y pobres en la ciudad.

El tiempo de trabajo ha sido utilizado para medir la desigualdad entre hombres y mujeres a la hora de insertarse en el mercado de trabajo. Así el mayor porcentaje de mujeres en jornadas de

³ La inmensa mayoría de estas familias al no contar con la prestación del servicio médico, es frecuente que recurra al servicio médico de la Secretaría de Salud y Asistencia o a los consultorios de médicos en colonias populares.

trabajo de menos de 35 horas indican tanto los menores niveles salariales como la flexibilización del trabajo a la que se ve sometida esa fuerza de trabajo (Cuadro IV.1.3). Entonces, deberíamos esperar que las remuneraciones de las mujeres sean menores que las de los hombres.

CUADRO IV.1.4 INGRESO MEDIO POR HORA EN SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN HOMBRES. Pesos de 1994						
HOMBRES						
	1987		1995		1998	
	INGRESO	D.E	INGRESO	D.E	INGRESO	D.E
Profesionistas	12.8	5.2	13.3	7.0	13.3	8.1
Funcionarios	13.0	9.5	31.9	27.4	25.3	19.1
Jefes de oficina	7.9	4.8	9.4	5.3	8.6	6.8
Trabajadores de oficina	5.4	3.1	3.7	1.6	4.1	3.2
Trabajador de comercio	6.6	14.3	5.3	7.6	4.4	5.4
Trabajadores del transporte	6.2	5.0	4.6	4.4	4.7	4.9
Ambulantes	5.3	6.4	4.4	4.3	4.8	6.3
MUJERES						
	1987		1995		1998	
	INGRESO	D.E	INGRESO	D.E	INGRESO	D.E
Profesionistas	5.5	0	19.2	15.2	13.5	5.7
Funcionarias	12.9	15.9	23.4	22.3	17	4.2
Jefas de oficina	7.8	3.5	7.4	6.3	14.4	15.1
Trabajadoras de oficina	5.8	2.8	5.9	4.9	5.6	4.5
Trabajadora de comercio	6.7	7.7	3.9	4.2	3.5	4.5
Ambulantes	6	9.1	4.9	8.5	4.1	4.4

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

El salario promedio por hora en servicios a la distribución sólo está por encima del de los servicios personales. Y como sucede con todos los servicios, el decremento de los ingresos se presentó principalmente entre aquellos trabajadores de menor calificación. A pesar de que los profesionistas, tanto hombres como mujeres, tuvieron un decremento entre 1995 y 1998 en su ingreso, entre 1987 y 1998 vieron crecer su remuneración. En los hombres el crecimiento fue de poco más del 4%, mientras que en las mujeres fue de 144%, con lo que la brecha que existía entre las remuneraciones de hombres y mujeres en esta categoría ocupacional prácticamente se redujo al mínimo.

Por su parte los trabajadores de comercio, los mayoritarios, presentan una constante caída de su ingreso. En 1998, los hombres ganaban una tercera parte de su ingreso de 1987, mientras que el ingreso de las mujeres decreció en casi 50%. Este resultado coincide con el de Pacheco (1999), en el sentido de que es el comercio el que presenta un aporte mayor a la desigualdad

salarial en la Ciudad de México. Esto es relevante en tanto que el número de trabajadores dedicados a este tipo de actividades sigue creciendo, lo que implica que se siga presentando un patrón de caída de los ingresos de una buena parte de los trabajadores en la ciudad, con lo que la calidad de vida también caerá (Cuadro IV.1.4 y IV.1.5).

Los vendedores ambulantes también han visto disminuir su ingreso, siendo más importante entre las mujeres (en los hombres las retribuciones fueron 10% menores en 1998 respecto a 1987, mientras que entre las mujeres en el mismo periodo, el ingreso perdió un 30% de su valor). Es por ello que este sector de ocupación presenta, para hombres y mujeres, cada vez peores condiciones de trabajo. No solamente se trata del salario sino las jornadas de trabajo y las prestaciones sociales, entre otras circunstancias.

Por su parte los trabajadores de transporte también han sufrido de un derrumbe de sus ingresos. Entre 1987 y 1998, sus retribuciones han perdido una cuarta parte de su valor. Con lo que también pueden considerarse como altamente precarias. Son principalmente trabajadores de transporte público expuestos a grandes jornadas de trabajo, sin prestaciones y sin la seguridad de mantenerse en el trabajo.

CLASE SOCIAL

De primer momento llama la atención el importante número del semiproletariado. Como se ha visto a lo largo de este capítulo, los servicios de distribución se caracterizan por la precariedad de los empleos. Esta situación se refleja en la estructura de clase dentro del sector.

La primera característica como ya lo enunciamos es la importante presencia del semiproletariado. El trabajo sin pago y de personas en actividades no propiamente capitalistas (por ejemplo, el servicio doméstico) son las principales causas de este resultado. La otra característica importante es el porcentaje de la pequeña burguesía. El número de los pequeños negocios dentro de los servicios de distribución, principalmente por los pequeños establecimientos de comercio, en la cuantía de la pequeña burguesía.

Una de las cuestiones que más llaman la atención en cuanto a la relación entre clases es la estrecha vinculación entre ellas. Son los servicios de distribución y personales –que veremos adelante- los más característicos en este sentido y en donde las relaciones de clase parecen más borrosas. Las condiciones de reproducción de los hogares tal vez sea uno de los puntos más álgidos de esta relación. Un miembro del hogar puede pertenecer a una clase mientras que otro pertenece a otra, sin embargo, ello implica que exista un conflicto de clase al interior de las

familias. Por ejemplo, es común que un miembro del hogar pertenezca a la burguesía propietaria, mientras que las esposa y los hijos sean parte del semiproletariado. Es en este caso también influyen las relaciones de género y las generacionales. Con ello tratamos de decir que las relaciones de clase tienen que estudiarse a otro nivel, el de las personas, en estudios antropológicos que resalten estas particularidades.

CUADRO IV.1.5 ESTRUCTURA DE CLASE EN SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN	
Burguesía	0.0
Pequeña burguesía propietaria	24.3
Pequeña burguesía no propietaria	2.2
Tecnocrática superior	2.0
Tecnocrática inferior	3.0
Proletariado	48.2
Trabajadores semiproletarizados	20.4
TOTAL	100

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU

A manera de conclusión preliminar se puede afirmar que los servicios de distribución presentan niveles de precariedad en el trabajo importantes. Los indicadores clave como son los trabajadores sin pago, sin prestaciones sociales, escolaridad, tamaño del local o empresa y jornadas a tiempo parcial indican que las condiciones del empleo son particularmente graves.

Por tanto, en la política de desarrollo económico y social se tiene que atender no solamente a la creación de empleos, sino que tiene que ir más allá para brindar las condiciones de trabajo y de vida adecuadas para todos y cada uno de los trabajadores en este tipo de actividades.

IV.2 Empleo en Servicios Personales.

Los servicios personales han sido resaltados por otras investigaciones como una forma de reacción ante la crisis económica, junto con el comercio a pequeña escala. Se han caracterizado como actividades no calificadas, de baja productividad y niveles salariales menores a la media global, por tanto, con niveles de precariedad importantes (Oliveira, 1999; González y López, 2000). Las actividades que en ellos se desarrollan están ligadas a pequeñas empresas o trabajos por cuenta propia, lo que inhibe que se tengan prestaciones sociales. Las ramas incluidas en esta subdivisión de los servicios son: restaurantes, producción de alimentos en vía pública, hotelería, servicios de alquiler de bienes muebles, de reparación, limpieza, esparcimiento y servicios domésticos. Por ello

una de las características de este tipo de actividades es su heterogeneidad. Estos servicios representan a una de las partes más críticas de la economía local y nacional. A la vez que absorben una buena parte de la mano de obra que ya sea porque ésta no tiene otra opción de insertarse en algún otro sector o porque este tipo de actividades tiene "ventajas" sobre otras.

CUADRO IV.2 POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS PERSONALES SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD.								
	1987	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	1992	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	1998	% DEL TOTAL DE SERVICIOS	DIFERENCIA ABSOLUTA 1987-1998	DIFERENCIA EN TÉRMINOS PORCENTUALES
Restaurantería	135470	3.5	186505	3.9	282067	5.0	146597	108.2
Producción de alimentos en vía pública	74499	1.9	91187	1.9	90948	1.6	16449	22.1
Hotelería	18167	0.5	21962	0.5	20471	0.4	2304	12.7
Alquiler	16304	0.4	24289	0.5	4750	0.1	-11554	-70.9
Reparación	254824	6.5	424867	8.9	487711	8.7	232887	91.4
Limpieza	78956	2	171221	3.6	140795	2.5	61839	78.3
Otros personales	136790	3.5	60281	1.3	61217	1.1	-75573	-55.2
Esparcimiento	92630	2.4	104805	2.2	136763	2.4	44133	47.6
Doméstico	331241	8.5	252056	5.3	393567	7.0	62326	18.8
TOTAL	1138881	29.2	1337173	28.1	1618289	28.8	479408	42.1

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU.

Estos servicios crecieron un 42.1% entre 1987 y 1998. Sin embargo, su participación respecto al total disminuyó (pasaron de representar 29.3 a 28.8% del total de trabajadores en servicios). Su comportamiento fue de un decrecimiento hasta 1995, cuando, principalmente a partir de la crisis de ese mismo año, volvieron a tener un repunte expresado en su crecimiento hacia 1998.

Ocupaciones y educación

Como se había expresado arriba, es un sector heterogéneo, por tanto expresa niveles diferenciados de crecimiento y decrecimiento a su interior. Se utiliza aquí la subdivisión por género para hacer más visible esa heterogeneidad. Junto con los servicios sociales, éstos son los que presentan la diferenciación más marcada entre hombres y mujeres. Así, las mujeres tienen una mayor presencia en actividades consideradas como femeninas, expresión de los roles tradicionales asignados socialmente: restaurantes y producción de alimentos en vía pública, limpieza y servicio doméstico. El trabajo en servicios domésticos, por ejemplo, representa para ellas el 48.9% del total, mientras que entre ellos el 5.3%. Por su parte los hombres tienen una mayor participación en actividades como reparación de maquinaria o aparatos electrodomésticos (principalmente en pequeños talleres), 50.2% vs. 4.1%, y otros servicios personales (que incluye actividades funerarias, tintorerías, servicios de fotocopiado, etc.). Otros grupos que ejemplifican la segregación

ocupacional es de trabajadores calificados y el de funcionarios y jefes: en ambas los hombres predominan sobre las mujeres (9.8% vs. 2.5% en la primera; y, 8.3% vs. 2.3%, en la segunda) (Cuadro IV.2.2).

En cuanto a la edad de los trabajadores en estos servicios, la parte más importante es aquella que va de los 20 a los 50 años. En este grupo de edad se concentraba, en 1998, el 71.1% del total de la población ocupada en servicios personales, teniendo una distribución más o menos similar en hombres y mujeres. Sin embargo, es de hacer notar que más de una cuarta parte de la población ocupada es mayor de 40 años. Esta situación nos habla de la importancia que tiene el trabajo de los adultos mayores en este tipo de actividades ya sea porque han salido del mercado de trabajo asalariado y tienen que realizar alguna actividad dada la inexistencia de pensiones o su baja retribución monetaria; o, simplemente, porque las condiciones del empleo impulsan a cada vez más personas hacia una actividad por cuenta propia.

Las ocupaciones más importantes dentro del sector de servicios personales son los trabajadores de reparación y mantenimiento, en 1998 representaba el 29.6 por ciento. Le siguen en importancia trabajadores en servicios domésticos y servicios personales con un 24.4% y 22.9%, respectivamente. Lejanos se encuentran los trabajadores calificados –profesionistas, técnicos, trabajadores de la educación y trabajadores del arte- con un 6.6%. Con ello se puede afirmar, como se había expresado anteriormente, que son un tipo de trabajadores poco calificados, aunque, como se puede observar, en muchos casos especializados –personas especializadas en reparación, servicio doméstico-. En total representan más del 50% por ciento del total de personas ocupadas en servicios personales (Cuadro. III.2.1).

A pesar de que el perfil de los trabajadores sigue siendo de niveles educativos bajos, existe una tendencia hacia el incremento de la escolaridad. Las personas con menos de secundaria, en 1998, constituyen la parte más importante con un 80 por ciento del total y los que tienen un nivel educativo mayor a esta línea es de apenas veinte por ciento. Once años antes, esta misma población era de 88.4 por ciento. Han sido los trabajadores con bachillerato aquellos que contribuyeron más a la reducción de la población menos instruida (o el aumento de la más instruida). El crecimiento de este tipo de trabajadores se debe principalmente a la importancia que tienen los servicios de reparación. Generalmente aquellos que llevan a cabo estas labores tienen una carrera técnica paralela al bachillerato o que se encuentra incluida dentro de éste. Con lo que es común estudiar una carrera técnica a nivel bachillerato para después poner un taller de reparación o después de cursar un bachillerato, con los conocimientos adquiridos (por ejemplo, en electrónica), salir de la esfera educativa para insertarse en el mercado de trabajo comúnmente como trabajadores por su cuenta.

CUADRO IV.2.1 POBLACION OCUPADA EN SERVICIOS PERSONALES DE LA CIUDAD DE MEXICO SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL												
	1987			1992			1995			1998		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES									
Trabajadores de mantenimiento, reparación e Industria	27.9	49.5	3.4	32.1	51.0	7.0	28.5	44.0	9.2	29.6	43.1	12.1
Servicio Doméstico	28.3	3.7	56.0	23.7	4.6	49.1	21.0	4.0	42.3	24.4	5.3	49.1
Servicios Personales	21.7	20.0	23.6	23.3	21.5	25.7	30.1	27.7	33.0	22.9	22.9	22.8
Trabajadores Calificados*	6.8	11.3	1.6	7.4	9.5	4.6	7.3	11.4	2.1	6.6	9.8	2.5
Funcionarios y Jefes	2.7	4.7	0.5	3.2	4.1	2.0	4.4	6.2	2.2	5.7	8.3	2.3
Ambulantes	5.5	3.9	7.4	3.7	3.9	3.5	3.1	2.1	4.3	5.0	5.5	4.3
Trabajadores en Servicios y Comercio	5.7	4.2	7.3	5.7	4.0	8.0	5.0	3.5	6.8	4.9	3.5	6.8
Otros	1.5	2.6	0.1	0.8	1.4	0.1	0.6	1.0	0.1	1.0	1.6	0.2
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU.
*Profesionistas y técnicos

CUADRO IV.2.2 POBLACION OCUPADA EN SERVICIOS PERSONALES DE LA CIUDAD DE MEXICO SEGUN ESCOLARIDAD												
	1987			1992			1995			1998		
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL									
Sin Instrucción	4.9	14.9	9.6	4.1	10.7	6.9	4.3	10.1	6.9	3	10	6
Hasta Primaria	46.1	60.0	52.6	40.8	53.7	46.4	36.3	48.1	41.5	36	50	42
Secundaria	31.9	19.7	26.2	34.3	26.0	30.7	33.9	31.5	32.8	33	30	32
Bachillerato	9.2	3.4	6.5	14.0	5.4	10.3	15.1	6.7	11.3	19	6	13
Licenciatura y más	7.8	1.9	5.0	6.9	3.8	5.5	10.0	3.4	7.0	9.8	3.8	7.2
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Por lo que hace a la educación, aunque ambos sexos se concentran mayoritariamente en los niveles educativos más bajos, los porcentajes de cada sexo están altamente diferenciados. Mientras que en las mujeres, en 1998, el 90.3% tenía secundaria o menos, en los hombres esa misma categoría educativa es de 71.6%. Ahora en cuanto a la dinámica temporal, las mujeres que tenían más de bachillerato aumentaron en 4.4% en el periodo. Por su parte los hombres de más de bachillerato pasaron de 17 a 28.4 por ciento del total de la población masculina, lo que representa más de 11% en once años. Por lo tanto, se puede afirmar que la población masculina está viendo incrementar sus niveles educativos entretanto las mujeres prácticamente permanecen inalterados (Cuadro IV.2.2).

Situación Laboral

Los establecimientos de este tipo de servicios se caracterizan por ser micro y pequeños negocios, generalmente sin registro (III.2.3). Más del 60% son establecimientos o lugares de trabajo de menos de 5 personas; y más del 70% son trabajadores en empresas o establecimientos de menos de 15 empleados. La mayoría de ellos en empresas o establecimientos sin registro o son simplemente trabajadores por su cuenta.

Sin embargo, la única categoría que tuvo un crecimiento fue la de trabajadores en empresas de gran tamaño (un 8.2%, siendo más importante la dinámica de las mujeres que la de los hombres – 8.4% vs. 7.9%-). Son estas empresas en las que seguramente ocupa a los trabajadores de mayor nivel educativo, implicando con ello una segmentación al interior de este tipo de servicios. Por otro lado, las actividades por cuenta propia decrecieron en el periodo en un 9.5%. Situación sorpresiva porque se ha considerado a esta actividad como una de los principales refugios para trabajadores en situación de crisis. Estas dos dinámicas (tanto el crecimiento del sector de gran capital como el decrecimiento de los trabajadores por cuenta propia), contradictorias respecto a lo escrito hasta el momento, pueden ser un buen inicio para estudios posteriores. En particular, sería bueno matizar algunas hipótesis como son la mayor presencia de trabajo independiente en este tipo de actividades, debido principalmente al crecimiento de la presencia del capital. Lo anterior parece confirmarse si tomamos en cuenta el papel que tienen los empleados en lugares de menos de 5 trabajadores, por un lado, y, los que trabajan en establecimientos de más de 100 personas, por el otro. Los primeros tuvieron un descenso de 2.2 por ciento y los segundos crecieron un 4.4 por ciento.

A partir de este fenómeno no se trata establecer una tendencia hacia el crecimiento de la gran empresa en este tipo de servicios; sino que es necesario tomar a ésta y a las microempresas como un todo, en la mayoría de las ocasiones con lazos productivos fuertes. El crecimiento del gran capital en este tipo de actividades no significa la eliminación de la micro y pequeña empresa, como se puede ver en los datos, sino que éste está estableciéndose en áreas que son importantes en tanto son beneficiosas para él. Por otro lado, la micro y pequeña empresa, en tanto no sean un obstáculo para aquél van a seguir existiendo, y más si resultan, como ha sido destacado, un refugio para la población en etapas de crisis.

CUADRO IV.2.3. POBLACIÓN OCUPADA EN SERVICIOS PERSONALES SEGÚN ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE SU SITUACIÓN 1987-1998

	1987			1992			1995			1998		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES									
TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO.												
Menos de 15 personas	76.0	67.9	84.3	75.1	70.1	80.8	69.2	62.6	76.6	72.3	67.5	77.4
Entre 16 y 99	11.6	16.1	7.0	11.3	15.0	7.1	15.2	19.7	10.1	11.9	16.5	7.2
Más de 100	11.1	13.9	8.1	13.2	14.5	11.8	15.5	17.6	13.2	15.5	16.0	15.0
SEGÚN SECTOR DE PROPIEDAD.												
Establecimiento registrado	44.1	58.1	28.1	49.6	57.1	39.4	54.7	64.1	43.0	52.3	60.3	42.0
Empresa y/o patrón sin registro	20.8	21.5	20.1	22.7	25.1	19.6	21.2	22.7	19.4	22.1	25.2	18.0
Trabajador por su cuenta sin registro	35.1	20.5	51.9	27.8	17.8	41.0	24.0	13.1	37.7	25.6	14.5	39.9
POSICIÓN EN EL TRABAJO.												
Patrón	4.0	6.6	1.0	4.6	6.2	2.6	3.9	6.1	1.2	4.8	7.3	1.5
Trabajador a sueldo fijo	62.7	56.0	70.3	60.3	54.6	67.9	59.7	55.3	65.2	57.0	49.5	66.8
Trabajador por su cuenta	22.8	23.9	21.4	25.6	28.8	21.4	26.6	28.0	24.8	27.4	31.5	22.1
Trabajador a destajo o sin pago	10.5	13.4	7.2	9.5	10.5	8.0	9.8	10.6	8.8	10.8	11.7	9.7
FORMA DE REMUNERACIÓN												
Ganancias	20.1	25.8	13.0	17.1	20.7	12.0	16.9	20.8	12.2	17.1	25.0	6.9
Sueldo fijo	57.0	51.3	64.1	54.7	50.0	61.3	57.0	52.1	62.9	54.0	47.4	62.4
Destajo, por día, comisión o propinas	17.9	17.6	18.1	23.9	25.2	21.9	21.3	24.6	17.3	23.6	23.6	23.5
No recibe ingreso	5.0	5.3	4.7	4.3	4.0	4.8	4.8	2.5	7.7	5.4	4.0	7.2
PRESTACIONES SOCIALES												
Algún tipo de seguro médico	16.3	33.4	29.9	23.1	22.0	24.8	23.3	22.7	24.1	22.5	20.0	25.8
AGUINALDO	26.0	22.1	30.5	23.1	21.4	25.3	22.6	21.9	23.4	22.6	18.3	28.1
UTILIDADES	5.4	7.4	3.2	4.7	5.4	3.6	6.9	7.8	5.8	3.6	3.6	3.5
VACACIONES	22.9	17.6	29.0	21.2	19.5	23.4	21.2	20.2	22.5	20.8	17.8	24.8
CRÉDITO DE VIVIENDA	2.8	3.2	2.3	1.3	1.8	0.6	2.9	3.3	2.3	2.8	2.2	3.5
JORNADA DE TRABAJO												
Menos de 35 hrs.	27.4	22.1	34.1	29.0	23.6	36.7	25.6	21.0	31.2	23.7	20.3	28.1
Entre 35 y 48 hrs.	42.4	41.8	43.2	41.1	41.4	40.5	34.3	35.0	33.5	38.6	40.2	36.4
Más de 48 hrs.	25.8	32.2	17.7	23.3	27.8	16.9	23.5	28.4	17.5	24.4	28.3	19.2

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU.

Por lo que respecta al género, los hombres se ocupan preferentemente en aquellas empresas registradas (poco más del 60% de la población masculina se encuentra en

establecimientos medianos registrados, privado de gran capital o en sector gobierno); las mujeres, por su lado, trabajan en su mayoría en empresas sin registro o son ellas mismas trabajadoras por cuenta propia sin registro (58 por ciento del total) (Cuadro IV.2.3). Y aunque ambos sexos se concentran mayoritariamente en aquellas empresas o establecimientos de menos trabajadores, las diferencias son importantes: los hombres se ocupaban, en 1998, en un 67.5 por ciento en este tipo de establecimientos, mientras que las mujeres en 77.5%. La diferencia en este sentido, se presenta en los trabajadores en mediados establecimientos. Los hombres se ocupan en un 16.5% en empresas de entre 15 y 99 trabajadores y las mujeres en apenas un 7.2 por ciento.

Los trabajadores a sueldo fijo constituyen el grupo más numeroso, aunque han venido decreciendo de manera constante a lo largo del periodo (pasó de 62.7% a 57% entre 1987 y 1998). Los trabajadores por cuenta propia son el segundo grupo en importancia y presentan la tendencia contraria a los anteriores (al inicio del periodo de análisis representaban el 22.8% y al final el 27.4%).

De acuerdo con ello, los trabajadores que reciben su sueldo de manera fija representan más de la mitad de los trabajadores. Sin embargo, aquellos que tienen una relación laboral no estable, medida a través de la forma de remuneración, son una parte importante de la población ocupada en este sector. Representan⁴, estos últimos, casi el 30% del total. Por tanto aquellos en situación laboral precaria abarcan por lo menos al 30% del total de la población en este tipo de actividades; pero podría aumentar si se toman en cuenta aquellos que obtienen sus ingresos a partir de ganancias y que no son patrones (alrededor del 15%), con lo que estaríamos hablando de un 45% aproximadamente. Aun más, si le añadimos la caída del poder de compra de los salarios, la cifra podría aumentar a más de tres cuartas partes del total.

La jornada de trabajo más común es aquella de entre 35 y 48 horas. Sin embargo, la jornada a tiempo parcial es especialmente importante (menos de 35 horas), principalmente entre las mujeres (36.4%, en 1998). Por otro lado, la jornada de más de 48 horas representa casi la cuarta parte del total de la población ocupada en servicios personales, siendo mayor entre los hombres (28.3% de los varones y 19.2% de las mujeres, en 1998) (Cuadro IV.2.3).

En la dinámica de la situación de la jornada de trabajo, destaca el crecimiento que han tenido aquellas actividades entre las mujeres de más de 48 horas (2 por ciento), en contrario sentido a las de los hombres, en donde han decrecido en casi 4 por ciento. La peculiaridad de este

⁴ Se incluyen a los trabajadores a destajo, comisión, día u hora y propinas.

tipo de trabajos es que en su mayoría son llevados a cabo ya sea en el domicilio del patrón o en el propio.

La expresión más nítida de la precariedad de los empleos en servicios personales es la referente a las prestaciones sociales. Los niveles de cobertura que alcanzan estas actividades están, con mucho, por debajo de los otros tipos de sectores. A pesar del incremento en algunos servicios de protección social a los trabajadores, los niveles de cobertura apenas están por encima del 20% del total. Prestaciones, como el aguinaldo, vacaciones y utilidades han presentado una tendencia hacia su disminución entre 1987 y 1998. Por el otro lado, los servicios médicos son los que han visto aumentar su cobertura. En 1987, el 16.3% de la población ocupada tenía algún tipo de servicio médico, en 1998 ya representaba el 22.5% (Cuadro IV.2.3).

La cobertura por sexo, salvo en 1987, beneficia a las mujeres. Servicio Médico, Aguinaldo y Vacaciones tienen mayor cobertura entre las mujeres que en los hombres. A pesar de ello, los bajos niveles de protección a los trabajadores es la constante.

Por lo expuesto hasta el momento, la importancia que tiene el empleo en pequeños o medianos establecimientos, con patrones sin registro, en vía pública influyen en el salario de los trabajadores. El salario promedio por hora en estas actividades es el más bajo de todos los servicios⁵. Es decir, son las actividades de menores remuneraciones, y por tanto, confirman el estado de precariedad en que se encuentran.

Ahora bien, las distintas ocupaciones en su mayoría tuvieron un decrecimiento en sus ingresos. A excepción de los profesionistas de ambos sexos y las trabajadoras domésticas, todos los empleos sufrieron un retroceso en sus ingresos entre 1987 y 1998. Las caídas más abruptas las tuvieron los trabajadores de reparación y mantenimiento y los servicios personales entre los hombres⁶, por un lado, y las funcionarias, por el otro. En conjunto, cada uno de ellos perdió alrededor de una tercera parte de su ingreso en 10 años (Cuadro IV.2.4).

Por su parte los profesionistas, tanto hombres como mujeres han venido incrementando su ingreso en los servicios personales. Entre 1987 y 1998, los profesionistas varones vieron acrecentar su ingreso en 87%; sus contrapartes femeninas en un 92.2. A pesar del incremento de los ingresos de las profesionistas, la diferencia de retribuciones entre hombres y mujeres es muy

⁵ En ese año los trabajadores de los servicios a la producción tenían un ingreso promedio por hora de \$9.9; Servicios de distribución: \$4.89; servicios sociales: \$8.02; y los personales de 4.11, a pesos de 1994.

⁶ No se toma en cuenta a los trabajadores domésticos varones por su baja representación dentro del total. Sin embargo también perdieron aproximadamente el 30% del ingreso.

importante. En la misma categoría, el salario de las mujeres era poco más de una cuarta parte del de los hombres, a excepción del año de 1995 en donde llegó a representar el 75% de aquél.

El ensanchamiento de la brecha de los ingresos entre hombres y mujeres en este tipo de servicios es otra forma de analizar la crisis de 1994-1995. Entre 1987 y 1995, la diferencia de ingresos entre sexos se había disminuido. Posteriormente, a la crisis de 1995, la brecha se volvió a ensanchar. En 1998, los trabajadores de Servicio Doméstico y Servicios Personales tenían un ingreso, aproximadamente, 20% más alto que las mujeres, mientras que en 1995 la diferencia era de más o menos un 3%.

CUADRO IV.2.4. INGRESO MEDIO POR HORA EN SERVICIOS PERSONALES PESOS DE 1994.						
HOMBRES						
	1987		1995		1998	
	HOMBRES	D.E.	HOMBRES	D.E.	HOMBRES	D.E.
Profesionistas	9.2	4.1	13.8	4.4	17.1	10.9
Funcionarios	14.5	11.8	21.0	23.8	13.2	9.6
Trabajadores de reparación y mantenimiento	5.5	4.7	4.5	3.5	3.5	2.1
Servicio doméstico	5.0	3.8	3.7	2.7	3.5	1.8
Servicios personales	6.6	13.2	3.8	2.5	4.7	9.3
MUJERES						
	1987		1995		1998	
	MUJERES	D.E.	MUJERES	D.E.	MUJERES	D.E.
Profesionistas	2.5	0	10	3.9	4.9	2.8
Funcionarios	16.7	13.2	12.6	7.6	10.8	10.5
Trabajadores de reparación y mantenimiento	4.1	4.7	3.5	2.4	3.5	2.2
Servicio doméstico	2.6	2.9	3.7	2.9	2.8	1.4
Servicios personales	4.1	4.8	3.7	4.1	3.2	4.2

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENEU.

Los servicios personales, por tanto, pueden considerarse como altamente precarios. El gran número de trabajadores no calificados no asalariados, en establecimientos pequeños, en locales no establecidos además de los bajos niveles salariales y de cobertura de prestaciones sociales, hacen de este tipo de empleos una fuente de inestabilidad laboral.

CLASE SOCIAL

Al igual que como sucede en los servicios de distribución, resalta la importancia que tienen los trabajadores semiproletarizados y la pequeña burguesía propietaria. Sin embargo, esta clasificación de clase oculta una relación que resulta importante en la explicación de la reproducción de la unidad familiar. Es común, como lo dice Wrigth (1994), que dos individuos de una misma familia se encuentren en dos clases diferentes, sin que ello implique necesariamente una lucha de clases. En los servicios de distribución y personales es particularmente común esta situación. Un miembro de la familia suele pertenecer a la pequeña burguesía propietaria (generalmente el hombre) y otro(s) al semiproletariado. Y en este caso la dominación, explotación y cooperación se entrelazan para conforman un sistema complejo de relaciones sociales y afectivas. Por ello creemos necesaria la exploración en ámbitos de la vida cotidiana para explorar esta particularidad.

Por el otro lado, el proletariado de los servicios personales es un proletariado altamente desprotegido, que se ocupa generalmente en los establecimientos de menor tamaños y tiene los menores salarios. En esencia es un trabajador que requiere de la colaboración de otros miembros de la familia ya sea en trabajos impagos (de ahí la importancia del semiproletariado) o en actividades igualmente precarias.

Por último, la pequeña burguesía propietaria es una pequeña burguesía que se ha consolidado numéricamente a partir de la falta de oportunidades de la economía. Son pequeños negocios bajos en productividad y con niveles de capitalización muy precaria. Por tanto, es una pequeña burguesía desprotegida que depende en gran medida de los grandes capitales y de los movimientos generales de la economía.

CUADRO IV.2..5 ESTRUCTURA DE CLASE EN SERVICIOS PERSONALES	
Burguesía	0.0
Pequeña burguesía propietaria	15.7
Pequeña buguesía no propietaria	6.2
Tecnocrática superior	0.6
Tecnocrática inferior	2.5
Proletariado	47.8
Trabajadores semiproletarizados	27.2
TOTAL	100

Fuente: elaboración propia con datos de la ENEU

La consideración final de este capítulo es que estos servicios constituyen la parte más crítica del empleo en servicios. Los niveles de precariedad en que se encuentran, hacen de éstos una fuente necesaria de políticas institucionales para darles una mejor calidad.

Hablando de política pública (económica y social), la consecuencia lógica es que si se busca incentivar el empleo por medio de la promoción de pequeñas unidades, basadas en el comercio a pequeña escala, como parece ser la tendencia tanto a nivel local (Gobierno del Distrito Federal y del Estado de México) como Federal, se corre el enorme riesgo de que se reproduzca el patrón de desigualdad (tanto a nivel sectorial, de ramas y/o de género) que ha permeado a la actividad económica y social. Sin lugar a dudas la respuesta no es fácil, pero el estimular el crecimiento del empleo en base a sectores poco productivos no resolverá el problema a largo plazo de la creación de empleos y de la reproducción económica a una escala ampliada. Como consecuencia de ello la posibilidad de romper de romper el círculo vicioso de falta de crecimiento económico-subempleo-bajos niveles en la calidad del empleo-falta de impulso económico, se verá reforzada; solo con la agravante de que son las mismas acciones gubernamentales las propiciadoras de este círculo. La idea es no desaparecer muchas de estas actividades, porque en el momento actual son necesarias e incluso indispensables, sino otorgarles una serie de garantías e incentivos que vayan más allá de programas de ayuda a la constitución de microempresas que se traducen en dineros que no van a parar a ningún lado.

En este sentido, tal vez sería necesario explorar la cooperación entre ellas, diversificándolas y formando *clústers* de servicios que son necesarios para la reproducción de la mano de obra. Con ello se buscaría, desde este punto de vista, crear una serie de encadenamientos que propiciarán su articulación entre ellas y con empresas de transformación. Por tanto, el debate debería centrarse no tanto en el otorgamiento de dinero sino en una estrategia clara más allá de paliar el desempleo (un objetivo loable sin lugar a dudas), sino en la construcción de una economía competitiva, incentivando la creación de empleos de alta calidad y que puedan impulsar a la economía de la ciudad en un contexto de globalización en otros términos. Utilizar la mano de obra calificada y especializada, así como incentivar la preparación de aquella que no ha contado con los medios para educarse. En términos estrictos, ya no podemos seguir con una estrategia que ha beneficiado los programas de corto plazo sin que importe el desarrollo económico de largo plazo.

RECAPITULACIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES

"[...] pero no hay que olvidar que lo real no tiene nunca la iniciativa puesto que sólo puede responder si se lo interroga"

Pierre Bourdieu, Jean Claude Chamboredon y Jean Claude Passeron. *El oficio del sociólogo*

La Ciudad de México se encuentra en un momento particularmente crítico. Arrastrada por las recurrentes crisis y el cambio de modelo económico, la ciudad ha venido perdiendo peso económico respecto al total nacional a la vez que se presenta una transformación económica a su interior. La entrada de México al GATT, una política desconcentradora de la industria así como una transformación cualitativa de las formas de producción incidieron en la pérdida de más de 10% de participación dentro del PIB industrial del DF respecto del total nacional entre 1980 y 1999. Sin embargo, la Ciudad de México continúa siendo la zona industrial más importante del país. La estructura altamente diversificada, la utilización intensiva de mano de obra, una productividad del trabajo mayor al promedio nacional, la especialización de algunas ramas ligadas sus ventajas comparativas y competitivas, la reconversión de la base tecnológica que las empresas de mayor capital han llevado a cabo, un incremento de la subcontratación industrial, así como la transformación del mercado de la industria de la ciudad que ahora se encamina más al consumo local han incidido en el freno en la caída del PIB industrial, aunque la situación industrial de la ciudad sigue siendo frágil.

La alta concentración económica de los servicios hace más difícil su desconcentración, aunque no por ello ha dejado de presentarse. La participación del Distrito Federal disminuyó en todas las ramas de actividad que componen este sector, mientras que la del Estado de México sólo se vio incrementada en servicios financieros. Esto es resultado, como lo afirma Ibarra (1995), de un proceso de desconcentración de los servicios ligados a la producción y al proceso de acelerada urbanización que han experimentado otras regiones del país. Los servicios a la producción se instalan en otras ciudades precisamente porque es ahí donde se está ubicando la industria. Por su parte, otro tipo de servicios como son el comercio y los servicios comunales, sociales y personales tienden a crecer como resultado de los procesos de urbanización y crecimiento demográfico de otras regiones.

La pérdida de peso económico de la Ciudad de México fue el punto de partida de esta investigación. Por tanto, el siguiente paso fue el de establecer los cambios más importantes en la estructura económica a su interior. Para ello utilizamos dos indicadores: el PIB y el empleo por

sector de actividad. El resultado más importante desde nuestro punto de vista fue el de poner en tela de juicio un concepto que se ha convertido en un estandarte de la investigación económica urbana: la terciarización. En primer lugar hablar de crecimiento del empleo en servicios y del PIB "terciario" es desconocer la historia de la ciudad. La lógica de concentración administrativa y de comercio, así como demográfica llevó a un crecimiento constante de los servicios, que ya en 1930 empleaban a más del 50% del total de la población ocupada. Con el PIB el panorama era más o menos semejante. Si bien es cierto que en una parte importante de la historia del siglo XX, la ciudad de México presentó tasas de crecimiento de la participación ocupacional industrial más importantes que en los servicios, éstos no dejaron de crecer. En este sentido la concentración industrial, demográfica y política fueron los principales factores que llevaron a la concentración de estas actividades. Por tanto tomar como punto de referencia únicamente los últimos veinte años sesga un tanto la investigación de los servicios.

La otra vertiente de la crítica al concepto tiene que ver con la visión evolucionista del mismo aunado a la falta de una concepción global del desarrollo económico. En la raíz del concepto se encuentra una visión de la sociedad de paso de una sociedad agrícola a una de servicios, o, como se ha desarrollado en los últimos años, de la información. Es decir, las sociedades pasan por una serie de estadios que la han llevado de la economía agrícola a una de servicios, pasando por una industrial. A cada uno de estos estadios se le ha puesto un número gradual, reflejo del grado de desarrollo, es decir, primario a las actividades agrícolas, secundarias a las de transformación y terciarias a las de servicios. Esta conceptualización muestra el orden en que cada una de estas actividades fueron naciendo y desarrollándose. La facilidad de la propuesta, por tanto, es lo que la vuelve altamente atractiva. Sin embargo, insistimos, no toma en cuenta la base empírica de la que se nutre y las relaciones de producción que subyacen al fenómeno de crecimiento de los servicios.

La base empírica de la que se nutre esta visión se topa con una cuestión infranqueable: todas aquellas ramas y actividades componentes del sector terciario son generalmente residuos de otras clasificaciones. La heterogeneidad del sector es resultado tanto de su composición como del hecho de que cualquier actividad no considerada como productora de algún bien ya sea agrícola, ganadero y/o industrial es clasificado como de servicios¹. Con lo cual se convierte en una categoría, que si no se particulariza y acota de forma más precisa, ambigua y con poca capacidad analítica. O bien, tener que recurrir a un sinnúmero de presupuestos analíticos y conformarse con explicaciones muy generales. Por lo cual hablar de terciarización es hablar de todo y nada a la vez: a lo más que aspira es a *describir* el ritmo de crecimiento mayor de estas actividades respecto a las

industriales o agrícolas. Sin embargo, como insistimos reiteradamente, lo realmente necesario, a parte de su cuantía, es analizar las relaciones funcionales con otras actividades.

Pero se puede argumentar, ¿cuál es entonces la propuesta de trabajo y de conceptualización? Sin evadir la problemática que entraña este tipo de actividades nuestra aportación tiene dos vertientes. La primera ha sido bajar en el nivel de análisis del "terciario" a una serie de servicios conceptualizados en primer lugar por ser efímeros, de consumo inmediato y no fácilmente almacenables relacionados con una función económica particular. En segundo lugar, propusimos bajar la escala de análisis de un sector servicios, en general, a actividades particulares con funciones específicas dentro del conjunto económico. En este sentido retomamos la clasificación de Browning y Singelman para dividir al sector en cuatro (servicios a la producción, servicios de distribución, servicios sociales y servicios personales). Cada uno de ellos se caracteriza por elementos particulares: el agente al que están dirigidos y el tipo de mano de obra que utilizan. Identificando al agente receptor de los servicios, se pueden establecer, inferencialmente, las relaciones entre sectores de actividad, por lo tanto se puede librar el obstáculo que representa la no relación entre sectores de actividad.

Otro de los criterios de clasificación de los servicios ha sido tomar en cuenta al trabajo como eje de análisis. Como lo afirmábamos en el primer capítulo, la cuestión central de la explicación del crecimiento de los servicios es la complejidad de las relaciones capitalistas de producción, en específico la división social y técnica del trabajo. Por tanto concebimos al crecimiento de los servicios como un resultado natural del desarrollo de la sociedad capitalista, en la búsqueda constante del capital de nuevas y mejores formas de acumulación. Los servicios se convierten, entonces, en un segmento particular en la sociedad dominada por la acumulación. Son un momento específico, como lo dicen Moreno y Escolano (1992), dentro de la producción de bienes al mismo tiempo que se han vuelto un nicho importante en el proceso de acumulación. Por tanto los servicios, como lo han demostrado muchas investigaciones, ya no pueden ser relegadas a su papel de actividades improductivas. Muchas de estas actividades son a la vez una condición sin la cual el capital (sea en la agricultura, la industria o en los mismos servicios) no podría reproducirse y una fuente importante de ganancias para el capital. Por tanto como afirman Gershuny y Miles (1998) los servicios entrañan una complejidad a tal grado que son concebidas como industrias de servicios, reportando ganancias, y como productos de servicios, sirviendo a la reproducción del capital. Dentro de todo este entramado complejo, el elemento central es el trabajo.

¹ De hecho uno de los criterios más importantes para definir a los servicios es precisamente la inmaterialidad

El analizar a los servicios desde la inserción dentro de una división social y técnica del trabajo nos llevó a recuperar dos perspectivas que son particularmente importantes: la división sexual del trabajo y la de las clases sociales. Dos motivos fueron los detonantes en la búsqueda de una explicación a la situación de los servicios: un primer aspecto tiene que ver con la participación femenina en la esfera laboral o lo que ha dado en denominarse feminización de la fuerza de trabajo. Desde hace ya varias décadas se ha incrementado el número de mujeres que se inserta en el mercado de trabajo. Los datos para México indican un incremento en la participación femenina en el trabajo de aproximadamente 13% entre 1970 y 1988, al pasar de 19% al 32% entre estos dos años (Valenzuela y Zenteno, 1999). En la Ciudad de México, la tasa de participación femenina pasó de 17.6 en 1970 a 36% en 1999 (Pacheco, 1995 y datos propios). Ello implica un crecimiento promedio más alto de mujeres que intentan o se insertan en el mercado de trabajo. Este incremento en la participación femenina ha estado marcado por una desigualdad laboral frente a los hombres y una heterogeneidad en las actividades que realizan, a pesar de que la mayoría de los empleos que ocupan se encuentran en los servicios.

Los servicios, en este sentido, han sido la fuente más importante de absorción de la mano de obra femenina (Gutiérrez, 1994; Oliveira, 1999; López, 1998; González y López, 2000). Esto es consecuencia tanto del crecimiento de estas actividades como de factores "extraeconómicos". La mayor presencia de las trabajadoras en ciertos empleos habla de una segmentación laboral enraizada en los roles de género socialmente construidos. Es decir, existen empleos en donde la presencia femenina es particularmente importante: servicios educativos, médicos, de oficina, etc., considerados como "propios" de su género y son extensión de las funciones que realizan en su hogar.

No obstante, a ser los servicios la principal fuente de empleo para las mujeres, en la Ciudad de México se han presentado dos tendencias que deben tomarse en cuenta: a) la menor pérdida de trabajadoras en la industria respecto a los hombres; b) el incremento de los trabajadores hombres en actividades de servicios. Entre 1984 y 1998 el empleo masculino en la industria decreció en casi 8.5%, mientras que el de las mujeres fue de poco menos de 2%. Por otra parte, el empleo masculino en servicios creció de 62.0% a 70.3% y el de las mujeres pasó de 78.5% a 80.3%. Con lo que, se puede afirmar que la crisis de la industria tuvo sus repercusiones más importantes en el empleo industrial masculino, por ende se presentó un incremento en la participación de este sexo en actividades de servicios. Por el otro lado, el empleo de las mujeres permaneció prácticamente igual en esos años. Si tomamos en cuenta que la mayor productividad industrial en la Ciudad de México está basada en la mayor utilización de la mano de obra (Sobrino,

del trabajo invertido, es decir, difícilmente se puede palpar lo producido en este sector.

1999), la reestructuración industrial está basada en el incremento de la utilización y explotación de la mano de obra femenina.

El género es una de las caras de la moneda del trabajo en servicios. La otra la constituye la clase social. En los análisis sociológicos sobre clases sociales, los trabajadores en servicios habían quedado relegados a pesar de su número. Algunos de los prejuicios sobre los servicios y el empleo en ellos, han impedido que se tenga un análisis a partir de la división social del trabajo en los servicios más allá de conceptualizarlos como una clase media. El considerar a estas actividades como improductivas había centrado la mayoría de los estudios sobre las clases sociales, por tanto la división social del trabajo, en la industria, olvidando a los servicios. En contraste, los trabajos de Harry Braverman (1975), Fernando Enrique Cardoso (1982), Erik Olin Wright (1989, 1994) y Alejandro Portes (1994) fueron particularmente estimulantes. En cada uno de ellos se encontraron claves para una conceptualización de clase alternativa, misma que se presentó en capítulo primero.

La clasificación por clase, siguiendo a Portes (1994) y Wrigth (1994), la dividimos en 7 categorías: Burguesía, tecno-burocrática superior, tecno-burocrática inferior, pequeña burguesía propietaria, pequeña burguesía no propietaria, proletariado y proletariado marginal. El proletariado representa a la mayor parte de los trabajadores en servicios; le sigue la pequeña burguesía propietaria y el proletariado marginal. El número de trabajadores sin sueldo o en actividades altamente precarizadas influyen notablemente en la importancia que tiene el proletariado marginal. También es de resaltar, la relevancia de la pequeña burguesía propietaria y la tecno-burocrática inferior. Las actividades por cuenta propia en pequeños establecimientos con uno o dos empleados, tan nutridas en algunos servicios como son el comercio o la reparación, son las que aportan más a esta clase. Por su parte, la clase tecno-burocrática inferior se nutre de la gama de trabajadores de "cuello blanco" en niveles medios de mando.

El proletariado es una clase de difícil ubicación y en permanente recomposición. Y aunque representa casi al 47% del total de la fuerza de trabajo en este sector es menos importante que en la industria. La menor proporción de trabajadores asalariados y con relaciones laborales "estables" es lo que provoca que esta categoría sea menor comparada con la de la industria. La menor importancia numérica del proletariado y el papel siempre relevante de otras clases ha llevado a una discusión que tiene más de veinte años. La importancia de otras clases revive muchas de las discusiones acerca de las relaciones capitalistas en América Latina. Este es precisamente el aporte más importante de este dato. Ya algunos trabajos proponen reconstruir categorías como marginalidad o informalidad para aprehender el tipo de relaciones de producción capitalista en

América Latina. Esto sin lugar a dudas es importante, pero el primer paso es aprender de la realidad para después aprehenderla.

En este sentido, como afirma Lugder Pries (1997), la dificultad con la que siempre se van a topar los análisis de clases sociales, o cualquier otro relacionado con el empleo, es el delimitar qué es el empleo capitalista en Latinoamérica. El utilizar al trabajo formal-asalariado como punto de referencia puede llevar a complicaciones mayores, dada la heterogeneidad de "formas, normas y condiciones contractuales y laborales" (pp. 64). Por lo que los capítulos tercero y cuarto los dedicamos a hacer un recorrido de algunas de las variables que han sido utilizadas en otros estudios para analizar al empleo.

El primer hallazgo empírico de esta investigación es la importancia que tienen los servicios dentro del empleo en la ciudad de México. Poco menos del 75% del total de la población ocupada en la Ciudad de México, en 1998, se encuentra en alguna actividad de este sector. Estamos hablando de una población de más de 5 y medio millones de trabajadores en servicios contra poco menos de 2 millones en la industria y apenas 51 000 trabajadores en la agricultura o ganadería. Esto nos da un panorama más o menos general de la importancia, en términos cuantitativos, de este sector y de la necesidad de proponer más estudios sobre estas actividades.

Dentro del sector los más numerosos fueron los servicios de distribución y personales. En conjunto concentran a más de dos terceras partes del total de las personas empleadas en servicios, esto es un total de casi tres millones ochocientas mil personas. Como se hizo evidente en el capítulo IV este tipo de servicios se caracterizan por su baja calidad y bajas remuneraciones. Por ello se convierten en la parte más crítica de los servicios. Por lo que se hacen necesarias una serie de políticas para contener la caída de la calidad de estos empleos.

Los servicios sociales, pese a la constante caída en su calidad, siguen siendo de los privilegiados. Fuertemente afectados por la disminución del aparato gubernamental, la lógica de contracción y de "racionalización" del mismo, los empleos en este tipo de servicios son de los que presentan tasas de crecimiento menores (1.5% anual). A pesar de este menor ritmo de crecimiento (de hecho el más bajo de todos los servicios) son empleos con una calidad más o menos importante: la mayor parte de sus trabajadores se emplean en empresas o establecimientos grandes, tienen un nivel salarial solamente por debajo de los servicios a la producción, además de ser una población altamente protegida en términos de seguridad social.

Por su parte los servicios a la producción, a pesar de ser los menos numerosos, son los que presentan la mayor dinámica, pues crecieron en 80% en el periodo a un ritmo de crecimiento

de 5.12% anual. Son estos servicios los considerados de punta y por ello no deja de llamar la atención su crecimiento. Entre las características más importantes se encuentran la alta protección a sus trabajadores (sólo por debajo de los servicios sociales), la mayor parte de los trabajadores se emplean en establecimientos grandes y tienen los ingresos más altos así como emplear a gran cantidad de trabajadores credencializados (casi el 45% son trabajadores que tienen licenciatura o más).

Los resultados hallados en los capítulos segundo y tercero nos pintaron un panorama más particularizado de la situación del empleo en los servicios. Aunque es difícil marcar una línea clara entre trabajo precario y aquel que no lo es (debido a los matices que pueden existir o porque todos los empleos se encuentran en un proceso de precarización aunque a distintos ritmos) se identifican dos grupos importantes de empleo. El primero lo constituyen los trabajadores de los servicios a la producción y sociales. El segundo está constituido por los trabajadores de los servicios de distribución y personales.

Los servicios a la producción y sociales se caracterizan por utilizar un alto porcentaje de mano de obra calificada y credencializada, con salarios promedio por encima del otro grupo en cien por ciento, también un alto porcentaje de trabajadores asalariados con prestaciones sociales. Por su parte los trabajadores de los servicios de distribución y personales se caracterizan por tener los niveles educativos más bajos, los porcentajes más altos de trabajadores no asalariados y con la menor cobertura de prestaciones sociales.

La reestructuración de la economía de la ciudad y los vaivenes de la economía de la Ciudad de México, han propiciado los crecimientos diferenciados de estos servicios. El incremento de los empleos en servicios a la producción, aunque moderado, es una de las expresiones de la transformación de las funciones de la ciudad. Este tipo de servicios ocupa a un mayor porcentaje de trabajadores calificados y se caracterizan por la alta concentración del capital y la utilización de tecnologías de punta. Sin embargo, la transformación de las relaciones de trabajo está llevando a la conformación de una nueva estructura laboral. Si bien es cierto que la mayoría de los trabajadores son empleados con una relación laboral estable, en los últimos años se ha incrementado la flexibilización. En este sentido, los trabajadores por cuenta propia, por producto y a tiempo parcial han incrementado su participación.

En términos de clases sociales, en este tipo de servicios se está conformando un proletariado adiestrado en las nuevas tecnologías (como son la informática y computación), una clase tecnocrática que es la que realmente ejerce el dominio sobre los ritmos de trabajo y una

clase pequeño burguesa no propietaria que, aunque no se ve tan constreñida como lo es ese "nuevo proletariado", se ve explotada por la clase tecnocrática.

Por otro lado, los servicios sociales al estar altamente influidos por los servicios prestados por el gobierno, tuvieron un decremento en el periodo junto con una caída en calidad del empleo. A pesar de ello, los trabajadores de este tipo de servicios, son los que tienen, junto con los de servicios a la producción, los mejores estándares de éste. Se emplean preferentemente en establecimientos de más de 100 trabajadores, la mayoría son trabajadores a sueldo fijo, el nivel salarial sólo está por debajo del de los trabajadores en servicios a la producción, su jornada de trabajo es preferentemente de menos de 48 horas y más del 75% de ellos tiene por lo menos un sistema de seguridad médica que los respalde. En este caso las clases sociales también se conforman mayoritariamente por una clase tecnocrática más o menos pequeña pero con gran poder de decisión, una clase pequeño burguesa no propietaria grande y un proletariado igualmente importante.

En el otro extremo se encuentran los trabajadores de servicios de distribución y servicios personales. Los primeros son principalmente trabajadores de comercio al minorista ya sea en pequeños establecimientos o en la vía pública, mientras que los segundos son bajos en calificación pero especializados (reparación, limpieza, esparcimiento, restaurantes, etc.). El ser una de las actividades para evadir el desempleo propician que los niveles educativos, salariales y de cobertura de seguridad social sean los más bajos, mientras que los trabajadores no asalariados, en pequeños establecimientos pequeños o en vía pública los más altos dentro de los servicios. La presencia de trabajadores sin pago o en actividades no plenamente capitalistas influyen en la magnitud del semiproletariado (que representa para estos dos tipos de servicios entre el 20 y el 30 por ciento del total). Dadas las condiciones de estos servicios, en donde el trabajo en pequeños negocios propios influye en el número de lo que hemos denominado pequeña burguesía propietaria.

En cuanto a las relaciones de género, como lo han evidenciado otras investigaciones (López, 1998; González y López, 2000; Oliveira, 1999), la segregación ocupacional en este sector es alta, aunque menor que en la industria. Los empleos femeninos suelen ser los más precarios dentro de los precarios: bajas remuneraciones, trabajos preferentemente en pequeños establecimientos, en ocupaciones subordinadas y menores prestaciones sociales. Sin embargo, existe un pequeño grupo de mujeres que se está insertando en el mercado de trabajo bajo otras condiciones. Son principalmente trabajadoras profesionistas, con un nivel salarial más o menos alto y con prestaciones sociales. Éstas se encuentran fundamentalmente en los servicios a la producción y en menor medida en los sociales. Y aunque es tema de otra investigación se podría

lanzar la hipótesis de la dualización del empleo femenino. Por un lado, un segmento de trabajadoras con altos niveles educativos y salariales y, por otro, una mayoría de trabajadoras excluidas.

Este es, pues, a grandes rasgos los hallazgos más importantes en la investigación sobre el empleo en servicios en la Ciudad de México. Sin embargo quedan muchas líneas de trabajo que desde nuestro punto de vista tendrían que ser exploradas. En primer lugar, el concepto de terciarización no ha quedado claro a pesar de su masiva utilización en las investigaciones. A pesar de no tener un estatus teórico claro e identificado se emplea como explicativo de la situación general de la transformación de las ciudades. En el caso de la Ciudad de México, queda muy poco claro, principalmente cuando se analizan a los sectores de manera aislada. Por tanto, una recomendación de investigación es profundizar en el entramado conceptual que analiza las transformaciones económicas de la ciudad en términos sectoriales.

En segundo lugar, también relacionado con la explicación de las transformaciones de la estructura socio-económica de las ciudades, en este trabajo se utilizaron categorías como las de clase y género para analizar las relaciones que subyacen a la simple transformación sectorial de la economía. En este sentido, se propuso analizar estas transformaciones a partir de un concepto que ha sido olvidado por la sociología: la división del trabajo. Por tanto, el segundo reto, al menos para un servidor, es profundizar sobre la división social del trabajo, la división sexual, la división técnica del trabajo y la división espacial del mismo. Son cuatro conceptos que, pienso, son muy útiles en la explicación de la transformación de la estructura socio-económica de la ciudad.

Sin lugar a dudas una cuestión esencial es el papel del gobierno en la transformación económica de la ciudad. La relación entre la situación del empleo y de las políticas económicas del gobierno en esta materia se convierte en una línea más de investigación. Como se ha visto a lo largo de este trabajo, la mayor parte de la mano de obra en la Ciudad de México se encuentran en un proceso de precarización del empleo. Con lo cual se hacen necesarias políticas claras encaminada a la reactivación económica sobre otras bases pero que tome en cuenta el papel del empleo.

Sin lugar a dudas la política (económica y social) juega un papel preponderante en la consecución de metas específicas en el desarrollo social, económico y urbano de una ciudad. En el caso que nos compete en este momento, el del empleo en servicios y en general el del desarrollo económico de la Ciudad de México, el gobierno tiene que desempeñar un rol más que activo dadas las vertiginosas transformaciones a la que nos enfrentamos. Las condiciones de cambio en la economía llevan consigo una serie de cambios en el nivel social, económico y espacial. Ya se ha

demostrado que las particularidades regionales no desaparecen, sino que se acentúan. En este sentido, se aprovechan las ventajas que cada comunidad tiene y aquellas que no logran reconvertirse y hacerse competitivas en un periodo corto de tiempo pueden caer eventualmente en una situación de crisis.

Entonces, el papel de los gobiernos, en el contexto actual es, desde nuestro punto de vista, conducir el cambio necesario que requiere la ciudad con el menor número de traumatismos. Es decir, llevar a cabo toda una serie de políticas que se encaminen a la ciudad a insertarse dentro de un nuevo contexto económico global. Por lo tanto, la principal cuestión sería optar por beneficiar la administración de la desindustrialización o gobernar el cambio. Dentro de la primera (la administración) se adopta una estrategia defensiva frente a los cambios y en donde éstos son impuestos desde arriba. En la segunda (gobernar las transformaciones) implica toda una serie de transformaciones en el gobierno mismo para que, en la medida de lo posible, ya que no queremos ser ilusos, los cambios se den desde abajo.

No queremos privilegiar, como lo hacen algunos de los trabajos sobre planeación económica de las ciudades, la competencia (¿salvaje?) entre ciudades sino fomentar la cooperación entre ellas; que sean los gobiernos de dos o más ciudades las que planeen su desarrollo y con ello hagan frente a la reestructuración económica mundial; en vez de seguir a la defensiva.

Estas condiciones de cambio a las que nos referimos tienen que ver con la mayor importancia que cobran los servicios de comunicación, transporte, financieros e información. Sin embargo, como vimos a lo largo de este trabajo, son los que están saliendo de la ciudad y los que menos personal ocupan, aunque hayan tenido un crecimiento importante en el periodo. Y aunque en el gobierno actual se está poniendo especial atención a las grandes inversiones en este tipo de servicios, falta trabajar mucho más; principalmente en la articulación con otros sectores económicos, porque pareciera que se están construyendo islas de desarrollo económico ligadas al mercado mundial mientras que otros segmentos aparecen prácticamente desahuciados.

Estas fueron los principales hallazgos de esta investigación y algunas de las líneas que proponemos se trabajen con posterioridad. Espero que se halla contribuido en algo a la discusión sobre este sector.

Bibliografía

Abramo, Luis (1997). "Transformaciones del empleo y el trabajo en el contexto de los procesos de ajuste", en *Revista Capítulos*, núm. 52, octubre-diciembre.

Aguilar Adrián (1997). "Reestructuración global y mercado laboral en México", en Aguilar Adrián y Francisco Rodríguez coord. *Economía global y proceso urbano en México*. México, UNAM/CRIM.

Aguilar, Adrián (1995). "Dinámica metropolitana y terciarización del empleo en México. 1970-1990", en Calva, José Luis (coord.). *Desarrollo regional y urbano. Tendencias y alternativas*. México, UdeG/UNAM/Juan Pablós.

Aguilar Adrián e Irma Escamilla (2000). "Reestructuración económica y mercado laboral metropolitano. Los casos de Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey", en Rosales, Rocío (coord.). *Globalización y regiones en México*, México, FCPyS/Miguel Ángel Porrúa.

Aguilar Adrián y Francisco Rodríguez (1997). "Tendencias de desconcentración urbana en México 1970-1990", en Aguilar Adrián y Francisco Rodríguez coord. *Economía global y proceso urbano en México*. México, UNAM/CRIM.

Aguilar, Ismael (1993). *Descentralización industrial y desarrollo regional en México*. México, El Colegio de México.

Alarcón, Sandra (2000). "El tianguis global", en Bueno, Carmen (coord.) *Globalización: Una cuestión antropológica*. México, CIESAS/Miguel Ángel Porrúa.

Álvarez, Lucía (1998). *Distrito Federal. Sociedad, economía, política y cultura*. México, CIICH/UNAM.

Andrade Paulo, Claudio Salvadori y Wilmes Henrique (1996). "Mercado de trabalho e exclusao social do brasil", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 2.

Benería, Lourdes y Martha Roldán (1992). *Las encrucijadas de clase y género*. México, FCE:

Bertrand Olivier y Thierry Noyelle (1987). "El impacto de las transformaciones de los servicios financieros en el trabajo, las cualificaciones y la formación", en *Sociología del trabajo*, verano.

Blanco Juan (s/f) "Los actuales procesos de trabajo", en Santos, Antonio y M.A. García Calavia (coord.). *El reparto del trabajo. Tomo I*. Colección Arcadia, España, Germania/Comisiones Obreras, Tomado del Internet.

Borja Jordi y Manuel Castells (1997). *Lo local y lo global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. España, Taurus.

Braverman, Harry (1974) *Trabajo y capital monopolista*. México, Nuestro Tiempo.

Camposortega, "Evolución y tendencias demográficas de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México", en CONAPO. *La Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Problemática actual y perspectivas demográficas y urbanas*. México. CONAPO

Cardoso, Fernando Enrique (1982) "Las clases en las sociedades capitalistas contemporáneas", en *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 2, febrero.

Carrasco, Cristina (s/f). "Trabajo y empleo: apuntes para una discusión androcéntrica", en Rodríguez, Arantxa *Reorganización del trabajo y el empleo de las mujeres*. España, Alemania/Comisiones obreras. Tomado del Internet.

Castells, Manuel (1989). *La cuestión urbana*. México, Siglo XXI.

Chavarín, Rubén, Víctor M. Castillo y Gerardo Ríos (199). *Mercados regionales de trabajo y empresa*. México, U de G/UCLA/Juan Pablós.

Chávez, Fernando y Eduardo Zepeda (1996). *El sector servicios: desarrollo regional y empleo*. México, Friedrich Ebert Stiftung.

Chávez, Fernando (1995). *Los servicios en México. Crecimiento, empleo y rentabilidad*. México, Friedrich Ebert Stiftung.

Conolly, Priscila (1999). "Mexico City: our common future?", en *Environment and Urbanization*. Vol. 11, núm. 1, Abril.

Conolly, Priscila (1993). "La reestructuración económica y la ciudad de México", en Coulomb, René y Emilio Duhau coord. *Dinámica y procesos de sociopolíticos, Lecturas de actualización sobre la ciudad de México*. México, OCIM.

Contreras, Enrique (1994). *La política económica en México. 1955-1994*. México, Fondo de Cultura Económica.

Corona Rodolfo y Rodolfo Tuirán (1993). "La migración hacia las ciudades medias", en *Demos. Carta demográfica sobre México*. Núm 7.

DaSilva, Leila M (1995). "Género y trabajo: trayectorias para una problemática", en *Sociología del Trabajo*, núm. 25, otoño.

De la Garza, Enrique (1997). "El papel del concepto de trabajo en la teoría social del siglo XX", en *Acta Sociológica*, núm. 20, mayo-agosto.

----- (1991). "Reestructuración productiva, estatal y de los sujetos obreros en México", en De la Garza, Enrique (coord.). *Crisis y sujetos sociales en México*. México CICH/Miguel Ángel Porrúa.

De Mateo, Fernando y Françoise Carner (1988). "El sector servicios en México: diagnóstico preliminar", en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 1, enero.

Díaz, Fernando (1999). *Reestructuración económica y cambio en el patrón de industrialización de la Z.M.C.M.* México, trabajo terminal para obtener el grado de maestro en Planeación y Políticas Metropolitanas, UAM-A.

Esping-Andersen, Gösta. "¿Igualdad o empleo? La interacción de salarios, Estado de Bienestar y Cambio familiar", en Isuani, Lo Vuolo y Tenti. *El Estado Benefactor. Un paradigma en crisis*. Argentina Miña y Dávila editores.

Esping-Andersen, Gösta (1998). "La transformación del trabajo", en *La Factoría*, núm. 7, octubre.

Esquivel, María T (1993). "Dinámica del empleo e ingresos de la población metropolitana", en Coulomb René y Emilio Dahua (coords.). *Dinámica urbana y procesos sociopolíticos*. México, UAM/CENVI.

Feagin, Joe y Michael P. Smith (1987). "Cities and the New International Division of Labor: An overview", en Feagin, Joe y Michael P. Smith ed. *The capitalist city*. USA, IDEAS.

Feito, Rafael (1995). *Estructura social contemporánea. Las clases sociales en los países industrializados*, España, Siglo XXI.

Flores Olea, Victor y Abelardo Mariña (1999). *Crítica de la Globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*. México, FCE.

Friedman, John (1986). "The World city hipótesis", en *Development and Change*, núm. 17.

García, Brígida (1993). "La ocupación en México en los ochenta: hechos y datos", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 55, núm. 1. Enero-Marzo.

García, Brígida (1988). *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México, 1950-1980*. México, COLMEX.

García Brígida y Orlandina de Oliveira (2000). "Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998". Mimeo.

García Brígida y Orlandina de Oliveira (1996). "Cambios recientes en la fuerza de trabajo industrial mexicana", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 11, núm.2, mayo-agosto.

Garza, Gustavo (1993). "La concentración económica en la Ciudad de México, 1876-1910", en *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 8, núm. 1, enero-abril.

Garza, Gustavo (1985). *El proceso de industrialización de la Ciudad de México. 1821-1970*. México, COLMEX.

Garza, Gustavo y Salvador Rivera (1993) "Desarrollo económico y distribución de la población urbana en México", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 55, núm. 1 y 2, enero-junio.

Gershuny, Jonathan y Ian D. Miles (1988). *La nueva economía de servicios. Las transformaciones en el empleo en las sociedades industriales*. España, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

Gómez, Miguel Ángel (2000). "La economía del Distrito Federal frente a la apertura comercial", en Rico, Roberto y Luis Reygadas. *Globalización económica y Distrito Federal*. México, Plaza y Valdés.

González, Consuelo (1991). "Terciarización de la industria o industrialización de los servicios", en Chavero, Adrián. *La tercera revolución industrial en México. Diagnóstico e implicaciones*. México, IIEC/UNAM.

González, María Luisa y María de Jesús López (2000). "Ocupación de las mujeres en los servicios. Tradición y modernidad", en González, María Luisa (codo.). *Globalización en México y desafíos del empleo femenino*. México. IIEC/UNAM/DGAPA/Miguel Ángel Porrúa.

Graizbord, Boris y Crecencio Cruz (1999). "Reestructuración regional-sectorial en México, 1980-1993: una evaluación", en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 4, abril.

Gutiérrez, Pablo (1993). *El crecimiento de los servicios. Causas, repercusiones y políticas*. España, Alianza editorial.

Ibarra, Guillermo (1995). *Economía terciaria y desarrollo regional en México*. México, INSEUR/UAS.

INEGI (1999). *Censos económicos 1998*. Disco compacto.

INEGI (1994). *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*. México, INEGI.

Jusidman, Clara (1988). "Empleo y mercados de trabajo en el Área Metropolitana de la Ciudad de México", en Puente y Legorreta. *Medio Ambiente y calidad de vida*. México, Plaza y Valdéz.

Liemur, Pancho (1993). "Réquiem por la fábrica y la plaza. Notas sobre la metrópolis en contemporánea en América Latina", en *Nueva Sociedad*, Núm. 114, Venezuela.

López, Adriana (1978) "El espacio en la producción: Ciudad de México, 1850", en Moreno Toscano, Alejandra. *Ciudad de México. Ensayo de construcción de una historia*. México, SEP-INAH.

López, María de Jesús (1998). "El perfil de las mujeres en servicios, 1993-1995", en González, María Luisa (coord.). *Los mercados de trabajo femeninos*. México, UNAM/IIEc/DGAPA/Programa Nacional de la Mujer/Miguel Ángel Porrúa.

López, Ricardo (1998). *Los conflictos sociopolíticos en el comercio callejero del Centro Histórico de la Ciudad de México*. Tesis para obtener el grado de licenciado en Sociología, UNAM.

Maldonado, Bethsaida (1998). "Destinos laborales diferenciados: empleada, empleados bancarios y telegrafistas", en González, María Luisa (coord.) *Los mercados de trabajo femeninos. Tendencias recientes*. México, UNAM/IIEc/DGAPA/PNM/Miguel Ángel Porrúa.

Marshall, Neil y Peter Wood (1995). *Service and space. Key aspects of urban and regional development*. Inglaterra, Longman Scientific and Technical.

Meyer, Rosa María (1994). "La ciudad como centro comercial e industrial", en Tovar, Isabel y Magdalena Mas. *Ensayos sobre la Ciudad de México III. El corazón de una nación independiente*. México, DDF-Universidad Iberoamericana-CONACULTA.

Martínez, Daniel (1997). "Apertura comercial y empleo industrial en América Latina", en *Revista Capítulos*. Núm. 51, julio-septiembre.

Massé, Carlos (1999). "Globalización económica, División Internacional del Trabajo y mercados laborales en México", en Varios autores, *Globalización y reestructuración territorial*. México, UAM-X/RNIU.

Massey, Doreen (1984) *Spatial divisions of labour*, Londres, Macmillan.

Montesinos, Rafael (1995). "Cambio cultural y crisis en la identidad masculina", *El Cotidiano*, núm 68, marzo-abril

Moreno, Antonio y Severino Escolado (1992). *Los servicios y el territorio*. España, Síntesis.

Moreno, María Eugenia (1992). "Los jóvenes ante la dinámica socioeconómica de los noventa", en Rafael Cordera comp. *Juventud, divino conflicto*. México, UNAM/ El Nacional,

Moreno, Mónica G (1996). "Ciudadano...mujeres jóvenes trabajando. Consideraciones generales", en *JÓVENES*, núm. 2, octubre-diciembre

Moreno, Pedro (1994). "Elaboración de la política social y transformación del Estado", en Canto Manuel y Pedro Moreno (coomps.). *Reforma del Estado y políticas sociales*. México, UAM-X.

Muñoz, Humberto (1985). "Algunas contribuciones empíricas y reflexiones sobre el estudio del sector terciario", en *Ciencia*, núm. 36.

Nuriega, Fernando (1994). *Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza*. México, Ariel.

Olivera, Guillermo (2000). "Implicaciones económico-territoriales del auge exportador Mexicano", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, Vol. 16, núm. 2 (47).

_____ (1997). "Transformación metropolitana en México: efectos económico-territoriales del comercio exterior", en *Comercio Exterior*, Vol. 47, núm. 4, abril.

Oliveira, Orlandina (1999). "Expansión de los servicios, feminización de la fuerza de trabajo y precariedad laboral en México", en *Iztapalapa*, núm. Extraordinario.

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) (1997). "Consecuencias de la globalización para el desarrollo industrial", en *Revista Capítulos*, núm 51, julio-septiembre.

Pacheco, Edith (1999). "Desigualdad salarial y movilidad laboral en la Ciudad de México", en Delgado, Javier y Blanca Ramírez (coords.). *Territorio y cultura en la Ciudad de México. Tomo 1. Transiciones*. México, UAM/Plaza y Valdés.

_____ (1994). "Fuerza de trabajo en la Ciudad de México", en Navarrete, Emma y Marta G. Vera. *Población y sociedad*. México, El Colegio Mexiquense-COESPO.

Parnieter, Christof (1998). "La Ciudad de México ¿una ciudad global?", en *Anuario de espacios urbanos*. México, UAM-A.

Pries, Lugder (1997). "Teoría sociológica del mercado de trabajo", en *Iztapalapa*, año 17, núm. 42, julio-diciembre.

_____ (1996). "Presentación", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 2.

Portes, Alejandro (1994). *El sector informal*. México, Miguel Ángel Porrúa.

Ramírez, Blanca (1997). "Diagnóstico integrado", en Eibenschutz, Eoberto coord. *Bases para la planeación del desarrollo urbano en la ciudad de México. Tomo II. Estructura de la ciudad y su región*. México, Miguel Ángel Porrúa.

Rendón Teresa y Carlos Salas (1996a). "Empleo juvenil en México. Situación actual y perspectivas", en *JÓVENES*, núm. 1, julio-septiembre de 1996.

Rendón Teresa y Carlos Salas (1996b). "Educación y empleo juvenil", en Pérez, Antonio y Elsa P. Maldonado. *Jóvenes: una evaluación del conocimiento*. México, Causa Joven.

Rendón, Teresa y Carlos Salas (1992). "Reestructuración económica y empleo", en Muñoz, H (coord.). *Población y sociedad en México*. México, UNAM.

Roemer, John E (1989). "Nuevas direcciones en la teoría marxista de las clases sociales", en Roemer, John E. (comp.). *El marxismo una perspectiva analítica*. México, FCE.

Salas, Carlos (1992). "Actividad económica y empleo en el Área Metropolitana de la Ciudad de México", en CONAPO. *La Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Problemática actual y perspectivas*. México, CONAPO

Salas Carlos y Teresa Rendón (1996). "Ajuste estructural y empleo: El caso México", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 2.

Saldívar, Américo (1989). *Fin de siglo*, en Enrique Semo, coord. *México un pueblo en la historia*. Tomo 7. México, Alianza Editorial.

Samaniego, Norma (1990). "El empleo en México: crisis y perspectivas", en Wilkie, J y Jesús Reyes Heróles (eds.). *Industria y trabajo en México*. México, UAM.

Sassen, Saskia (1989). *The world cities. Ew York, Tokio and London*. EUA, Cambridge University Press.

Sin autor. *Alianza a Favor de la Mujer del Distrito Federal* (1996). México, SEGOB/SEP/SSA/SEDESO/STyPS/DIF/CONADE/IMSS/ISSSTE/CDHDF/PGJDF/ARDF/CANACODF/JAP/CONSEJO ASESOR ESPECIALIZADO EN PROTECCIÓN SOCIAL/CONSEJO DE DESARROLLO SOCIAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO/COLMES/DDF.

Sobrino, Luis Jaime (1999). "Estructura industrial y productividad en la ZMCM, 1988-1993", en Delgado, Javier y Blanca Ramírez (coords.). *Territorio y cultura en la Ciudad de México*. Tomo 1. *Transiciones*. México, UAM/Plaza y Valdés.

----- (1992). "Servicios y empleo en la economía de la Ciudad de México", en CONAPO. *La Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Problemática actual y perspectivas demográficas y urbanas*. México, CONAPO.

Tamayo, Sergio (1994). "Ciudad de México: Los conflictos ciudadanos del fin de siglo". Sin lugar, Tomado del Internet.

Unikel, Luis, Luis Garrocho y Gustavo Garza (1976). *El desarrollo urbano de México*. México, COLMEX.

Velásquez, Lorenia (2000). *Industrialización y servicios complementarios en Hermosillo*. México, el Colegio de Sonora.

Ward, Peter (1990). *México: una megaciudad. Producción, reproducción de un medioambiente urbano*. México, CONACULTA/Alianza.

Williams, Mary (1999). "La especialización económica y la ciudad de México", en Delgado, Javier y Blanca Ramírez. *Territorio y cultura en la Ciudad de México*. México, Plaza y Valdéz/UAM.

----- (1997). "La distribución del empleo en las delegaciones y los municipios de la ZMCM, 1988-1994", en Coulomb René y Emilio Duhau. *Dinámica urbana y procesos socio-políticos*. Tomo II. México, OCIM.

----- (1993). "Cambios en la estructura y ubicación de las actividades económicas del AMCM", en Coulomb, René y Emilio Dahau. *Dinámica urbana y procesos socio-políticos*. México, OCIM.

Wright, Erik Olin (1994). *Clases*. España, Siglo XXI.

Wright, Erik Olin (1989). "Qué tiene de media la clase media", en Roemer, John E (comp.). *El marxismo una perspectiva analítica*. México, FCE.

Zapata, Ricardo (1999). "El comercio de servicios y los procesos de integración", en De la Reza, Germán y Raúl Conde (coords.). *Nuevas dimensiones de la integración. Del TLCAN al regionalismo hemisférico*. México, UAM/Plaza y Valdés.

Zaragoza, José (1996). "Las nuevas actividades productivas y el crecimiento del así denominado sector servicios", en *Problemas del desarrollo*, vol. XXVIII, núm. 125, abril-junio.

----- (1995). "El papel de los servicios en la reestructuración industrial", en *Problemas del Desarrollo*, Vol. XXIV, núm. 95, octubre-diciembre.

----- (1991). "La desmaterialización del trabajo y la reestructuración productiva capitalista", *Momento Económico*, núm. 54, marzo-abril.

ANEXO 1.

CUADRO A.1. COMPARACIÓN DE MEDIAS DE INGRESO ENTRE CLASES. 1998

TOTAL DE LOS TRABAJADORES

Multiple Comparisons

Scheffe

(I) CLASES	(J) CLASES	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
<i>burguesía</i>	<i>pequeña burguesía propietaria*</i>	36623.3	101.226072	0.000	36264.075	36982.4691
	<i>Pequeña burguesía no propietaria*</i>	37082.9	101.3416956	0.000	36723.2789	37442.4937
	<i>Tecnocrática superior*</i>	29800.3	101.6882362	0.000	29439.4943	30161.1684
	<i>Tecnocrática inferior*</i>	35995.2	101.2520907	0.000	35635.8973	36354.4761
	<i>Proletariado*</i>	38147.2	101.1910008	0.000	37788.1027	38506.2479
	<i>Trabajadores semiproletarizados*</i>	38738.7	101.2517598	0.000	38379.4243	39098.0008
<i>pequeña burguesía propietaria</i>	<i>Burguesía*</i>	-36623.3	101.226072	0.000	-36982.4691	-36264.075
	<i>Pequeña burguesía no propietaria*</i>	459.6	6.727717229	0.000	435.741173	483.487299
	<i>Tecnocrática superior*</i>	-6822.9	10.75268756	0.000	-6861.09624	-6784.78519
	<i>Tecnocrática inferior*</i>	-628.1	5.206609413	0.000	-646.560775	-609.609842
	<i>Proletariado*</i>	1523.9	3.839473298	0.000	1510.27902	1537.52749
	<i>Trabajadores semiproletarizados*</i>	2115.4	5.200171359	0.000	2096.9879	2133.89315
<i>pequeña burguesía no propietaria</i>	<i>Burguesía*</i>	-37082.9	101.3416956	0.000	-37442.4937	-36723.2789
	<i>Pequeña burguesía propietaria*</i>	-459.6	6.727717229	0.000	-483.487299	-435.741173
	<i>Tecnocrática superior*</i>	-7282.6	11.79160314	0.000	-7324.39704	-7240.71288
	<i>Tecnocrática inferior*</i>	-1087.7	7.108473573	0.000	-1112.92371	-1062.47538
	<i>Proletariado*</i>	1064.3	6.177634674	0.000	1042.36791	1086.21013
	<i>Trabajadores semiproletarizados*</i>	1655.8	7.103759366	0.000	1630.61885	1681.03372
<i>tecnocrática superior</i>	<i>Burguesía*</i>	-29800.3	101.6882362	0.000	-30161.1684	-29439.4943
	<i>Pequeña burguesía propietaria*</i>	6822.9	10.75268756	0.000	6784.78519	6861.09624
	<i>Pequeña burguesía no propietaria*</i>	7282.6	11.79160314	0.000	7240.71288	7324.39704
	<i>Tecnocrática inferior*</i>	6194.9	10.99493098	0.000	6155.84029	6233.87053

	Proletariado*	8346.8	10.41735479	0.000	8309.87837	8383.80959
	Trabajadores semiproletarizados*	8938.4	10.99188372	0.000	8899.37694	8977.38555
(I) CLASES	(J) CLASES	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
<i>tecnocrática inferior</i>	Burguesía*	-35995.2	101.2520907	0.000	-36354.4761	-35635.8973
	Pequeña burguesía propietaria*	628.1	5.206609413	0.000	609.609842	648.560775
	Pequeña burguesía no propietaria*	1087.7	7.108473573	0.000	1062.47538	1112.92371
	Tecnocrática superior*	-6194.9	10.99493098	0.000	-6233.87053	-6155.84029
	Proletariado*	2152.0	4.473228435	0.000	2136.11547	2167.86166
	Trabajadores semiproletarizados*	2743.5	5.68418856	0.000	2723.3557	2763.69597
<i>proletariado</i>	Burguesía*	-38147.2	101.1910008	0.000	-38506.2479	-37788.1027
	Pequeña burguesía propietaria*	-1523.9	3.839473298	0.000	-1537.52749	-1510.27902
	Pequeña burguesía no propietaria*	-1064.3	6.177634674	0.000	-1086.21013	-1042.36791
	Tecnocrática superior*	-8346.8	10.41735479	0.000	-8383.80959	-8309.87837
	Tecnocrática inferior*	-2152.0	4.473228435	0.000	-2167.86166	-2136.11547
	Trabajadores semiproletarizados*	591.5	4.465733223	0.000	575.690775	607.383763
<i>trabajadores semiproletarizados</i>	Burguesía*	-38738.7	101.2517598	0.000	-39098.0008	-38379.4243
	Pequeña burguesía propietaria*	-2115.4	5.200171359	0.000	-2133.89315	-2096.9879
	Pequeña burguesía no propietaria*	-1655.8	7.103759366	0.000	-1681.03372	-1630.61885
	Tecnocrática superior*	-8938.4	10.99188372	0.000	-8977.38555	-8899.37694
	Tecnocrática inferior*	-2743.5	5.68418856	0.000	-2763.69597	-2723.3557
	Proletariado*	-591.5	4.465733223	0.000	-607.383763	-575.690775

* The mean difference is significant at the .05 level.

**ANEXO 1.2. COMPARACIÓN DE MEDIAS DE INGRESO ENTRE CLASES.
HOMBRES**

Multiple Comparisons
Scheffe

(I) CLASES	(J) CLASES	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Burguesía	pequeña burguesía propietaria*	25497.4238	86.900226	0.00	25189.0814	25805.7861
	pequeña buguesía no propietaria*	25393.4853	86.9574337	0.00	25084.9199	25702.0506
	tecnocrática superior*	16529.1891	87.5747315	0.00	16218.4332	16839.9449
	tecnocrática inferior*	25000.7706	87.0784212	0.00	24691.7759	25309.7653
	Proletariado*	27631.0389	86.8172374	0.00	27322.969	27939.1047
	trabajadores semiproletarizados*	27823.9318	87.1132855	0.00	27514.8134	28133.0502
pequeña burguesía propietaria	Burguesía*	-25497.4238	86.900226	0.00	-25805.7861	-25189.0614
	pequeña buguesía no propietaria*	-103.938472	7.05046222	0.00	-128.956785	-78.9201576
	tecnocrática superior*	-8968.23469	12.5478018	0.00	-9012.76012	-8923.70926
	tecnocrática inferior*	-496.653167	8.41220449	0.00	-526.503575	-466.802759
	Proletariado*	2133.6131	5.03452647	0.00	2115.74826	2151.47794
	trabajadores semiproletarizados*	2326.50809	8.76574315	0.00	2295.40316	2357.61301
pequeña buguesía no propietaria	Burguesía*	-25393.4853	86.9574337	0.00	-25702.0506	-25084.9199
	pequeña burguesía propietaria*	103.938472	7.05046222	0.00	78.9201576	128.956785
	tecnocrática superior*	-8864.29622	12.9380573	0.00	-8910.20645	-8818.38598
	tecnocrática inferior*	-392.714696	8.98394012	0.00	-424.593887	-360.835504
	Proletariado*	2237.55157	5.9407451	0.00	2216.47105	2258.63209
	Trabajadores semiproletarizados*	2430.44656	9.31580639	0.00	2397.38975	2463.50336
Tecnocrática superior	Burguesía*	-16529.1891	87.5747315	0.00	-16839.9449	-16218.4332
	pequeña burguesía propietaria*	8968.23469	12.5478018	0.00	8923.70926	9012.76012
	pequeña buguesía no propietaria*	8864.29622	12.9380573	0.00	8818.38598	8910.20645
	tecnocrática inferior*	8471.58152	13.7276908	0.00	8422.8693	8520.29374
	Proletariado*	11101.8478	11.9595471	0.00	11059.4098	11144.2858

(I) CLASES	(J) CLASES	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
	Trabajadores semiproletarizados*	11294.7428	13.9471345	0.00	11245.2519	11344.2337
tecnocrática inferior	Burguesía*	-25000.7706	87.0784212	0.00	-25309.7653	-24691.7759
	pequeña burguesía propietaria*	496.653167	8.41220449	0.00	466.802759	526.503575
	pequeña buguesía no propietaria*	392.714698	8.98394012	0.00	360.835504	424.593887
	tecnocrática superior*	-8471.58152	13.7276908	0.00	-8520.29374	-8422.8893
	Proletariado*	2830.26627	7.50657174	0.00	2603.62946	2656.90307
	trabajadores semiproletarizados*	2823.16125	10.384624	0.00	2786.31178	2860.01072
proletariado	Burguesía*	-27631.0369	86.8172374	0.00	-27939.1047	-27322.969
	pequeña burguesía propietaria*	-2133.6131	5.03452647	0.00	-2151.47794	-2115.74826
	pequeña buguesía no propietaria*	-2237.55157	5.9407451	0.00	-2258.63209	-2216.47105
	tecnocrática superior*	-11101.8478	11.9595471	0.00	-11144.2858	-11059.4098
	tecnocrática inferior*	-2630.26627	7.50657174	0.00	-2656.90307	-2603.62946
	trabajadores semiproletarizados*	192.894986	7.9007397	0.00	164.859493	220.93048
trabajadores semiproletarizados	Burguesía*	-27823.9318	87.1132855	0.00	-28133.0502	-27514.8134
	pequeña burguesía propietaria*	-2326.50809	8.76574315	0.00	-2357.61301	-2295.40316
	pequeña buguesía no propietaria*	-2430.44656	9.31580639	0.00	-2463.50336	-2397.38975
	tecnocrática superior*	-11294.7428	13.9471345	0.00	-11344.2337	-11245.2519
	tecnocrática inferior*	-2823.16125	10.384624	0.00	-2860.01072	-2786.31178
	proletariado*	-192.894986	7.9007397	0.00	-220.93048	-164.859493

* The mean difference is significant at the .05 level.

**ANEXO V.3 COMPARACIÓN DE MEDIAS DE INGRESO ENTRE CLASES.
MUJERES.**

Multiple Comparisons
Scheffe

(I) CLASES	(J) CLASES	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
pequeña burguesía propietaria	pequeña burguesía no propietaria*	-1129.943801	5.150059119	0.00	-1147.07927	-1112.80833
	tecnocrática superior*	-4580.893688	12.40540318	0.00	-4622.16941	-4539.61796
	tecnocrática inferior*	-2229.75187	7.136826397	0.00	-2253.49779	-2206.00595
	proletariado*	282.3276682	4.386260479	0.00	267.733536	296.9218
	trabajadores semiproletarizados*	911.8129603	5.266513767	0.00	894.290016	929.335904
pequeña buguesía no propietaria	pequeña burguesía propietaria*	1129.943801	5.150059119	0.00	1112.80833	1147.07927
	tecnocrática superior*	-3450.949887	12.17743544	0.00	-3491.46711	-3410.43266
	tecnocrática inferior*	-1099.80807	6.732770369	0.00	-1122.2096	-1077.40654
	proletariado*	1412.271469	3.692585384	0.00	1399.98536	1424.55758
	trabajadores semiproletarizados*	2041.756761	4.704473732	0.00	2026.10386	2057.40966
tecnocrática superior	pequeña burguesía propietaria*	4580.893688	12.40540318	0.00	4539.61796	4622.16941
	pequeña buguesía no propietaria*	3450.949887	12.17743544	0.00	3410.43266	3491.46711
	tecnocrática inferior*	2351.141817	13.14157966	0.00	2307.41666	2394.86698
	proletariado*	4863.221356	11.87459919	0.00	4823.71174	4902.73097
	trabajadores semiproletarizados*	5492.706648	12.22714162	0.00	5452.02404	5533.38926
tecnocrática inferior	pequeña burguesía propietaria*	2229.75187	7.136826397	0.00	2206.00595	2253.49779
	pequeña buguesía no propietaria*	1099.80807	6.732770369	0.00	1077.40654	1122.2096
	tecnocrática superior*	-2351.141817	13.14157966	0.00	-2394.86698	-2307.41666
	proletariado*	2512.079539	6.168173871	0.00	2491.55656	2532.60252
	trabajadores semiproletarizados*	3141.564831	6.822261735	0.00	3118.86554	3164.26412
proletariado	pequeña burguesía propietaria*	-282.3276682	4.386260479	0.00	-296.9218	-267.733536
	pequeña buguesía no propietaria*	-1412.271469	3.692585384	0.00	-1424.55758	-1399.98536
	tecnocrática superior*	-4863.221356	11.87459919	0.00	-4902.73097	-4823.71174
	tecnocrática inferior*	-2512.079539	6.168173871	0.00	-2532.60252	-2491.55656

(I) CLASES	(J) CLASES	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
	trabajadores semiproletarizados*	629.485292	3.853342075	0.00	616.664306	642.306278
trabajadores semiproletarizados	pequeña burguesía propietaria*	-911.8129603	5.266513767	0.00	-929.335904	-894.290016
	pequeña buguesía no propietaria*	-2041.756761	4.704473732	0.00	-2057.40966	-2026.10386
	tecnocrática superior*	-5492.706648	12.22714162	0.00	-5533.38926	-5452.02404
	tecnocrática inferior*	-3141.564831	6.822261735	0.00	-3164.26412	-3118.86554
	proletariado*	-629.485292	3.853342075	0.00	-642.306278	-616.664306

* The mean difference is significant at the .05 level.