

SECTOR

SERVICIOS

Una visión urbano-espacial para México

Enrique Pérez Campuzano



CONSEJO TÉCNICO
DE HUMANIDADES





Sector servicios.

Una visión urbano-espacial para México



Sector servicios. Una visión urbano-espacial para México

Enrique Pérez Campuzano



CONSEJO TÉCNICO
DE HUMANIDADES



Catalogación en la publicación UNAM. Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales de Información

Nombres: Pérez Campuzano, Enrique, autor.

Título: Sector servicios : una visión urbano-espacial para México / Enrique Pérez Campuzano.

Descripción: Primera edición. | Ciudad de México : Universidad Nacional Autónoma de México, Coordinación de Humanidades, Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad, 2025.

Identificadores: LIBRUNAM 2282231 (libro electrónico) | ISBN 9786076421307 (libro electrónico) (Epub) | ISBN 9786076422519 (libro electrónico) (PDF).

Temas: Industrias de servicios -- Aspectos económicos -- México. | Evaluación del trabajo -- México. | Empresas -- México.

Clasificación: LCC HD9985.M62 (libro electrónico) | DDC 338.4—dc23

Sector servicios.

Una visión urbano-espacial para México

Autor: Enrique Pérez Campuzano

Primera edición: 23 de diciembre de 2025

ISBN: 978-607-642-251-9

DOI: 10.22201/puec.9786076422519e.2025

D.R.© 2025 Universidad Nacional Autónoma de México

www.unam.mx

COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria,

Alcaldía Coyoacán, C.P. 04510, Ciudad de México

www.humanidades.unam.mx

PROGRAMA UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS SOBRE LA CIUDAD

República de Cuba 79, Centro Histórico,

Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06010, Ciudad de México

www.puec.unam.mx

Departamento de publicaciones PUEC-UNAM: Graciela Chávez Olvera

Corrección de estilo: Adriana Cataño

Diseño editorial y portada: Laura Elena Mier Hughes

Apoyo editorial: Luis Armando Acosta Uribe

El contenido de esta obra es responsabilidad de los autores. Queda prohibida la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio, incluidos los electrónicos, sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales. Esta edición y sus características son propiedad de la UNAM.

Hecho en México / Made in Mexico

Índice

Introducción	13
CAPÍTULO I.	
Sector servicios: crecimiento y debates contemporáneos	19
Crecimiento y conceptualización de los servicios	25
De la desindustrialización al cambio estructural. Algunas explicaciones sobre el crecimiento de los servicios	28
Empleo en el sector servicios: ¿es la desregulación laboral la principal característica?	40
Servicios en la economía de las ciudades	44
CAPÍTULO II.	
Los servicios y las ciudades en México	61
Una clasificación funcional	62
La “terciarización” de la economía mexicana	62

Distribución de los servicios en el sistema urbano nacional	76
CAPÍTULO III.	
La situación del empleo	83
La transición a los servicios: evidencias desde el empleo	83
Empleo en servicios y jerarquía urbana	85
Condiciones del empleo en el sector servicios	87
CAPÍTULO IV.	
Los servicios en la Ciudad de México: una visión desde la localización de las empresas	107
Localización, localización, localización	109
Distribución espacial de actividades de servicios en la Ciudad de México	113
Consideraciones finales	134
Bibliografía	141

Índice de gráficas

Gráfica 1. Participación sectorial en la economía de México, 1980-2020	66
Gráfica 2. Participación de los servicios en el PIB según categoría	67
Gráfica 3. Participación de los servicios en el VACB e índice de diversidad, 1980 y 2020	69
Gráfica 4. Ingresos en actividades de servicios según nivel de calificación laboral, 2022	103

Índice de mapas

Mapa 1. Participación en el PIB del sector terciario, 1980	70
Mapa 2. Participación en el PIB del sector terciario, 2000	70
Mapa 3. Participación en el PIB del sector terciario, 2020	71
Mapa 4. Especialización en servicios tradicionales a la producción, 2019	80
Mapa 5. Especialización en servicios intensivos en conocimiento, 2019	80

Mapa 6. Especialización en servicios de distribución, 2019	81
Mapa 7. Especialización en servicios sociales, 2019	81
Mapa 8. Especialización en servicios personales, 2019	82
Mapa 9. Servicios intensivos en conocimiento. Localización y densidad, 2022	116
Mapa 10. Servicios tradicionales a la producción. Localización y densidad, 2022	117
Mapa 11. Servicios de distribución. Localización y densidad, 2022	117
Mapa 12. Servicios sociales. Localización y densidad, 2022	118
Mapa 13. Servicios personales. Localización y densidad, 2022	118

Índice de tablas

Tabla 1. Distribución de los servicios. Modelo general	49
Tabla 2. Participación subsectorial de los servicios en el PIB, 2010 y 2020	74

Tabla 3. Servicios según tamaño de localidad, 2005-2022	88
Tabla 4. Población ocupada según actividad económica, 2005 y 2022	91
Tabla 5. Población ocupada según edad, 2005 y 2022	92
Tabla 6. Servicios según calificación laboral, 2005-2022	94
Tabla 7. Población ocupada según posición en el trabajo, 2005 y 2022	97
Tabla 8. Población ocupada según contrato laboral, 2005 y 2022	98
Tabla 9. Población ocupada según prestaciones sociales 2005 y 2022	100
Tabla 10. Población ocupada según ingreso, 2005 y 2022	101
Tabla 11. Población ocupada según formalidad e informalidad, 2005 y 2022	104
Tabla 12. Descriptivos del modelo	125
Tabla 13. Modelo de mínimos cuadrados ordinarios	128
Tabla 14. Modelo de error espacial	129



Introducción

Los procesos de transformación de la base económica, particularmente la presencia de los servicios, han traído consigo la necesidad de un mejor entendimiento de su estructura territorial. Si bien es cierto que desde la década de 1970 se conocía, a grandes rasgos, el decrecimiento de las actividades agrícolas e industriales fue hasta poco después en los años ochenta cuando el *corpus* académico y de política pública comienza a tomar forma: la *terciarización*, la *servicialización*, el crecimiento de los servicios. En términos territoriales, las hipótesis indicaban procesos de desindustrialización hasta la pérdida de capacidad de algunas regiones para sortear la crisis industrial de la década anterior (principalmente en Estados Unidos de Norteamérica y Europa).

Cómo las regiones se vieron afectadas o se adaptaban/adaptarían a las nuevas condiciones, guio la discusión en la década de los ochenta y parte de los noventa del siglo anterior. Regiones en crisis y la competitividad de las regiones (Carney *et al.*, 1980; M. Castells, 1980; Firman, 1999; Rodríguez-Pose y Tomaney, 1999) emergerían

como las dos referencias a un mismo fenómeno: la pérdida de su base industrial (Atolia *et al.*, 2018; Di Meglio *et al.*, 2018) o desindustrialización (Baron, 1989; Fothergill *et al.*, 1986; Lewis, 1983; Pudup, 1992; Stafford, 1989). Si bien es cierto que la desindustrialización no significó, en un primer momento, la terciarización, sí fue un referente para comprender que las regiones pasaban por un proceso de transformación que iba más allá de ellas. Aunado al *offshoring*, el crecimiento industrial de otras regiones y el cambio del pacto social coincidían en el tiempo para convocar a la academia en estudios urbanos y regionales a pensar qué sucedía y cuáles serían sus efectos. En este trabajo solo se toca lo referente a la presencia de los servicios y cómo este fenómeno significó y significa un reto para entender qué sucede en las regiones.

Conocer los servicios implica establecer marcos analíticos que tomen en cuenta lo general como lo particular. En una parte importante de la literatura especializada tendemos a tratarlos como homogéneos o extremadamente específicos, o verlos como una evolución sectorial del sector primario al terciario (cuaternario o quinquenario) como resultado del nivel de desarrollo. Pasar por una visión lineal de la transición económica à la Fisher a una basada en el análisis de actividades específicas es, igualmente, peligroso. Y, entonces, la pregunta sería: ¿se puede comprender como un todo sin forzarlo demasiado? En este trabajo se intenta un camino intermedio que desagrupa al sector en actividades más o menos similares siguiendo el planteamiento de Miller y Bluestone (1988) que separa al sector

en cuatro grandes grupos: servicios a la producción, servicios de distribución, servicios sociales y servicios personales. A esta clasificación se le hizo una modificación. La primera de las categorías se dividió en dos: servicios tradicionales a la producción y servicios intensivos en conocimiento de acuerdo con el trabajo desarrollado por Pérez *et al.* (2018).

Recientemente, el papel de los servicios se ha analizado desde los territorios “competitivos” (Avendano *et al.*, 2019; Boddy, 1999; Kresl e Ietri, 2015; Lever, 1999; Lever y Turok, 1999); de la “producción de conocimiento” (Aslesen y Isaksen, 2007; Boden y Miles, 2019; Etzkowitz y Klofsten, 2005; Lipsey y Nakamura, 2006; Tether *et al.*, 2012); de la innovación (Mas-Verdú *et al.*, 2011; Shearmur, 2012; Shearmur y Doloreux, 2015; Spohrer y Maglio, 2008); y el territorio y la concentración en las ciudades de las actividades más productivas e innovadoras (Lobo *et al.*, 2020). Esto implicó que una parte del crecimiento económico se debía a los servicios y no únicamente a las actividades de transformación. De la mano de obra industrial se pasó al oficinista. Sin embargo, hubo una transformación cualitativa: la importancia del conocimiento en la generación de valor y la capacidad de la red (internet) de compartir información en tiempo real para hacer más eficiente la economía. El viraje hacia la creación de valor muy ligada a los trabajos de Castells (1989, 1997; Manuel Castells y Hall, 1994) se ha difundido a otras disciplinas que han planteado la relevancia del trabajo calificado como un *asset* que debía ser aprovechado

(Aji, 1995; Fernandes, 2009), aunado a toda la escuela de la clase creativa (Florida, 2005). Sin embargo, ha sido la corriente de competitividad y servicios avanzados la que más ha planteado la relación entre población de altos niveles educativos y la generación de competitividad a través de los servicios avanzados (Shearmur, 2012; Shearmur y Alvergne, 2002; Shearmur y Doloreux, 2008, 2019).

El empleo es una de las vetas de análisis más interesantes en los servicios. La calidad del empleo en los servicios, en momentos de transformación del pacto social, parece estar atrapada entre la búsqueda de “libertad” y la precariedad (Alonso *et al.*, 2016; de Andrés *et al.*, 2024; Gurova y Morozova, 2018). Uno de los fenómenos que más ha llamado la atención es el crecimiento del autoempleo en los servicios. Ya sea como microempresas o como *freelancers*, se entiende que el camino es *individual* ante la falla de un sistema de seguridad social que no crea las condiciones óptimas para obtener la educación o sistemas de salud de calidad. Ante ello, las personas anhelan empleos donde tengan “libertad” en términos de organización del tiempo, un mayor ingreso y autonomía. Sin embargo, una de las paradojas es que la autonomía no necesariamente crea mejores empleos sino más bien precarios, aunque sean de población con mayores niveles educativos (Conen y Schippers, 2019). Y son precisamente los servicios donde este tipo de empleos es más importante. Precariedad o dualización no necesariamente refleja la situación de los empleos en este sector. Por ello, la perspectiva de la heterogeneidad está más apegada a

una realidad altamente compleja (Kaiser, 2000; Na *et al.*, 2017; Nayyar, 2012) en materia de empleo.

Este libro se divide en cuatro capítulos. En el primero se hace un pequeño recuento de tres aspectos: la concepción de qué son los servicios, cuáles son las causas de su crecimiento así como algunos aspectos de su organización espacial. Ahí se discute cómo desde distintas disciplinas y enfoques teóricos se intenta desentrañar por qué los servicios se han convertido en las actividades de mayor contribución al producto interno bruto (PIB) y el empleo. De igual manera se plantea algunos de los patrones espaciales de los servicios. Estos pueden ir desde la organización espacial en sistemas urbanos hasta la distribución intra-urbana o intra-metropolitana.

En el segundo capítulo se hace una revisión muy general de la situación de los servicios en México, particularmente en términos del PIB y el valor agregado. Para ello los datos se agregan a nivel de entidad federativa, en primer lugar, y posteriormente a nivel de municipios. En el tercer capítulo se analiza la situación del empleo en los servicios. Como se planteó, se parte de la perspectiva de la heterogeneidad aunque, para llegar a ello, primero, se reconocen algunas de los estudios que hablan de la precarización y de la dualización de los mercados de trabajo. Los resultados confirman que se trata de un sector heterogéneo y que no puede ser fácilmente englobado ya sea en la precarización o en la dualización. La localización, y algunos de los factores que inciden en ella, de las empresas de servicios se elabora en el cuarto capítulo. Se parte

de una serie de teorías de localización, particularmente de las economías de localización y de urbanización. Se llega a un panorama que plantea la existencia de “centros” de atracción de empresas que se encuentran en el centro de la ciudad y en el corredor financiero hacia el poniente de la ciudad. Sin embargo, cuando se analizan las empresas de comercio y servicios personales, se tiene que una distribución más homogénea aunque también encontramos algunos *hotspots*. El libro termina con una breve reflexión sobre hasta dónde se ha llegado en la investigación sobre servicios en México.



CAPÍTULO I.

Sector servicios: crecimiento y debates contemporáneos

El crecimiento del sector servicios es innegable en la economía mundial (Cuadrado-Roura, 2013). La mayoría de los países desarrollados (Button y Pentecost, 1993; Coffey y Polese, 1987; Del Rio y Cuadrado, 1989; Gemmell, 1982; Kirn, 1987; Moulaert y Gallouj, 1993) o en vías de desarrollo (Aboal *et al.*, 2015; Ansari, 1995; Bottini *et al.*, 2011; Di Meglio *et al.*, 2018; Ferreira *et al.*, 2012; Garza, 2006b; Maiti, 2018; Pérez y Cifuentes, 2019; Singh, 2010; Wu, 2015) presentan de alguna manera el incremento del papel de estas actividades ya sea en términos del PIB (Ansari, 1995; Eichengreen y Guptay, 2013; Gemmell, 1982; Majumdar y Tripathy, 2018; Singh, 2010; Thangavelu *et al.*, 2018), del empleo (Aboal *et al.*, 2015; Brülle *et al.*, 2019; Guo *et al.*, 2021; Maiti, 2018; McDowell, 1997; Pérez y Cifuentes, 2019; Takahashi y Otsubo, 2019; Wu, 2015) o de la productividad (Casacuberta y Gandelman, 2015; Di Meglio *et al.*, 2018; Ghavidel y Narenji Sheshkalany, 2017; Majumdar y Tripathy, 2018; Maroto y Rubalcaba, 2008; Maroto-Sánchez, 2012; Spohrer y Maglio, 2008). La capacidad de absorber mano de obra o generar puestos de trabajo,

la estructura económica de los países, regiones y ciudades o qué tanto las actividades generan crecimiento económico o bienestar son temas que han estado en la discusión académica y de la política pública. Si bien es cierto que el debate académico sobre cómo las economías pasaban por un proceso de ajuste posterior a la crisis industrial de la década de 1970, la desindustrialización de los ochenta y la reconfiguración de la industria, ha disminuido, también es cierto que cada vez se acepta más que los servicios son los grandes generadores de empleo. El punto central hoy en día es qué tanto estos pueden propiciar crecimiento económico y bienestar social (Mizuno, 2005).

Sin embargo, el ritmo de crecimiento de los servicios tiene diferentes ritmos y actividades específicas entre países (Collier, 1983; Cuadrado-Roura, 2009, 2013; Cuadrado-Roura y Maroto-Sanchez, 2011; Del Rio y Cuadrado, 1989; Garza, 2006b, 2006a; Krenz, 2014; Pérez-Campuzano *et al.*, 2018). Algunos países han llegado hasta prácticamente el 70% del total de su PIB en el sector, mientras que otros apenas llegan al 50%; lo mismo sucede en materia del empleo. Lo anterior, se traduce en mayores ritmos de crecimiento en los segundos. De igual manera, el crecimiento de los servicios puede estar ligado a actividades específicas dependiendo del desarrollo de cada uno de los países: actividades de alto o bajo valor agregado; o con una participación específica de las personas/familias o de las empresas según el sistema productivo y desarrollo social.

La mayor participación en el PIB y en el empleo de los servicios ha sido visto desde dos perspectivas. La

primera plantea que estos crecen gracias a su baja productividad y la mayor intensidad en la utilización de la mano de obra. En este caso, la denominada enfermedad de Baumol (Baumol y Bowen, 1965, 1966) ha sido una de las explicaciones mayormente usadas. Por otro lado, los servicios pueden ser un motor de desarrollo al estar integrados en procesos de mayor envergadura en cadenas de producción complejas (Kazekami, 2017; Maroto y Rubalcaba, 2008; Maroto-Sánchez, 2012). Además de lo anterior, suelen usar una mayor cantidad de mano de obra calificada (Dias *et al.*, 2014). En el caso de los servicios, entonces, podemos tener una explicación que se encuentre en la oferta y en la demanda. Claro, es una obviedad. Sin embargo, debemos tener en cuenta que los servicios pueden ser el resultado de la demanda por parte de particulares (personas o familias) o empresas (públicas o privadas). Por el lado de la oferta, estas pueden estar dirigidas a otras empresas (servicios a las empresas) o a las familias (servicios personales). La explicación se centra en el incremento de los salarios y, en general, el poder de compra las personas y familias. En este caso, la ley de Engel se aplica porque disminuye el consumo de bienes materiales y se incrementa el de servicios; y, por ello, podemos hablar de dos elasticidades diferentes. Por un lado, la de las empresas y de ingresos y productividades; por otro lado, la elasticidad del ingreso por parte de las personas y familias.

Lo anterior (división entre servicios avanzados y no productivos) también se traslada a la configuración de la economía mundial. Una de las explicaciones más

extendidas ha sido que mientras que en los países desarrollados el crecimiento se debe, principalmente, a la transformación social derivada de cambios en el bienestar y las transformaciones en la demanda (sociedad del bienestar) (Eichengreen y Guptay, 2013) en los países no desarrollados el crecimiento se ha debido a una sobreoferta de mano de obra, lo cual ha derivado en un sector servicios de baja productividad. Es decir, mientras que en países desarrollados el crecimiento ha sido consecuencia de la demanda, en los no desarrollados ha sido gracias a la oferta.

En los últimos años se ha planteado que los servicios han sido el motor de desarrollo, principalmente por su papel de intermediarios en una producción mundializada así como promotores de la innovación (Araya *et al.*, 2020; Bettin, 1982; Ciarli *et al.*, 2012; Content *et al.*, 2022; Fernandes, 2009; Lay, 2014; Spohrer y Maglio, 2008). Al igual que como sucede con la explicación basada en los niveles de bienestar, pareciera que en los países desarrollados se suelen presentar niveles mayores de servicios avanzados que en los países no desarrollados, ya que en estos últimos predominan los servicios de baja productividad. Sin embargo, no se puede hacer una generalización donde el crecimiento es productivo en los países desarrollados y no productivo en los no desarrollados (Ferreira *et al.*, 2012) y en mayor medida en momentos en los que la economía mundial está tan interrelacionada que, incluso, servicios avanzados tienen importancia en economías de países no desarrollados (Graizbord y Santiago, 2020; Maiti, 2018; Wang *et al.*, 2016; Ženka *et al.*, 2020).

En las décadas de los ochenta y los noventa se habló mucho del papel de la tecnología en la transformación de las actividades económicas gracias a ella. Si bien es cierto que autores como Capello y Lenzi (2021) han puesto recientemente atención en la robotización, la inteligencia artificial y las nuevas plataformas, queda claro que a lo que se refieren respecto de esos momentos es completamente diferente. Se hablaba mucho de las computadoras (como aparatos físicos) y de la creciente capacidad de estas para gestionar muchos más proyectos al mismo tiempo, y de la disminución de las “barreras físicas” y técnicas, aspecto que ha incentivado la productividad. Un aspecto relevante a tomar en cuenta y que debe ser analizado con mayor calma es que las actividades que tienen como consumidor final son menos productivas y/o donde la productividad ha crecido menos que en aquellas donde la demanda está en las empresas. Lo anterior se debe a dos cuestiones. La primera es que se trata de mercados donde la subutilización de factores de la producción tiende a ser completamente diferente. La segunda, y más evidente, es que incluso en actividades hacia las personas o familias pasan por procesos de robotización y automatización (por ejemplo, el autocobro en las tiendas de autoservicio, drones de entrega, robots de limpieza, entre otros).

Tal y como sucede con muchos otros temas, el debate sobre el tema de los servicios abre muchas vetas, mismas que pueden ir desde qué son los servicios hasta las implicaciones ambientales de la transición hacia una sociedad terciarizada. Algunos de los temas recurrentes han sido:

a) cómo definir a los servicios (Goe y Shanahan, 1990; Schafran *et al.*, 2018), b) cuáles son los factores que han propiciado su crecimiento (Takahashi y Otsubo, 2019) y c) cuáles son las implicaciones de corto, mediano y largo plazo. A reserva de que sea tratado en otro lugar, en este primer capítulo se plantean algunas de las respuestas sobre el incremento de la participación de los servicios y algunas implicaciones del mismo fenómeno. En un primer momento, hacemos una revisión general de algunas de las principales explicaciones para posteriormente centrarnos en algunas de ellas por su relevancia para este libro.

En otro nivel, los procesos de reestructuración sectorial han hecho nacer una cantidad importante de empresas dedicadas a los servicios. Son aquellas que se han creado gracias a la transformación de los procesos productivos, generalmente como *outsourcing*, consultoría e intermediación. Posteriormente, las transformaciones de las empresas podrían dar resultado a lógicas de especialización intra-firma o de diversificación (Bhat *et al.*, 1993). Sin embargo, dados los cambios en la oferta y demanda, es muy complicado saber a cuál de ambas explicaciones se debe el crecimiento de empresas “intermediarias”. Lo que se expone son algunas de las explicaciones recurrentes en la literatura.

Queda por resolver que existen algunos servicios que pueden ser ofrecidos a personas o familias o a empresas (por ejemplo, los servicios bancarios o los de transporte). Sin embargo, desde la demanda, esta no es únicamente de los hogares sino también de las empresas. Eso significa que

los servicios, principalmente los avanzados o los dedicados a las empresas pueden verse a partir de cómo se ofertan como una forma de *outsourcing activo* o como un *outsourcing pasivo*. El primero es donde las empresas pasan por procesos de ajuste interno, creando nuevas empresas o filiales para hacerse cargo de esas actividades que antes de llevaban al interior de la firma. El segundo se debe a una acción concreta de las empresas externas por cubrir cierto tipo de “gaps” que las productoras no están dispuestas a asumir (por ejemplo, gastos de consultoría legal, imagen, publicidad, etcétera).

Crecimiento y conceptualización de los servicios

¿Cuál es la mejor definición para determinar qué son los servicios? (Ferreira *et al.*, 2012; Goe y Shanahan, 1990; Schafraan *et al.*, 2018) La primera definición como aquello que no es producción (industria) o resultado de procesos “naturales” (agricultura) tuvo un efecto importante en su posterior conceptualización y que hace muy complicado dar una visión general del sector. Como ha sido planteado reiteradamente (Goe y Shanahan, 1990), la construcción de los conceptos “servicios”, “economía de servicios”, “terciarización”, sectores cuaternario y quinquenario ha sido más bien reactiva y no ha logrado construir un marco analítico lo suficientemente fuerte como para establecer las bases teóricas y empíricas lo suficientemente consolidadas. Los servicios han sido concebidos, al menos, de

tres maneras (Burrows y Curran, 1989; Goe y Shanahan, 1990; Schafran *et al.*, 2018): industrias donde el producto es intangible, ocupaciones donde el resultado no es tangible, actividades que le permiten a las industrias vender sus productos y actividades (incluso industriales) que involucran personal que no producen un bien tangible.

A pesar de las críticas a la forma en cómo se ha definido, construido y medido el sector (Schafran *et al.*, 2018), *la conceptualización más usada tiene que ver con la intangibilidad de los productos*. Sin embargo —aspecto que se tocará más adelante en este mismo capítulo—, la relación entre industria y servicios se ha convertido en un punto central para entender qué sucede con los procesos productivos, la creación de valor y la productividad. Su construcción conceptual como residual a la agricultura, la extracción, la minería, la construcción y la transformación no ha ayudado mucho a comprender esa complejidad que significa un grupo de actividades en donde el bien no es tangible. Entonces, la intangibilidad no se relaciona, hoy en día, únicamente con actividades dirigidas hacia las personas o familias sino a toda la economía (agricultura, industria y entre servicios).

Un aspecto que cada vez tiene menos peso pero que igualmente fue relevante es el almacenamiento. Se planteaba que otra característica de los servicios era que no estaban almacenados o no podrían hacerlo. Sin embargo, los libros, videos, música vinieron a cambiar drásticamente esta noción. Llega hoy en día a ser más importante el servicio que contiene un aparato que el aparato mismo. Por

ejemplo, un teléfono celular que tiene más servicios (“materializados” como apps) que pueden valer más que el propio dispositivo. De igual manera, puede plantearse lo efímero de estos. Al poderse almacenar pueden ser consumidos en más de una ocasión a diferencia de otros servicios (por ejemplo, un corte de cabello).

Aunado a lo anterior, la visión de una sociedad que pasa por etapas de desarrollo ligadas a actividades económicas es una visión todavía dominante. La establecida clasificación Fisher-Clark ha permeado la conceptualización sectorial tanto en economía como en geografía e, incluso, ha llegado plantearse cuatro o cinco sectores para dar cabida a actividades en servicios que han ganado peso como los servicios financieros o las actividades de comunicación. Y un punto de esta forma de analizar el cambio sectorial, como ya se mencionó, es su relación con el “grado de desarrollo”. Así las sociedades pasan por periodos de bajo desarrollo donde las actividades son predominantemente agrícolas a un estadio de mayor desarrollo con actividades industriales y luego a un desarrollo mayor con actividades de servicios. Un ejemplo de esta visión es el texto de Daniel Bell de la sociedad postindustrial (Bell, 2006). De igual manera, algunos estudios han planteado una relación entre PIB o PIB per cápita y servicios. Aunque los resultados no van en una sola dirección, pareciera que el desarrollo está ligado al incremento del peso de los servicios, pero no de manera lineal. Por ello, las tasas de crecimiento de los servicios son mayores entre los países no desarrollados; o el crecimiento de los servicios de baja

productividad que ocupan un papel importante, incluso en países desarrollados.

De la desindustrialización al cambio estructural. Algunas explicaciones sobre el crecimiento de los servicios

Una de las hipótesis más recurrentes tiene que ver con los procesos de desindustrialización (o la transferencia de un sector a otro) (Daniels, 1986; Faini, 1983; Fothergill *et al.*, 1986; Stafford, 1989). Sin embargo, esto puede ser cierto para las primeras etapas del proceso de desindustrialización. Recientemente, la tasa de creación de empleos en servicios suele ser mucho más alta que en industria, además de una reestructuración de todas las actividades económicas. Es decir, la desindustrialización ya no explicaría el fenómeno de crecimiento de los servicios.

El crecimiento tanto cuantitativo como cualitativo de los servicios en las economías de los países y de las ciudades se ha explicado de diversas maneras. Desde una visión macroeconómica, los procesos de reestructuración económica global que derivan en la desindustrialización de las economías desarrolladas, en un primer momento (Goe y Shanahan, 1990) y posteriormente en las no desarrolladas (Di Meglio *et al.*, 2018; Eichengreen y Guptay, 2013; Gollin *et al.*, 2016; Pérez-Campuzano *et al.*, 2018), así como una primera ola que tiene que ver con los servicios “tradicionales” y posteriormente con los avanzados o

modernos (Eichengreen y Gupta, 2013) han sido algunas de las regularidades encontradas en la literatura.

A mediados de la década de los ochenta del siglo anterior ya se percibían los primeros cambios de los procesos de transformación económica. En ese momento, principalmente entre marxistas, se dio un movimiento que intentaba explicar esas transformaciones. Aunque con diferencias al interior, se apuntaba hacia el incremento de la explotación de la fuerza de trabajo a través de la intensificación de la tecnificación, el incremento de la movilidad del capital y del trabajo. El resultado fue el decrecimiento de los empleos industriales y el crecimiento de los servicios (Dawkins, 2003: 142). El incremento de la movilidad del capital y del trabajo vino acompañado de la deslocalización de empresas. Noyelle y Stanback (1983) citados en Dawkins, 2003: 143 ya plantean las hipótesis del incremento de la productividad en transportes como una forma de mejora en la “realización de mercancías”, el incremento del mercado y el papel que tienen las organizaciones no gubernamentales en la provisión de servicios como incentivos en el proceso de terciarización. Estos fenómenos son algunos de los pilares sobre los cuales se construyen las explicaciones posteriores. Walker y Storper (1989) plantearon que una medida que las empresas usaron fue la relocalización para evitar el incremento de los costos de mano de obra (particularmente la sindicalización).

Una de las líneas de trabajo más consolidadas sobre el crecimiento de los servicios ha sido la denominada *cambio estructural* (Del Rio y Cuadrado, 1989; Di Meglio *et al.*,

2018; Di Meglio y Gallego, 2022; Gemmell, 1982; Matthes y Kunkel, 2020; Roy, 2015). En términos generales, esta plantea una transición sectorial, ya sea de la agricultura a la industria o, como en este momento, de la industria hacia los servicios. Sin embargo, las explicaciones del por qué sucede esta transición han sido muy variadas. Por ejemplo, Matthes y Kunkel (2020) plantean que los detonadores del cambio estructural se encuentran en los cambios de los precios relativos sectoriales, cambios en los ingresos agregados, cambios en los *inputs-outputs* sectoriales y el incremento en el comercio internacional. Todos estos factores han sido potenciados por la digitalización. Precisamente ese uso de la tecnología es una consecuencia y una causa (en ese orden) de la diferencia de desarrollo entre países o regiones. Por ejemplo, la reorganización vertical de los procesos productivos permite el incremento de la productividad pero, por otro lado, también el *outsourcing* (incluso dentro de un mismo conglomerado con diferentes firmas). En ambos casos, el uso intensivo de la tecnología da paso a que estos procesos sean desarticulados en algunos más pequeños que se integran al final. Piore y Sabel (1984) ya lo planteaban en la década de los ochenta del siglo anterior.

Desde el lado de la demanda (ya sea de firmas o de personas/familias), Matthese y Kunkel (2020: 8) apuntan que los servicios son más eficientemente comercializados en internet. Esto ha derivado en una división muy grande entre aquellos que no eran “comercializables” y los que sí. Mientras que los primeros continúan con bajas

productividades, los segundos han logrado incrementarlas. La prestación y comercialización de servicios en internet es algo que es cada vez más común. Estos pueden ir desde las plataformas de videoconferencia hasta el intranet para empresas que suplen a otras con servicios altamente especializados. Por su parte, Mroczek (2019) plantea que el crecimiento de los servicios es el resultado de los procesos de reestructuración económica global, particularmente la subcontratación (*outsourcing*) y la desconcentración espacial de los procesos industriales (*offshoring*) (Mroczek, 2019). Este tipo de análisis es interesante porque parte del supuesto de la reducción de costos y de las capacidades de los países/regiones receptoras para atraer inversiones. Las consideraciones sobre la pertinencia de la desconcentración industrial podrían aplicarse a los servicios, mismos que, como se planteó arriba, son fácilmente comercializables vía internet. En este caso, serán tanto los servicios especializados a las empresas y a las personas los que podrían ser provistos fuera de las fronteras de los países. Sin embargo, para que esto suceda es necesario que las regiones/países receptores tengan mano de obra calificada y un “ambiente propicio” (particularmente infraestructura) para desarrollar estas actividades (Mroczek, 2019). Roy (2015) indica que el cambio estructural es el resultado de la reestructuración de la industria a nivel global. En particular llama la atención sobre el crecimiento interrelacionado e impulsado por la demanda entre ellos: la demanda de los servicios de bienes producidos por la industria y esta que demanda servicios. Aunque

la demanda por parte de las personas se ha incrementado, un peso importante tiene que ver con la demanda de la industria.

El crecimiento de los servicios ha sido analizado como el resultado de la integración (o no) intra e inter-sectorial (Ferreira *et al.*, 2012). Los resultados muestran que las actividades de servicios se relacionan de manera diferencial intra e inter-sectorial en países desarrollados y no desarrollados. En particular, pareciera que los servicios no tienen una relación muy fuerte en países no desarrollados, es decir, crecen de manera independiente (Ferreira *et al.*, 2012). Esto reforzaría muchas de las hipótesis de los años setenta del siglo anterior sobre los procesos de hiperterciarización, en tanto que la industria no fue el motor de desarrollo y la existencia de una mano de obra excedente que encontró en las actividades menos productivas una salida a la falta de ingresos.

Una de las vetas de análisis del crecimiento de los servicios a través de la integración en cadenas de producción industrial mundiales ha sido la de la servificación. Las empresas de servicios globales se han enfocado en alguna de las siguientes actividades: provisión de servicios a través de exportaciones, consumo internacional de servicios, venta a través de filiales, empresas multinacionales con presencia local para apoyar en la producción, empresas locales de servicios que se integran a cadenas globales, servicios en la producción industrial (Latorre *et al.*, 2020). En las cadenas globales de producción, los servicios altamente calificados son centrales, ya sea intra o inter-firma (Latorre *et al.*, 2020),

mientras que los de menor calificación suelen ser desconcentrados o descentralizados (Chun *et al.*, 2021) o llevados directamente al *outsourcing*. Estos últimos pueden ser los empleos industriales o los de servicios. En este sentido, las empresas pueden elegir entre una ingeniería de procesos para convertir algunas partes de sus procesos en “empresas externas” y con ello se puede aumentar el papel de los servicios, principalmente en las áreas de investigación y desarrollo, comercialización y venta. E, incluso, se puede llegar a un *outsourcing* disfrazado, pues muchas de las actividades siguen en manos de las mismos conglomerados pero con diferentes empresas.

Otra de las formas es a través de los servicios intermedios (transporte, comercialización, servicios financieros o comunicaciones). Estos van a desempeñar un rol muy importante pues son una forma de engranaje entre diferentes empresas (sean o no industriales), ya que facilitan los procesos productivos. A pesar de que las exportaciones de servicios son más complicadas, también ha habido un crecimiento importante en los últimos 30 años. Según la UNCTAD (2023) las exportaciones de servicios crecieron 1% su contribución al producto interno bruto mundial entre 2005 y 2021. La creciente integración económica industrial y financiera hace que los servicios hayan también encontrado un nicho para la exportación. Además, claro que los servicios turísticos tienen la primacía en términos de participación en estas exportaciones.

En los últimos años se ha acrecentado la discusión sobre la importancia de los servicios como bienes

exportables. Los argumentos pueden ir desde cómo las empresas trasnacionales inciden en la competitividad de la economía de los países (Latorre *et al.*, 2020) hasta cómo la liberalización influye en el desempeño de las empresas. Es importante mencionar que, entonces, la liberalización (que puede remontarse a acuerdos previos al GATT) implica no únicamente la transformación de las protecciones a las empresas nacionales sino que es un componente esencial de la transformación de la producción mundial. Los retos (Knudsen, 2002) se encuentran en lograr un equilibrio entre apertura y protección de las condiciones laborales de la población ocupada. Sin embargo, habrá que plantear si el GATT solo fue una consecuencia “natural” de la expansión de la presencia de los servicios en la economía de los países. En los últimos años ha habido un incremento de la inversión extranjera directa (IED) en servicios (Salam *et al.*, 2018), misma que tiene repercusiones en la economía de los países, así como en espacios-regionales específicos (Jiang *et al.*, 2018). Por ejemplo, Shah y Raza (2022) argumentan que el incremento de la IED en países de reciente industrialización ha significado un cambio no únicamente en la pérdida de la industria como exportadora sino, en consecuencia, el crecimiento de las exportaciones de los servicios desde estas economías. En 2021, a pesar de la pérdida durante 2020, las exportaciones de servicios representaron 5.9% del producto interno mundial (PIM) y 22.6% del total del comercio internacional (UNCTAD, 2022).

Demanda de servicios

La diferencia entre servicios a las personas y a las empresas no siempre es clara (Goe y Shanahan, 1990). Una parte del crecimiento de los servicios se debe a que estos se han constituido en factores intermedios de la producción. Otra de las ramas de trabajo sobre el crecimiento de los servicios se encuentra en su demanda. En este sentido, el incremento de la renta, la calidad de vida, la transición demográfica, la externalización de servicios que anteriormente eran prestados al interior de las familias, el incremento de la provisión de servicios por parte de los gobiernos, entre otros elementos, han sido puestos como factores explicativos del crecimiento (Coppeters, 1987; de Souza *et al.*, 2016; Eichengreen y Guptay, 2013; Goe y Shanahan, 1990; Katouzian, 1970; Mizuno, 2005; Takahashi y Otsubo, 2019). Uno de los aspectos característicos de este tipo de análisis es que se encuentra de trasfondo la hipótesis de la enfermedad de Baumol. Además, si bien es cierto que este tipo de servicios ocupan a una parte importante de la población, ya no han recibido la atención que tienen aquéllos cuyo mercado son las empresas. Mizuno (2005) plantea que una parte importante del crecimiento de los servicios en Japón se relaciona con el incremento de la renta que viene aparejado de un mayor consumo de servicios y menor cantidad de bienes. Situación que se acentuó gracias a la mayor elasticidad en el consumo de servicios vs. bienes manufactureros. Por su parte, Takahashi y Otsubo (2019) establecen que la mejora en la calidad de vida puede llevar

a una función de estado estacionario donde converjan las mejoras tecnológicas y calidad de vida.

El papel de los servicios en la productividad

Un tema que ha cobrado relevancia en los últimos años ha sido el papel que tienen los servicios en la productividad. Una discusión que ha sido recurrente desde hace más de dos siglos es si los servicios pueden considerarse como productivos o no (Duernecker *et al.*, 2024; Maroto y Rubalcaba, 2008; Maroto-Sánchez, 2012). A pesar de ser un tema de, al menos, doscientos años, la productividad en servicios ha sido retomada en los últimos como un aspecto central en la definición de las economías desarrolladas. La productividad en los servicios parece tener una tendencia hacia su incremento en todo el mundo (Kinfe-michael y Morshed, 2019), aunque en ocasiones ligada a ciclos económicos (Miilward, 1988).

Los servicios al ser la parte más importante de las economías lanzan preguntas sobre cómo puede sostenerse un crecimiento si no existe una productividad en incremento (De Fuentes *et al.*, 2015). La enfermedad de Baumol ha sido una de las explicaciones más relevantes en términos de la disminución de la productividad; sin embargo, la etapa histórica del autor no permite hacer comparaciones sencillas. En el momento en el cual fue descrita, los servicios personales eran los más relevantes y recién iniciaban su emergencia aquellos que requerían mayor inversión en

mano de obra calificada (conocimiento), en capital (por ejemplo, computadoras) y servicios intermedios (intermediación). En este sentido, parece existir una división entre servicios con baja productividad y aquellos con alta y muy alta (Aarnio, 1999; Duernecker *et al.*, 2024; Ilmakunnas y Ilmakunnas, 2010; Kinfemichael y Morshed, 2019) y en general ligados a actividades que introducen innovaciones y las que no (Gallego *et al.*, 2015). Aunque con diferencias importantes pareciera que la productividad de algunas actividades dentro de los servicios crece a un mayor ritmo que algunas industriales (Collier, 1983; Kendrick, 1973; Lee y McKibbin, 2018; Lipsey y Nakamura, 2006). El incremento de la productividad en servicios alcanza a la de la industria para posteriormente en determinadas actividades crecer a un ritmo más acelerado (Duernecker *et al.*, 2024). Lo anterior, sin embargo, tiene componentes históricos y geográficos importantes. La experiencia asiática de crecimiento industrial parece confirmar que los servicios ganan espacio tanto en participación como en productividad (Lee y McKibbin, 2018; Liao, 2020); sin embargo, lo que sucede con otros países en vías de desarrollado no es precisamente la misma historia. En estos últimos, la productividad de los servicios no crece al mismo ritmo (Mendez *et al.*, 2023).

Entre los factores relevantes que han contribuido al incremento de la productividad en los servicios se encuentran la innovación (Álvarez *et al.*, 2015; Gallego *et al.*, 2015; Masso y Vahter, 2012; Morikawa, 2019; Szczygielski y Grabowski, 2014), la introducción de tecnología

(principalmente de comunicación) (Aroca y Garrido, 2018; Collier, 1983; Kinfemichael y Morshed, 2019), la presencia de capital humano calificado (Benhabib y Spiegel, 1994), la reducción de barreras comerciales (Miroudot *et al.*, 2012), el tamaño de la economía local (economías de escala y de urbanización) y la presencia de la industria que sirve como actividad ancla (Kazekami, 2017; Micucci y di Giacinto, 2009) y, por último, la existencia de una competencia importante intra-sector donde las empresas más capaces pueden sobrevivir (Casacuberta y Gandelman, 2015; Kazekami, 2017; Tingvall y Karpaty, 2011).

Sector servicios e innovación

Otro de los temas que se encuentra cada vez más en la literatura tiene que ver con la innovación en los servicios, particularmente los avanzados (Giotopoulos y Fotopoulos, 2010; Gonzalez-Loureiro *et al.*, 2017; Hamidovich, 2020; Hui y Xiaobo, 2013; Mann y Chan, 2011; Xing y Meng, 2020), lo cual ha conducido a repensar el propio concepto y los procesos innovadores para ir más allá de aquellos relacionados con la industria o actividades manufactureras (De Fuentes *et al.*, 2015; Gallouj y Weinstein, 1997; Hollenstein, 2003). Aunque también se reconoce que es un proceso complejo y que no necesariamente se encuentra estandarizado o el cual implica diferencias entre actividades (De Fuentes *et al.*, 2015; Gallaher *et al.*, 2006; Hollenstein, 2003), el debate de qué significa innovación en servicios

continúa (Gallaher *et al.*, 2006). Por ejemplo, un punto central en el caso de los servicios es la no necesaria estandarización de los productos, aunque esto es cada vez más común (Gallouj y Weinstein, 1997).

Sin embargo, suele reconocerse que la innovación es un elemento central en la competitividad (Sigala y Kyriakidou, 2015) y la productividad (Álvarez *et al.*, 2015; Martínez-Alcocer y Sánchez, 2010; Masso y Vahter, 2012; Morikawa, 2019) en servicios. Se ha planteado que los procesos de innovación generan las condiciones para que empresas, ciudades y regiones puedan competir en un mundo interconectado o, simplemente, enfrentarse a las nuevas condiciones de mercados específicos (López y Ramos, 2015), es decir, la innovación no es únicamente un factor propio de los servicios, sino que sirven a otras actividades.

En el caso de la innovación, es complicado establecer cuándo se trata de un proceso de innovación frente a clientes o la adopción de tecnología enfocada en la atención (De Fuentes *et al.*, 2015; Gallouj y Weinstein, 1997), o qué tanto los procesos de reestructuración al interior de las empresas comprenden procesos innovativos. Sin embargo, no se puede desligar la adopción de tecnología con procesos de uso y organización de recursos al interior de los servicios que le dan un particular sello a las actividades específicas. Lo anterior es particularmente importante para actividades gubernamentales donde la innovación puede verse desde los procesos simplificados o nuevas formas de interacción con la ciudadanía basadas

en tecnologías emergentes (Carter y Bélanger, 2005) para la resolución de problemas públicos.

Empleo en el sector servicios: ¿es la desregulación laboral la principal característica?

El empleo en servicios es un tema recurrente tanto como indicador del crecimiento de estos como en las características, particularmente en lo que hace a la desregulación del mercado laboral (Baum-Snow y Pavan, 2012; Bosch, 2004; Carlsen *et al.*, 2016; Koeber, 2002; D. Lee y Wolpin, 2006), nuevas formas de empleo (Berger *et al.*, 2018; Gleim *et al.*, 2019; Hagiú y Wright, 2019; Leighton, 2016; Lundgren y Westlund, 2017; Melián-González y Bulchand-Gidumal, 2018; Muntaner, 2018; Sutherland y Jarrahi, 2018), los requerimientos de calificación laboral (Aboal *et al.*, 2015; C. Chung *et al.*, 2009; Kadochnikov y Fedyunina, 2018; Stolarick y Currid-Halkett, 2013), su precarización o polarización (Aarnio, 1999; Arora *et al.*, 2021; Bajwa *et al.*, 2018; Bosch, 2004; Muntaner, 2018; Nelson y Lorence, 1988; Peugny, 2019), así como nuevas formas de concepción de la movilidad social a través del esfuerzo individual (Bosch, 2004: 2; C. Walker, 2015). En este contexto, los servicios habían sido considerados como un bastión de los empleos de baja calificación y una precariedad importante (Arora *et al.*, 2021; Fernández-Franco *et al.*, 2022; Missègue y Cases, 2001; Peyrin *et al.*, 2022). Sin embargo, quedan dos elementos importantes a considerar.

El primero es la transformación de la regulación laboral; y, el segundo, los propios aspectos de las relaciones laborales hoy en día derivadas de las transformaciones en la economía. Qué tanto ambos están imbricados, es una pregunta más que válida.

La desregulación de los mercados laborales ha venido de la mano de la pérdida de capacidad de negociación por parte de los sindicatos, así como de la presencia de los gobiernos en la protección social de la población ocupada. Empero, este no es un proceso únicamente relacionado con las actividades de servicios. Las reformas a los sistemas de seguridad social, la desregulación laboral más una demanda de fuerza de trabajo cualitativamente diferente crean esas nuevas condiciones del mercado laboral. Ante ello, nuevas formas de estructuras laborales nacieron y se han consolidado en los últimos 45 años. Hoy es más que común el incremento de los trabajos denominados atípicos (Garz, 2013; Leschke, 2009), mismos que se caracterizan por ser a tiempo parcial (o en exceso), sin contrato laboral, por cuenta propia o el *emprendurismo*, disminución del ingreso promedio, sin seguridad social, entre otras características. Las propias condiciones sociales llevan a que distintas clases sociales se inserten, prácticamente con las mismas características, al mercado laboral. Es decir, no es una cuestión únicamente de los grupos de menores ingresos sino también de alguna parte de la clase media que tiene que lidiar con la modificación de la demanda. En muchas de las ocasiones se disfraza la falta de oferta de empleos “típicos” con la consigna del

cuentapropismo o el *emprendurismo* y no sea más que una elección que se tiene que hacer para lograr insertarse en el mercado de trabajo (Conen y Schippers, 2019). Es decir, una elección forzada por la constricción del mercado formal y protegido.

La sobrecalificación es uno de los elementos centrales, así como la depreciación de las credenciales educativas. Algunos estudios han mostrado que trabajadores calificados tienen un sueldo por debajo de lo que deberían recibir (Pietrykowski, 2017), principalmente en actividades.

Por otro lado, lo que sí tiene una impronta propia es que el crecimiento de los servicios viene acompañado de una heterogeneidad mayor tanto en las actividades que se desarrollan como en las condiciones laborales.

Los servicios en países no desarrollados han sido un referente para compensar el no crecimiento del mercado laboral en actividades de transformación (véase por ejemplo Castells [1974] para el concepto de hiperterciarización), como nuevas calificaciones en una economía sin regulación o como un proceso de inequidad (Nayyar, 2012). En cuanto al primer aspecto, ya se planteó arriba cuando se habló de la desindustrialización. El segundo, ingresos y prestaciones sociales son algunos aspectos que se han tocado en la literatura para determinar cuánto cambia la calidad del empleo. Los resultados han sido variados de acuerdo con el tipo de actividades que se desarrollen. Si bien es cierto que profesionistas en actividades innovadoras y/o ligadas a la economía mundial suelen tener mayores ingresos, no necesariamente tienen prestaciones sociales. Por

otro lado, el personal menos calificado y en actividades rutinarias tienen menores niveles salariales y sin prestaciones sociales. En ambos casos (extremos, pareciera) se presentan características similares (Holman, 2013): una alta rotación laboral, disminución del porcentaje de población ocupada con prestaciones sociales e ingresos irregulares (Holman, 2013; Nayyar, 2012). Durante una parte importante del siglo ^{xxi} se ha hablado mucho de la importancia de los empleos creativos (aunque el concepto más general sea *clase creativa*), donde la innovación o de generación de valor se establecía desde las capacidades de una población calificada o con la suficiente capacidad para generar nuevos procesos o productos. Sin embargo, una buena parte de esos nuevos empleos se insertan dentro de una nueva forma de relaciones laborales. En primer lugar, estos se alejan poco a poco de la “normalidad” de las relaciones laborales “estables” (contrato, prestaciones, horas laborables) para crear nuevos mercados, ya sea a través del *cuentapropismo* o *emprendurismo* generalmente con el espíritu individualista (Gurova y Morozova, 2018). Evidentemente, para países latinoamericanos habrá que sumar esa precariedad estructural que les caracteriza (Fernández-Franco *et al.*, 2022).

Uno de los aspectos particulares de la forma de analizar los servicios es a través de las diferencias de género. Los servicios se habían caracterizado (o caracterizan) por emplear una parte importante de población femenina. Por ejemplo, Arora *et al.* (2021) plantean la existencia de empleos precarios y con menores ingresos ocupados principalmente por mujeres. Esto se debe a factores macro y

micro, de oferta como de demanda, así como a patrones socioculturales.

Servicios en la economía de las ciudades

Las ciudades han sido las artífices del desarrollo/crecimiento económico en los últimos dos siglos y medio (Glaser, 2011). La industrialización trajo consigo un crecimiento económico; sin embargo, una de las cuestiones que más llaman la atención de la actual forma de producción es el papel que tienen los servicios en la economía de las ciudades (Garza, 2006b, 2012; Mendez *et al.*, 2023; Pérez-Campuzano, 2006; Pérez-Campuzano *et al.*, 2018). Como se explicaba arriba, este grupo de actividades han tenido ritmos de crecimiento por encima de las actividades industriales, lo que lleva a preguntarse si es una tendencia temporal o estructural, así como cuál es su papel en términos de productividad y generación de “bienestar” (Cuadrado-Roura, 2013; Mendez *et al.*, 2023; Takahashi y Otsubo, 2019). En términos generales, este grupo de actividades puede alcanzar hasta 80% del total de la actividad económica (sea en términos de empleo o de valor agregado).

Los datos agregados pueden ocultar la espacialidad de la distribución de las actividades económicas (no solo los servicios). En este sentido, la localización inter e intra-urbana/metropolitana de las actividades económicas tiene un papel determinante en la construcción de cierto tipo de ciudades. En el primer caso (localización inter-urbana/

metropolitana) ha puesto, nuevamente, el tema de la diferenciación en términos de inversión, capacidades y desigualdades a lo largo de los sistemas urbanos nacionales y, en no pocos casos, internacional. Los servicios avanzados, en este sentido, desempeñan un papel determinante (intensivos en conocimiento o a las empresas) tanto en el posicionamiento de las ciudades en los sistemas urbanos (nacionales o internacionales) como motor de crecimiento económico (Moulaert y Gallouj, 1993; Waiengnier *et al.*, 2020). Aunque ha sido complicado establecer cuál es la contribución real al crecimiento económico, no queda duda de que tienen un papel fundamental en la competitividad de las ciudades (Araya *et al.*, 2020; Marino y Trapasso, 2020). Su contribución puede darse a través de la innovación, la productividad y los flujos monetarios (principalmente financieros).

En segundo lugar, la localización intra-urbana o intra-metropolitana es un aspecto que también ha sido estudiado. Por ejemplo, cómo es que los servicios “eligen” una localización dependiendo de factores como la oferta de infraestructura, precios de suelo o disponibilidad de mano de obra calificada han sido temas recurrentes. De la mano del resurgimiento de la escuela marshalliana (o *MAR*, Marshall-Arrow-Romer), la localización de los servicios por “derrames” de conocimiento ha cobrado mayor relevancia. Los servicios avanzados, principalmente, han sido analizados desde el punto de vista de localización o co-localización de empresas del mismo tipo de actividades o afines. La información o el conocimiento, en un

momento donde este es un valor en sí mismo, suelen analizarse como un *input* valorizado y valorizable a través de la localización.

Por otro lado, las economías de tipo jacobianas (o economías de urbanización, gracias a Jane Jacobs) también han intentado explicar qué tanto los servicios se localizan gracias a un *pool* (alberca) de infraestructura o mano de obra que pueden compartir y con ello hacer eficientes sus actividades gracias a la reducción de costos.

Ambas perspectivas tienen su propio valor en sí mismas. A pesar de que han sido vistas como opuestas, hoy en día se intenta dar una visión más general que permite analizar tanto las economías de localización como de aglomeración. En este sentido, se plantea que la localización no es únicamente el resultado de una decisión relacionada con la similitud de empresas sino también con la diversidad y un ambiente propicio para el crecimiento económico.

Los servicios avanzados no son los únicos que han crecido en la economía de las ciudades. Los servicios personales y sociales son igualmente relevantes, pero han tenido mucho menos atención. Una de las posibles explicaciones es que producen poco valor agregado aunque ocupen una cantidad importante de población, lo que los hace poco productivos. Este tipo de servicios son vitales para la reproducción cotidiana de las ciudades al tener como mercado principal a las personas. Este grupo de actividades son centrales debido a que ahorran tiempo, incrementan la productividad a través de mayor especialización, permiten el consumo conspicuo (Gerhardt y Ven, 1986) y

hay que hacer mención que, en no pocos casos, estas se han “industrializado”; es decir, han crecido de manera tan importante que son compañías (o cadenas) las que ofrecen servicios como lavandería, educación, cuidado, limpieza, entre muchas otras. Lo anterior viene de la mano de un crecimiento de la autoprovisión de servicios personales gracias a la presencia de tecnologías de la información y comunicación (Stone, 2012).

El planteamiento anterior muestra la complejidad que toma la provisión de servicios. En el caso de la autoprovisión de servicios, principalmente los ligados a las tecnologías de información y comunicación, se hace necesaria una nueva división del trabajo que privilegia los trabajos detrás del servicio (por ejemplo, programación, bases de datos, diseño gráfico, etcétera).

Localización de los servicios

La relación entre ciudades y servicios tiene una larga data. Desde las ciudades como lugares de comercio en la Edad Media hasta los servicios avanzados actualmente, las actividades que no requieren de una actividad manual (ya sea agrícola o manufacturera) han sido un rasgo distintivo de estas.

Si bien es cierto que, durante una buena parte del siglo xx, las ciudades fueron concebidas como espacios que basaban su economía en las actividades industriales, lo cierto es que en el trasfondo los servicios ganaban espacios de manera continua. El crecimiento de los servicios

y su cambio cualitativo también ha sido ligado al incremento de la población en ciudades (Suarez-Villa, 1988). Sin embargo, a pesar de que uno de los modelos más importantes de localización de actividades de comercio y servicios (la teoría del lugar central) ya había sido planteado hacia la primera mitad del siglo xx, la distribución de estas actividades no tomó relevancia sino hasta prácticamente el final del siglo (Begg, 1993; Cuadrado y Moreno, 1988; Daniels *et al.*, 1991; Del Rio y Cuadrado, 1989; Goe y Shanahan, 1990; Gore, 1991; Kirn, 1987; Moreno y Escolano, 1992; Moulaert y Gallouj, 1993; Senn, 1993), cuando era innegable que habían ganado tanto espacio en el PIB y en el empleo.

Ha sido la “revolución terciaria” la que ha detonado una serie de estudios sobre cuál es el papel de los servicios en la economía pero también se ha intentado encontrar regularidades de su localización. Dos de ellas han sido planteadas: a) la concentración de las actividades más avanzadas en las grandes metrópolis y b) la localización de las empresas en lugares estratégicos al interior de las ciudades. Sin embargo, incluso desde esos momentos, los estudios de la localización de los servicios se han concentrado en aquellos de mayor contribución a la economía; ya sean, los servicios a la producción, servicios a las empresas, servicios intensivos en conocimiento (Begg, 1993; Drennan, 1992; Ishimaru, 1995; Moulaert y Gallouj, 1993; Wood, 1986); mientras tanto, los servicios a las personas recibieron mucho menos atención (Terhorst y Ven, 1986).

Tabla 1. Distribución de los servicios. Modelo general

Territorio	Servicios calificados	Servicios semicalificados	Servicios no calificados
Zonas metropolitanas	Los servicios avanzados se localizan en las zonas metropolitanas para aprovechar las ventajas que les ofrecen. A la vez, se vuelven la piedra angular de la actividad económica en ellas. De hecho, se desarrollan políticas específicas para atraerlos.	Los servicios de mediana calificación se localizan en estas ciudades como soporte para los servicios avanzados. Por ejemplo, oficinas en empresas dedicadas al intercambio de materiales.	Los servicios de menor calificación sirven de soporte a los dos primeros (por ejemplo, limpieza), junto con servicios de distribución y de carácter personal. Sin embargo, no se proveen solo a las empresas, sino también a las personas.
Ciudades de tamaño intermedio y pequeñas	Los servicios calificados se localizan en estas ciudades para funcionar como encadenamiento productivo. En este sentido, los servicios avanzados desempeñan un rol más ligado a la industria que como encadenamiento con otros servicios. La desconcentración de estos servicios se debe a la búsqueda de nuevos ambientes y ha sido incentivada por la creciente presencia de las telecomunicaciones. Una gran diferencia con el grupo localizado en las ciudades mayores es que su tamaño suele ser menor, tanto en empleados como en valor agregado.	No hay mucho escrito sobre los servicios medianamente calificados en las ciudades de tamaño intermedio y pequeñas, pero se puede mantener la hipótesis de que desempeñan el mismo rol que en las zonas metropolitanas. Es decir, tienen una presencia relacionada con las actividades industriales y de servicios más calificadas.	La localización de los servicios menos calificados en ciudades de tamaño intermedio tiene una función importante en la generación de empleo y como proveedora, principalmente, de servicios a las personas y, en menor medida, a las empresas
Rurales	Los servicios calificados han buscado, gracias al auge de las tecnologías de la información y comunicación, nuevas localizaciones. Esta búsqueda los ha llevado a la localización, aunque todavía en casos bastante limitados, en espacios rurales. Lo que se explota es el entorno. A diferencia de sus contrapartes en ciudades medias y grandes, en este caso los servicios avanzados están ligados a empresas personales y/o pequeñas asociaciones.	No existe mucha información al respecto. Sin embargo, se puede mantener la hipótesis de una mayor presencia de este tipo de servicios ante la demanda en actividades agrícolas y/o industriales	En los países en desarrollo, los servicios poco calificados en espacios rurales se han ligado a la pobreza y a la diversificación productiva de las familias en dicha situación. Estas actividades son una suerte de escape a la baja productividad del campo.

Fuente: tomado de Pérez, *et al.* (2018).

Como se planteaba arriba (tabla 1), la localización de las empresas de servicios avanzados parece seguir la jerarquía urbana en los sistemas de ciudades (Coffey y Shearmur, 1997; Kirn, 1987; Senn, 1993; Shearmur y Doloreux, 2008, 2015; Zhong y Wei, 2018). La localización de los servicios avanzados ha planteado una distribución que puede asemejarse a la teoría del lugar central (Shearmur y Doloreux, 2008, 2015), a una teoría de Pareto o una Zipf, mismas que coinciden con aquella de las ciudades o de rango-tamaño; o, como lo han planteado autores como Arcaute, *et al.* (2015), también se relaciona con la innovación o la localización de grandes empresas (Arcaute *et al.*, 2015; Bettencourt y Zünd, 2020; Youn *et al.*, 2016). Sin embargo, la relación entre tamaño de las ciudades y la distribución de los servicios no es una ley principalmente en los países no desarrollados (Antonietti y Cainelli, 2016; Pandit, 1991; Seclen-Luna y Moya-Fernández, 2020). Entre los factores que incentivan la localización de las empresas de servicios avanzados en las ciudades se encuentran la mano de obra calificada (Baptista y Mendonça, 2010; Coffey y Shearmur, 1997; Shearmur y Doloreux, 2008), el conocimiento (Baptista y Mendonça, 2010), vínculos hacia delante y hacia atrás en los procesos productivos (Coffey y Shearmur, 1997), un mercado especializado (Shearmur y Doloreux, 2015) y con cierta reputación de las empresas y ciudades (Torres y Godinho, 2020); es así que los mecanismos de aglomeración de las actividades industriales se encuentran en la localización de los servicios (O'Donoghue y Gleave, 2004; Opazo-Basáez *et al.*,

2020). En todo caso, la distribución de los servicios a lo largo de los sistemas urbanos puede analizarse como ciertos factores que incentivan su localización pero que en, última instancia, se relacionan con la competitividad de las ciudades (Martínez-Alcocer y Sánchez, 2010; Sáez *et al.*, 2017; Torres y Godinho, 2020), particularmente aquellas que han pasado por procesos de desindustrialización y posterior reconversión a servicios (Kresl e Ietri, 2015: 4).

Esta distribución espacial de servicios de mayor jerarquía en las ciudades de mayor tamaño no quiere decir que no exista una cierta desconcentración de ellos. Esta ha seguido, en la mayoría de los casos, los procesos de ajuste espacial de la industria y de crecimiento urbano; o, en su caso, cercanía a la producción agrícola.

Por otro lado, también los estudios sobre la localización intrametropolitana han captado la atención. En este caso, se han planteado las tesis de la concentración y de la desconcentración ligadas a la estructura urbana de las ciudades (Romero de Ávila Serrano, 2019). Por un lado, la concentración de servicios avanzados plantea el aprovechamiento de la proximidad entre actividades del mismo tipo (economías de aglomeración), la existencia de un mercado para esos servicios, las vías de comunicación, mano de obra calificada, infraestructura, la cercanía con el poder político, entre otros factores (Aguilera, 2003; Romero de Ávila Serrano, 2019), que se encuentran en el centro de negocios o muy cercano a él. Sin embargo, el papel cobrado por las tecnologías de la información y comunicación, más una mayor movilidad de la población

trabajadora, ha puesto en duda la concentración de estas actividades principalmente en el centro de negocios (Boiteux-Orain y Guillain, 2004; Romero de Ávila Serrano, 2019; Shearmur, 2012); aunque siguen presentándose lógicas de aglomeración, principalmente de contactos cara a cara (Boiteux-Orain y Guillain, 2004).

Por otro lado, al parecer, la desconcentración de las actividades de servicios avanzados se relaciona con la estructura urbana de las ciudades (Romero de Ávila Serrano, 2019) y, con ello, el precio de suelo (Mack y Wei, 2018; Sivitanidou y Sivitanides, 1995), de la distribución de infraestructura, planeación urbana e incentivos para la relocalización de las empresas y la relación entre ofertantes y demandantes de los servicios (Aguilera, 2003). Las ciudades con mayor desconcentración de actividades de servicios avanzados son aquellas que tienen estructuras urbanas consolidadas o que han construido explícitamente centros de negocios fuera de los lugares “tradicionales”. Sin embargo, habrá que hacer notar que no todos los servicios avanzados se comportan de la misma manera; algunos suelen concentrarse más que otros (véase ÓhUallacháin, 1992). Otros autores (Halbert, 2004) plantean que las lógicas de concentración y desconcentración pueden coincidir e, incluso, complementarse mutuamente, lo que sería un indicador de la complejidad de las decisiones de cada una de las empresas, las políticas, la estructura urbana y no en menor medida la historia de las ciudades. A decir de Romero de Ávila (2019) y Shearmur (2012), algunas empresas buscan economías

urbanas (desconcentración) y otras economías de localización (concentración).

Lo anterior lleva a dos aspectos relevantes: el nivel de agregación tanto de los datos y las metodologías empleadas para medir ambos aspectos. Como se puede observar, cada vez es más común tener datos más desagregados espacial y sectorialmente hablando. Para algunas ciudades se pueden contar con datos a nivel de manzana (*block* en inglés) y con una desagregación a subrama, lo que implica que se pueden tener aproximaciones más precisas sobre dónde se encuentran las empresas; sin embargo, ello implica que es más complicado sacar conclusiones para agrupaciones de actividades tal y como se ha demostrado reiteradamente en otros lugares (Shearmur y Alvergne, 2002; Shearmur y Doloreux, 2019, 2020); por ejemplo, los KIBS, o Servicios Intensos en el Conocimiento, son una serie de actividades que, como su nombre lo indica, contienen una importante cantidad de conocimiento en su realización; en términos generales suelen ser componentes para otras actividades, aunque no es una regla. Relacionado con lo anterior es cómo medir la localización de las empresas para determinar si existen patrones de concentración o no. Los estudios con estadística descriptiva son de gran valor pues pueden hacer afirmaciones generales sobre cuántas (y en qué porcentaje) se encuentran en determinadas zonas de las ciudades; sin embargo, no van más allá de eso. Las técnicas de agrupación, *clustering* y regresión pueden ayudar mucho a conocer en, primer lugar, si existe un patrón específico de localización de

las empresas y, en segundo, de cuáles son los factores que inciden en él.

Servicios e innovación en la economía urbana

Los servicios y la innovación es un tema que aún genera controversias. Una de las labores más importantes ha sido incluir en la definición de innovación a procesos no únicamente a productos manufacturados y con un fuerte componente de economías de localización y/o urbanización. Sin embargo, existen pocos estudios sobre innovación y estructura urbana (Shearmur, 2012). Quizá, como lo ha hecho reiteradamente Shearmur, los estudios sobre servicios e innovación se concentran en los denominados avanzados (Shearmur, 2012; Shearmur y Alvergne, 2002; Shearmur y Doloreux, 2019). Entre algunos de los factores que parecen desempeñar un papel determinante en la relación entre servicios e innovación se encuentran el tamaño de mercado, la concentración espacial de personal calificado, infraestructura urbana y de tecnologías de la información y comunicación, una cultura innovadora, economías de escala, una cultura de la innovación, entre otros (Duygan *et al.*, 2022).

Por otro lado, existe una literatura importante sobre el papel que tienen las universidades y los centros de investigación en la innovación en servicios (Koch y Strotmann, 2008); pero poco se ha estudiado desde su vertiente espacial. Al igual que como sucede con la industria, al

parecer, la cercanía sería un factor relevante en la construcción de lógicas innovadoras en empresas de servicios (Johnston y Huggins, 2018; Ženka *et al.*, 2020). Sin embargo, esta tendencia es variable dependiendo de las empresas de servicios y las universidades así como de otros elementos urbanos.

Un aspecto que se debe tomar en cuenta es el papel que tienen algunos de los servicios en algunos procesos industriales o de transformación. Los servicios forman parte de un proceso de mayor envergadura y donde su rol es ser intermediarios entre distintas etapas de la producción (Lay, 2014; Martínez-Fernández, 2010) o una forma de incentivar el incremento de la productividad (por ejemplo, en la agricultura). Los procesos de innovación deben estar localizados en algún lugar; empero, poco conocemos cómo se articulan entre ellos en el proceso completo. Algunos autores plantean que la relación entre servicios, principalmente los intensivos en conocimiento, se encuentran en distritos donde existen compañías transnacionales y/o en distritos innovadores (Yigitcanlar *et al.*, 2008, 2020: 4). En términos generales, suelen localizarse en espacios planeados y aunque existen casos donde nacen “espontáneamente”, suelen incluirse en la planificación urbana (Yigitcanlar *et al.*, 2020: 8). En este sentido, suelen localizarse o crear espacios “creativos” y donde el espacio abierto, amenidades urbanas y arquitectura atractiva suelen ser elementos centrales (Ženka *et al.*, 2020, p. 13).

Servicios avanzados y servicios intensivos en conocimiento: el rol en la economía urbana

Los servicios avanzados y los servicios intensivos en conocimiento han estado en la palestra de la discusión sobre su papel en la economía de las ciudades por, al menos, tres décadas (Berköz, 1998; Chung y Kim, 2017; Cuadrado-Roura, 2013; Cuadrado-Roura y Maroto-Sanchez, 2011; Deza y López, 2014; Hansen, 1990; Harrington y Holly, 1996; Ishimaru, 1995; Montresor y Marzetti, 2011; Muller y Zenker, 2001; Shearmur y Alvergne, 2002; Waiengnier *et al.*, 2020; J. Wang *et al.*, 2016; Wood, 2005; Wyrwich, 2019; Yamamura y Goto, 2018; Ženka *et al.*, 2020). Dentro de los procesos de reestructuración económica de las ciudades de Occidente, los servicios considerados como avanzados han sido la salida que muchas de las ciudades han encontrado para “competir” en un mercado de mercancías y servicios globalizado. Las condiciones creadas en los últimos años, donde la servicilización de la economía de las ciudades es un hecho, las actividades que prestan servicios a otras o dedicadas a la conexión entre procesos industriales o con el mercado final se vuelven fundamentales.

En la literatura especializada se pueden reconocer, al menos, tres grandes líneas de investigación. La primera se relaciona con la propia transformación de los procesos productivos y el papel que tienen estas actividades como articuladoras de la producción globalizada (Aslesen y Isaksen, 2007; Miles, 2005; Wood, 2005; Yum,

2019), particularmente en su rol de detonador de procesos innovadores (Antonietti y Cainelli, 2016; Etzkowitz y Klofsten, 2005; Giotopoulos y Fotopoulos, 2010; Johnston y Huggins, 2017; Lazzeretti *et al.*, 2008; Tether *et al.*, 2012; Thiel, 2005; Urban, 2018; Ženka *et al.*, 2020), como productos intermedios entre empresas (Cainelli *et al.*, 2018; Chun *et al.*, 2021; Thangavelu *et al.*, 2018) o como detonadores del crecimiento económico (Bailly y Coffey, 1991; Muller y Zenker, 2001; Navarro-Espigares *et al.*, 2012; Williams, 1994; Yin y Muller, 2007). La propia reestructuración de la economía ha planteado nuevos retos que se deben enfrentar de manera tal que se afecte lo menos posible el ciclo productivo. Por ejemplo, servicios de investigación y desarrollo; servicios especializados en diseño, operación o funcionamiento de cadenas de suministro o de traslado de mercancías; o servicios especializados en marketing.

En segundo lugar, los patrones socioespaciales derivados de la presencia de los servicios avanzados (Annan-Diab y Filippaios, 2017; Deza y López, 2014; Kwan y Kwan, 2009; Rubiera *et al.*, 2010; Shearmur, 2012; Shearmur y Doloreux, 2020; Waiengnier *et al.*, 2020; Zhang, 2009). En particular llama la atención la concentración de los servicios avanzados en las grandes zonas urbanas, gracias a factores como la aglomeración (Bassens *et al.*, 2020; Carlsen *et al.*, 2016; Drennan y Kelly, 2011; Feldman y Audretsch, 1999; Maoh y Kanaroglou, 2009; Miguel y Herrero-Prieto, 2020), amenidades (Sivitanidou y Sivitanides, 1995; Yamamura y Goto, 2018), infraestructura

(Duvivier *et al.*, 2018; O'Connor, 2010; Rubiera *et al.*, 2010), distancia al centro de la ciudad (Jiang *et al.*, 2018; Niina, 2006), entre otros.

En tercer lugar, su papel en términos de la transformación de los mercados de trabajo urbanos. En este sentido, la conformación de mercados de trabajo específicos más la transición hacia nuevas estructuras ha llamado la atención, pues genera otro tipo de demanda o de nuevas condiciones de trabajo. A reserva de que se ha tratado con más detalle en el apartado correspondiente, algunos de los puntos más relevantes tienen que ver con las condiciones propias de la economía de las ciudades y cómo estas se entrelazan con cierto tipo de modificaciones en los mercados laborales urbanos y regionales (Johnston y Huggins, 2018; Stan y Deguchi, 2017).

Estos tres elementos se relacionan de una manera u otra con el crecimiento/decrecimiento económico de las ciudades. Ha sido reiterado que las economías urbanas de los países desarrollados y algunos de los países no desarrollados pasaron por procesos de desindustrialización y con ello un panorama de decrecimiento económico. Sin embargo, la propia transformación de los procesos productivos ha planteado nuevas formas de generación de crecimiento económico para esas ciudades. El cambio estructural ha sido la forma en cómo muchas de ellas han logrado reestructurar sus economías y, en algunos casos, sobresalir en esta nueva economía basada en servicios.

Sin embargo, los mecanismos por los cuales los servicios se han convertido en fuentes de crecimiento económico

han sido menos estudiados (Sahadevan, 2020). Algunos de los factores que han sido destacados han sido la generación de valor agregado y productividad de los servicios avanzados ligados a economías de aglomeración (Graizbord y Santiago, 2020; Wang *et al.*, 2016; Wang *et al.*, 2022), mayores niveles salariales (Hansen, 1990). En este sentido, al igual que la industria, los servicios suelen aprovechar las economías de aglomeración, de escala y localización para propiciar el incremento de la productividad.



CAPÍTULO II. Los servicios y las ciudades en México

En este capítulo se presenta una visión general sobre la dinámica nacional y regional de los servicios en México. En él se muestra la tendencia del crecimiento de los servicios, así como las diferencias tanto intrasectorial como regionalmente hablando. Al igual que sucede entre países, en términos regionales de entidades y de ciudades, también existen diferencias importantes de ser destacadas.

También se afirma que el modelo de desarrollo conocido como neoliberal no fue el único causante de la presencia tan relevante de los servicios, pero sí existe un cambio cualitativo en su composición. Si bien es cierto que se ha planteado, reiteradamente, que el modelo económico trasladó una parte de la industria y creó nuevas formas de contratación que inciden directamente en la distribución sectorial, la tendencia de crecimiento de los servicios ya estaba presente años antes.

Una clasificación funcional

Con la intención de conocer con mayor profundidad, pero sin llegar a la especificidad de las actividades, se propone una clasificación funcional del sector servicios. Esta se basa en la división elaborada por Miller y Bluestone (1988). En ella se divide a los servicios en cuatro grandes categorías: servicios a la producción, servicios de distribución, servicios sociales y servicios personales. Para tomar en cuenta la preponderancia que han tomado los servicios intensivos en conocimiento en la literatura especializada, la categorización que aquí se desarrolla únicamente divide a los servicios a la producción en dos grupos: servicios tradicionales a la producción y servicios intensivos en conocimiento (Pérez-Campuzano *et al.*, 2018). Cabe mencionar, como se hace reiteradamente en la literatura, que cualquier clasificación en estos momentos puede ser un tanto inexacta debido a la complejidad de los servicios en este momento. La misma actividad puede tener uno o varios mercados; o, aunque se consideraba no comercializable, hoy en día puede serlo.

La “terciarización” de la economía mexicana

La economía mexicana ya pasaba por un proceso de terciarización antes del denominado periodo neoliberal. Esto puede deberse tanto a factores internos como externos. Ya desde la década de 1950 el ritmo de crecimiento de los

servicios superaba al de la industria y la agricultura (Aroche Reyes, 2021). En gran medida esto es resultado del crecimiento de la demanda final (en gran medida privada) y la poca participación del cambio tecnológico. Es decir, se invirtió y consumió en actividades poco productivas y en actividades dependientes del gobierno.

Con datos más recientes (1980-2022), la participación de los servicios en la economía alcanzó poco menos de tres cuartas partes del total de la economía (INEGI, 2023c). Las actividades primarias mantienen más o menos su contribución al PIB, aunque en estos momentos ya es marginal. Han sido las actividades secundarias, principalmente las de transformación y petroleras las que más disminuyeron su contribución (INEGI, 2023c). En cuarenta años estas pasaron de representar aproximadamente 40% del total a 30%. Este proceso de pérdida de participación de las actividades secundarias se explica en gran medida por los procesos de transformación del modelo económico (de industrialización a uno de mercado abierto que conllevó la pérdida de una parte importante de las empresas), así como de poca productividad del sector petrolero. Las actividades industriales de transformación que se han quedado en el país, aunque de gran diversidad, pueden caracterizarse en dos grandes bloques. El primero representado por las micro y pequeñas empresas, generalmente de muy baja productividad y uso intensivo de mano de obra. Las segundas, aquellas ligadas a la nueva fase del modelo económico; desde las maquiladoras de capital extranjero hasta las industrias de punta subsidiarias de grandes conglomerados.

Las anteriores generalizaciones pueden nublar los procesos por los que pasa la economía mexicana. En primer lugar, gran parte de la industria mexicana ha tenido que reestructurarse para enfrentar la competencia internacional, aunque en ello se haya perdido una parte importante de la dinámica creada en el modelo de sustitución de importaciones.¹ En segundo lugar, las dinámicas mundiales de relocalización dieron pie al incremento de la inversión directa, misma que pudo dirigirse tanto al mercado interno como al de exportación (Ortiz-Velásquez, 2022); aunque la industria mexicana ha estado marcada por la inversión extranjera directa dirigida al mercado externo, mientras que el mercado interno ha sido cubierto principalmente por capitales domésticos (Yasuhara, 2022). Ambas tendencias han derivado en segmentos de la industria claramente diferenciados de acuerdo con sus mercados e intensidades de utilización de capital y trabajo.

Por otro lado, los servicios han pasado, igualmente, por procesos complejos, aunque pareciera menos evidentes. La diversidad del sector plantea un reto porque podemos encontrar aquellos que se enfocan en las otras actividades económicas, así como en las personas. Los servicios financieros, dada su relevancia en términos globales, han estado en la palestra, pero todavía no tenemos una evaluación territorial clara de las inversiones. En términos generales podemos hablar de su contribución a

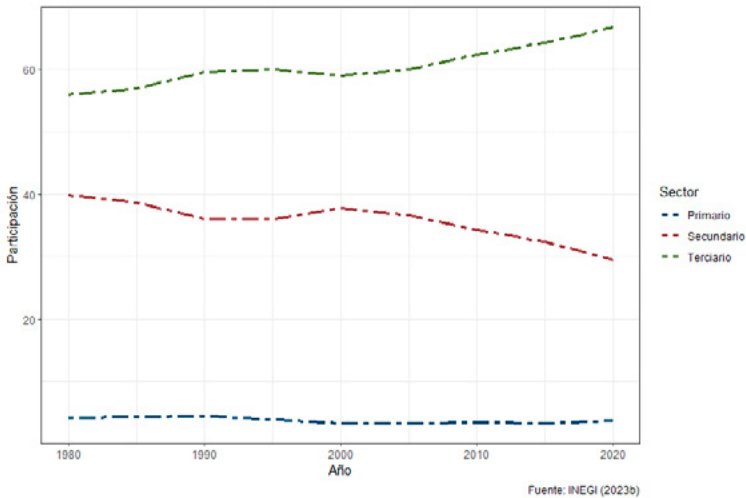
¹ Aunque hay que mencionar que una parte del crecimiento industrial, altamente protegido, derivó en una baja tasa de productividad y, por tanto, en competitividad.

la localización de ciertas empresas o de la distribución de los capitales en los sistemas urbanos; sin embargo, poco conocemos de la influencia en ramas económicas (Yasuhara, 2022), aunque pueden ser variadas. Por un lado, el crecimiento de la producción industrial y de las exportaciones ha estado ligado a la financiarización (Anguiano-Pita y Ruiz-Porras, 2020; Lechuga y Valdés, 2022), pero la falta de inclusión financiera en los municipios más pobres es un aspecto a resolver (De la Vega *et al.*, 2017; Trejo García *et al.*, 2024).

Por otro lado, tenemos una buena parte del comercio y los servicios personales. Estos suelen ser más diversos por la propia composición y del mercado que atienden. Se pueden encontrar desde los servicios autoproveídos vía servicios tecnológicos hasta los tradicionales y en los cuales el contacto cara a cara es el central. Ambos han pasado por cambios en las dos últimas décadas. Por un lado, la firma de México del Acuerdo General de Comercio y Tarifas (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986 trajo consigo una primera desregulación. Posteriormente, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 (sus posteriores ratificaciones y su transformación en T-MEC) afianzó un sistema de comercio regional de transacciones en América del Norte. Con ello, la consolidación de un sector comercial que tenía un mercado mucho más grande, el de exportación. Posteriormente, la “revolución” tecnológica ha reestructurado a las actividades comerciales. La parte más evidente tiene que ver con el mercado electrónico; sin embargo, los comercios aún pequeños se han

visto insertos en una evolución que va desde la digitalización de la cadena de suministro y, en algunas zonas del país, hasta el ingreso al sistema financiero gracias a las terminales punto de venta; incluso, aunque la proporción es muy pequeña respecto al total, una parte del comercio informal ya usa sistemas de este tipo. Según el INEGI (INEGI, 2024), el personal ocupado en el comercio al por mayor ha tenido un crecimiento de 34% y de poco más de 4% en el de al por menor entre 2008 y 2024. Por otro lado, las remuneraciones en el comercio al por mayor crecieron poco más del 30% mientras que en al por menor poco menos del 40% en el mismo periodo.

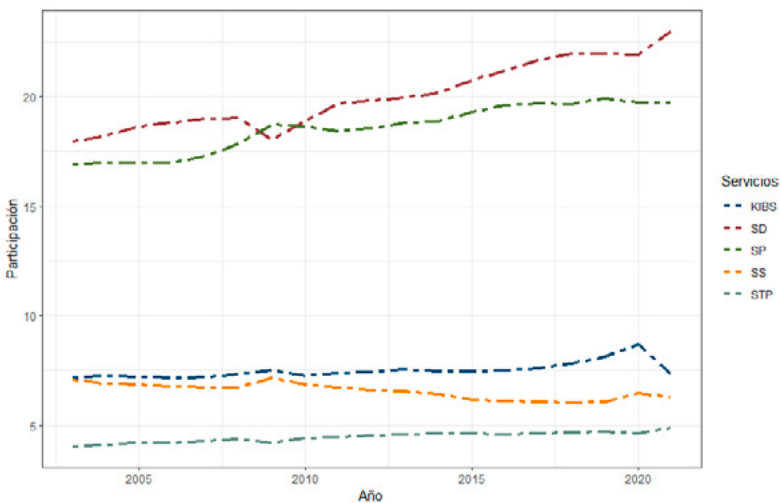
Gráfica 1. Participación sectorial en la economía de México, 1980-2020



De hecho, como se ve en la gráfica 2, los servicios privados que se proveen directamente a las personas no únicamente

son los mayoritarios, sino que también tienen los crecimientos más importantes desde 2003 (INEGI, 2023b). Los servicios de distribución pasaron de representar poco menos de 18% en 2003 a 22% en 2021. Por su parte los servicios personales ganaron poco menos de 4% en su participación en el valor agregado. En el otro extremo, los servicios con mayor valor agregado (tradicionales a la producción y los intensivos en conocimiento) crecieron muy poco durante los 17 años de este análisis; aunque habría que llamar la atención que en conjunto representan menos de 20% del total. El último aspecto es la pérdida de participación de los servicios sociales. Estos decrecieron en aproximadamente 2% y con una tendencia clara a la disminución (aunque pequeña) desde 2003.

Gráfica 2. Participación de los servicios en el PIB según categoría

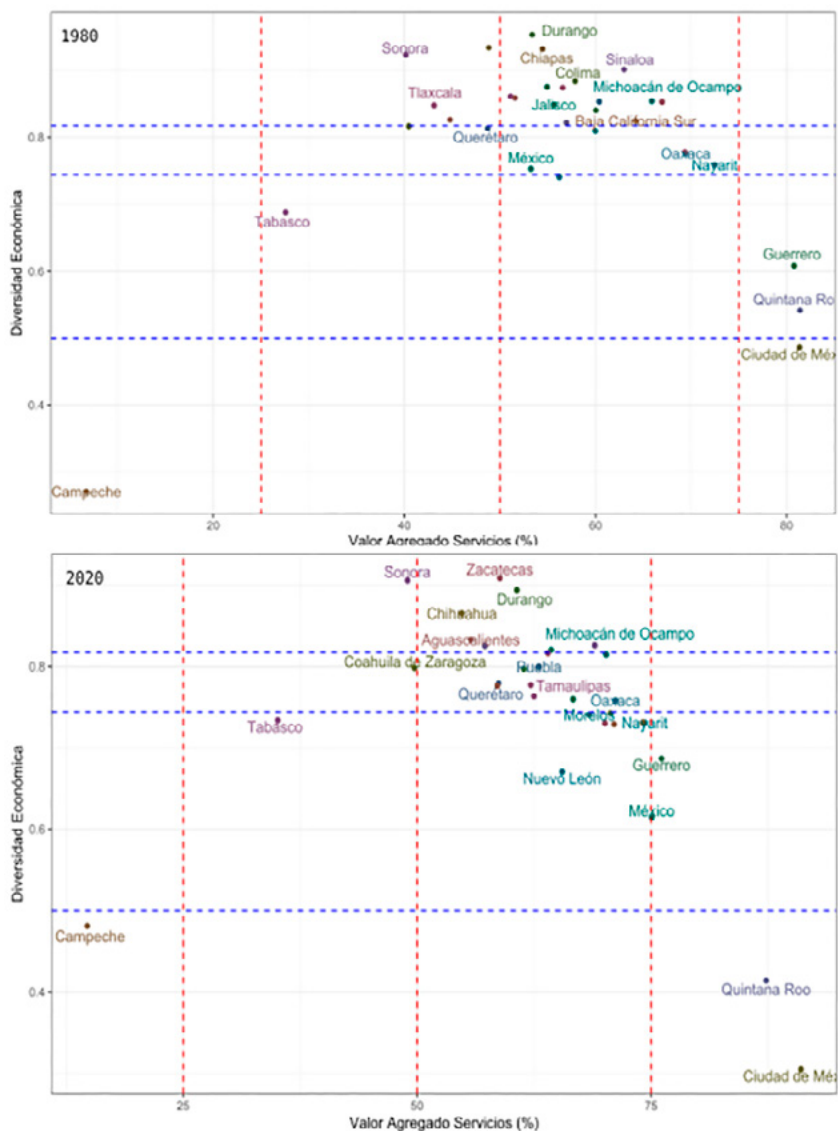


Las dinámicas regionales son claras. Salvo un par de entidades (Campeche y Tabasco) que no tienen una presencia mayoritaria de los servicios en su economía, los 30 restantes parecen pasar por un proceso de terciarización desde la década de los ochenta del siglo anterior (véanse mapas 1 a 3). Si bien es cierto que la participación de las actividades de servicios ha crecido tanto en Tabasco como en Campeche, aún están lejos de llegar a la mitad del valor agregado que tienen 28 entidades. En el otro extremo se encuentran la Ciudad de México y Quintana Roo con alrededor de 90% de participación de servicios. De hecho, en cuatro entidades, en 2020, la participación de los servicios fue mayor a 75%: Ciudad de México, Quintana Roo, Guerrero y Estado de México (Gráfica 3).

Es importante mencionar el hecho de que Tabasco, Campeche, Ciudad de México y Quintana Roo son poco diversas.² En los dos primeros casos, la poca diversidad se relaciona con el peso que tienen las actividades petroleras en la economía de esas entidades. Por otro lado, aun con la diversidad interna de los servicios en la Ciudad de México, la presencia tan importante de estos, marca una clara tendencia hacia la poca diversidad. En el caso de Quintana Roo han sido las actividades ligadas al turismo las que han permeado en toda la economía y la han convertido en poca diversa (véase gráfica 3).

² Para medir diversidad se usó el índice de Shannon.

Gráfica 3. Participación de los servicios en el VACB e índice de diversidad, 1980 y 2020



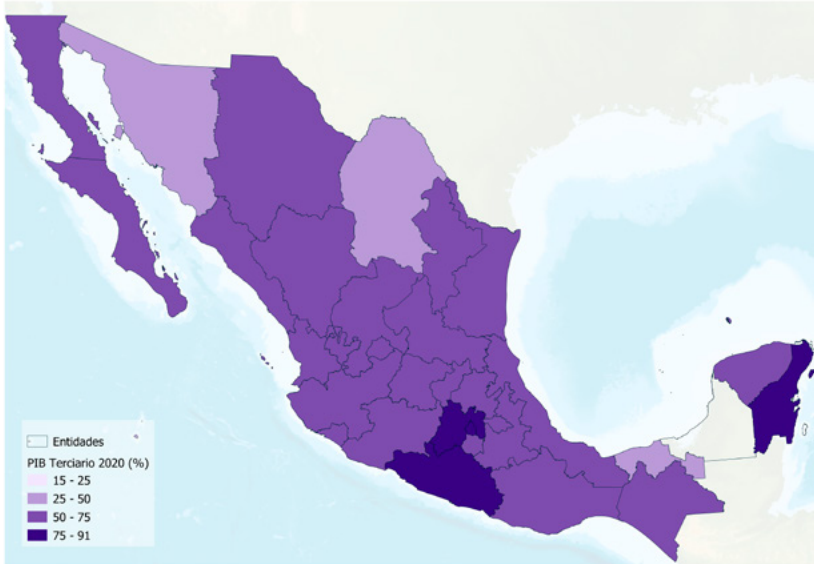
Mapa 1. Participación en el PIB del sector terciario, 1980



Mapa 2. Participación en el PIB del sector terciario, 2000



Mapa 3. Participación en el PIB del sector terciario, 2020



Ya dentro de los servicios, el comercio es la principal actividad en términos de contribución (tabla 2). Esta actividad, en 2010, salvo Tabasco y Campeche, aporta alrededor de 17% del total del PIB estatal. En entidades como Guanajuato, Guerrero, Jalisco, Michoacán, Sinaloa y Yucatán, llegó a una quinta parte del PIB. En 2020 el comercio ya contribuía con 18% del PIB y en 10 entidades ya llegaba a 20% o más del total. La siguiente actividad con mayor peso es la inmobiliaria (tabla 2). Esta llegó a 12% del total el PIB tanto en 2010 como 2020. El Estado de México es la entidad donde las actividades inmobiliarias tienen un mayor peso (casi 20% del total de su PIB) y le siguen Oaxaca, Quintana Roo, Tlaxcala y Puebla.

Las entidades claramente reconocidas como turísticas es donde los servicios de hospedaje tienen una mayor participación. En Baja California Sur representó 12% en 2010 y poco más de 10% en 2020. Por su parte en Quintana Roo, este tipo de servicios, a pesar de haber perdido participación, son los más importantes en términos de contribución. Es interesante este caso porque la consolidación de una economía de servicios turísticos viene acompañada de una cierta diversidad económica. En Nayarit tiene un proceso similar aunque menos acentuado. A pesar de que el producto interno bruto nacional de la actividad turística ha mantenido un crecimiento constante desde la década de 2000 (solo interrumpido por la pandemia), su propia consolidación ha incentivado el desarrollo de otras actividades (servicios inmobiliarios o comercio). Con ello, lo que parece suceder es la diversificación pero con una actividad “punta”.

Por lo que hace a una buena parte de los “servicios avanzados” (servicios financieros, servicios profesionales, corporativos, servicios de apoyo a los negocios), la capital del país es la única que presenta participaciones relevantes. Si se compara la participación de estas actividades en la entidad y con aquella en otros estados, resulta que se duplica, al menos. Sin embargo, la contribución a la economía de entidades como Nuevo León, Jalisco, Querétaro, Quintana Roo y Yucatán supera el 10% (en el caso Nuevo León es poco más de 20%). El dinamismo económico tomado por estas entidades, gracias a nuevos procesos de industrialización y de relocalización de servicios, es en

gran medida la explicación de esta participación. En este caso, los servicios se han consolidado como una parte fundamental dados los procesos de ajuste económico por el que pasan las economías de esos estados (Morales-López, 2023; Vásquez y Corrales, 2021). En todo caso, la “nueva industria” en Nuevo León, Jalisco y Querétaro trae consigo la demanda de servicios especializados pero también viene de la mano de nuevos encadenamientos productivos en el país (Morales-López, 2023). En el caso de Yucatán, aunque con un crecimiento industrial, principalmente en actividades de alto valor, este no es suficientemente grande como para transformar toda la economía, lo que hace interesante a este estado porque querría decir que una parte importante de estos servicios son de “exportación” hacia otras regiones en México. Aunque si bien es cierto que los encadenamientos de productos (hacia atrás o hacia adelante) tienen un papel central, los servicios como intermediarios o proveedores de actividades altamente especializadas son una parte importante en la decisión de relocalización.

Sucedde lo contrario, con “servicios tradicionales”: una menor participación en la Ciudad de México y mayor en otras entidades federativas. Claramente relacionado con lo anterior, la actividad de servicios tradicionales a la producción funciona como un intermediario entre procesos económicos, particularmente industriales. Por ello, una parte importante de los servicios a las empresas ha seguido las lógicas de desconcentración económica.

Tabla 2. Participación subsectorial de los servicios en el PIB, 2010 y 2020

	2010													
	Comercio	Transportes y almacenamiento	Información en MMC	Servicios financieros	Servicios inmobiliarios	Servicios profesionales	Corporativos	Servicios de apoyo a negocios	Servicios educativos	Servicios médicos	Servicios de esparcimiento	Hospedaje	Otros servicios	Actividades gubernamentales
Total	16.7	6.4	1.9	2.9	12.1	2.1	0.6	3.5	4.5	2.5	0.5	2.2	2.2	4.5
Aguascalientes	17.5	5.1	0.8	1.8	10.6	1.5	0.0	2.3	4.7	2.7	0.3	1.5	1.8	5.3
Baja California	17.3	5.1	0.9	2.1	12.5	1.6	0.0	2.5	4.1	1.9	1.1	2.3	2.3	4.5
Baja California Sur	18.8	6.6	0.8	1.9	7.9	1.1	0.0	2.5	3.6	2.3	0.6	12.6	2.3	5.2
Campeche	1.9	1.6	0.1	0.2	1.5	0.5	0.1	0.3	0.7	0.3	0.1	0.5	0.4	0.8
Coahuila de Zaragoza	12.4	6.8	0.5	1.6	9.0	0.9	0.0	3.7	3.3	1.7	0.5	1.0	1.4	2.8
Colima	18.0	9.2	0.8	1.9	13.0	1.0	0.0	2.0	5.7	3.3	0.3	3.8	2.3	6.4
Chiapas	16.0	4.7	0.5	1.6	13.8	0.7	0.0	1.1	8.7	3.0	0.2	2.1	2.4	6.3
Chihuahua	17.6	4.2	1.1	1.9	13.8	0.9	0.0	1.5	4.6	2.5	0.3	1.9	2.2	4.0
Ciudad de México	18.2	8.0	6.9	7.5	10.1	6.4	2.1	9.3	3.7	3.3	0.9	2.1	2.8	7.3
Durango	16.7	7.4	0.5	1.7	12.6	1.2	0.5	1.8	6.0	2.7	0.1	1.4	1.7	5.5
Guanajuato	20.1	7.6	0.8	2.4	12.5	1.2	0.1	2.5	4.4	2.8	0.4	1.8	2.4	3.7
Guerrero	20.2	9.6	0.6	1.9	14.4	0.6	0.0	1.2	7.9	3.2	0.2	6.0	2.6	7.3
Hidalgo	15.5	8.2	0.4	1.6	15.1	0.6	0.0	1.1	6.4	2.4	0.5	1.2	2.5	5.2
Jalisco	21.1	4.9	1.3	2.6	13.8	1.8	0.1	2.8	4.1	2.2	0.5	2.5	2.2	3.4
México	19.3	5.5	0.5	2.1	20.8	1.1	0.1	2.5	5.4	2.9	0.4	1.5	2.4	4.8
Michoacán	20.5	7.1	0.6	2.2	15.2	0.7	0.1	1.5	8.0	2.5	0.5	2.3	2.9	5.5
Morelos	15.6	7.0	1.1	2.0	13.3	1.0	0.0	1.9	5.0	3.0	0.3	2.7	2.7	5.0
Nayarit	16.5	4.2	0.4	1.9	15.5	0.7	0.0	1.8	6.8	3.0	0.4	10.4	2.3	7.6
Nuevo León	17.6	8.4	2.1	3.3	9.4	2.2	2.2	5.3	3.0	1.8	0.6	1.3	1.5	2.3
Oaxaca	17.0	5.9	0.4	1.6	17.5	0.7	0.0	1.0	8.5	2.5	0.2	2.9	2.9	6.9
Puebla	17.3	7.2	0.8	1.8	15.6	1.1	0.0	2.2	6.0	2.6	0.3	1.3	2.1	3.4
Querétaro	19.0	10.9	1.8	1.7	9.5	3.2	0.1	2.0	3.4	1.6	0.2	1.8	1.8	3.2
Quintana Roo	17.9	6.5	0.8	2.4	14.5	2.0	0.2	6.4	3.5	2.3	1.6	22.3	1.9	4.8
San Luis Potosí	16.3	5.9	0.6	1.7	14.2	0.9	0.0	2.0	5.4	2.4	0.2	1.7	4.1	5.1
Sinaloa	21.8	6.1	0.7	2.5	12.6	0.9	0.9	1.3	5.8	2.4	0.5	3.0	3.1	4.1
Sonora	18.2	4.4	0.8	2.0	9.0	1.1	0.0	2.1	4.1	2.1	0.3	1.6	2.5	3.6
Tabasco	7.4	2.5	0.3	0.7	6.4	1.0	0.0	0.6	2.4	1.6	0.1	1.0	1.1	2.4
Tamaulipas	15.1	8.1	0.6	1.9	12.2	1.1	0.0	2.1	4.0	2.5	0.2	1.1	2.2	3.6
Tlaxcala	10.0	8.4	0.3	1.3	16.4	0.5	0.0	1.4	6.3	3.0	0.1	1.5	2.1	6.2
Veracruz	16.2	7.4	0.5	1.5	14.4	0.8	0.0	1.2	5.9	2.8	0.2	1.8	2.3	4.1
Yucatán	21.1	4.7	1.4	2.2	13.7	1.3	0.0	4.8	5.7	3.1	0.3	2.5	3.0	4.8
Zacatecas	13.9	2.5	0.5	1.4	12.1	0.6	0.0	1.0	6.3	2.4	0.2	1.7	1.8	5.8

2020														
	Comercio	Transportes y almacenamiento	Información en MMC	Servicios financieros	Servicios inmobiliarios	Servicios profesionales	Corporativos	Servicios de apoyo a negocios	Servicios educativos	Servicios médicos	Servicios de esparcimiento	Hospedaje	Otros servicios	Actividades gubernamentales
Total	18.0	5.9	3.5	5.2	12.6	2.1	0.7	4.3	4.1	2.4	0.3	1.4	1.9	4.4
Aguascalientes	18.3	4.7	1.5	3.3	10.1	1.5	0.0	2.4	3.9	2.5	0.1	1.2	1.3	4.9
Baja California	19.6	4.0	2.0	3.2	11.4	1.5	0.0	3.2	3.6	2.0	0.6	1.7	1.8	4.0
Baja California Sur	21.2	5.7	1.5	3.9	9.0	1.3	0.0	3.5	3.7	2.7	0.5	10.4	2.1	5.7
Campeche	3.8	1.5	0.3	0.6	2.7	0.9	0.1	0.5	1.1	0.6	0.1	0.6	0.6	1.3
Coahuila de Zaragoza	12.5	7.5	0.9	3.0	10.0	1.0	0.0	4.9	3.1	1.8	0.3	0.9	1.2	2.6
Colima	21.2	11.4	1.8	3.1	13.2	1.0	0.0	2.2	4.8	2.5	0.1	2.0	1.9	5.4
Chiapas	21.2	3.5	1.4	3.2	17.2	0.8	0.0	1.8	10.5	4.1	0.1	1.4	2.8	6.2
Chihuahua	17.0	4.6	2.2	3.4	12.8	0.9	0.0	1.5	3.6	2.3	0.1	1.1	1.6	3.6
Ciudad de México	15.3	7.0	11.6	12.4	9.7	5.3	2.6	11.0	3.2	2.9	0.5	0.9	2.0	6.6
Durango	17.2	6.2	1.6	2.9	13.4	1.4	0.6	1.9	5.3	2.3	0.1	1.0	1.5	5.2
Guanajuato	20.1	6.5	1.6	3.8	11.9	1.2	0.1	3.3	3.8	2.4	0.2	1.1	1.9	3.5
Guerrero	20.1	7.4	1.6	3.1	15.6	0.7	0.0	1.5	8.0	3.7	0.1	3.8	2.4	8.0
Hidalgo	19.7	9.4	0.8	2.8	15.8	0.6	0.0	1.3	5.9	2.5	0.3	0.9	2.0	4.7
Jalisco	21.6	4.5	2.4	4.5	13.9	2.0	0.1	2.9	3.2	2.3	0.3	1.7	1.8	3.2
México	25.4	5.4	1.0	3.8	19.8	1.1	0.1	3.0	5.1	2.6	0.2	0.7	2.3	4.7
Michoacán	23.1	5.6	1.1	4.2	14.4	0.7	0.1	1.9	6.8	2.7	0.3	1.4	2.4	5.4
Morelos	18.2	6.0	2.1	3.7	15.2	1.0	0.0	2.5	5.3	3.5	0.2	2.2	3.1	5.4
Nayarit	19.1	3.2	1.1	3.5	16.8	0.9	0.0	2.4	6.7	3.1	0.3	6.9	2.3	8.1
Nuevo León	17.4	8.3	3.6	6.7	9.9	2.5	2.4	6.1	2.4	1.6	0.3	0.9	1.1	2.2
Oaxaca	18.3	4.4	1.1	3.2	18.8	0.8	0.0	1.4	8.6	2.6	0.1	2.0	2.9	7.0
Puebla	17.0	6.0	2.5	3.4	16.0	1.2	0.1	2.4	5.5	2.3	0.1	1.0	2.1	3.5
Querétaro	18.3	5.5	4.3	4.0	9.9	3.6	0.1	2.5	3.3	1.7	0.1	1.1	1.5	2.8
Quintana Roo	18.6	5.4	1.6	5.3	18.0	2.2	0.2	8.9	3.3	2.5	1.2	13.4	1.8	4.8
San Luis Potosí	16.1	4.9	1.2	2.9	13.2	0.9	0.0	2.5	4.6	2.3	0.1	1.1	2.9	4.7
Sinaloa	23.8	5.6	1.4	4.7	12.6	1.1	1.1	1.7	5.5	2.2	0.2	2.6	2.5	4.0
Sonora	17.7	3.3	1.8	2.6	8.5	1.4	0.0	2.3	3.1	1.8	0.2	1.1	2.0	3.2
Tabasco	10.3	2.6	0.6	1.4	8.4	1.5	0.0	1.0	2.7	1.8	0.0	0.9	1.1	2.8
Tamaulipas	16.0	10.1	1.4	3.4	13.7	1.3	0.0	2.4	4.4	2.7	0.1	1.2	2.0	3.8
Tlaxcala	14.6	4.4	0.9	2.7	18.7	0.5	0.0	1.7	6.5	3.0	0.1	0.8	2.2	6.0
Veracruz	18.1	7.2	0.9	3.1	16.2	1.1	0.0	1.5	5.7	2.6	0.1	1.2	2.1	4.2
Yucatán	22.1	3.7	3.7	4.0	13.4	1.5	0.0	5.8	4.8	2.7	0.2	1.3	2.4	4.5
Zacatecas	17.5	2.5	1.4	2.9	14.1	0.7	0.0	1.0	6.6	2.8	0.1	1.0	1.5	6.6

Fuente: INEGI (2023c)

Las condiciones creadas por la economía de la Ciudad de México gracias a la inversión durante buena parte del siglo xx, así como su transformación cualitativa en los últimos 30 años, incentiva la concentración de gran parte de los servicios “avanzados” en una red que se complejiza más con los flujos internacionales de capital tanto financiero como de inversión en la industria. La capital es el centro financiero del país, pero también deja entrever que otras actividades como las de apoyo a negocios o medios de comunicación tienen un valor especial en ella.

Por otro lado, estados de larga tradición en actividades industriales (Nuevo León o Jalisco) o de nueva industrialización (Aguascalientes o Querétaro) tienen una participación menor de actividades de servicios “avanzados”; sin embargo, su participación va en crecimiento. Graizbord y Santiago (2020: 13) lo habían destacado: no se trata únicamente de la atracción de capitales por ramas industriales sino del *milieu* que rodea a la industria y servicios. Es decir, no es una cuestión de atracción de capital o de actividades derivadas del tamaño de la economía sino de las condiciones creadas para que ello suceda.

Distribución de los servicios en el sistema urbano nacional

Como se ha planteado en el capítulo I, gran parte del debate sobre la localización de los servicios se ha concentrado en cómo aquellos de mayor valor agregado o los

de un mayor valor simbólico se concentran en las grandes metrópolis. Desde este punto de vista se plantea un panorama más amplio de la situación de estas actividades y sus patrones territoriales en México.

Se eligió el municipio como la unidad geográfica adecuada para este análisis. Si bien es cierto que se podría ir a localidad urbana con el Directorio Nacional de Unidades Económicas (DENUE) o agregar los datos a la zona metropolitana, ambos tienen algunas desventajas. En primer lugar, hacerlo a escala de zona metropolitana, perdería muchas de las lógicas internas en cada una de ellas. Particularmente en las zonas metropolitanas de mayor tamaño no sería sencillo identificar lógicas espaciales específicas, que hacen que algunas se especialicen en algunas actividades y no en otras. Por otro lado, a escala de localidad, la disponibilidad de datos no permite hacer un análisis más particular. Además, con un trabajo nacional con datos de localidades, se perdería una parte importante de la generalización necesaria. Por ello, trabajar con datos municipales es la mejor opción para esta sección.

Para ello se usa el cociente de localización (o índice de localización), mismo que puede definirse de la siguiente manera:

$$I_{ij} = \frac{\frac{S_{ij}}{TA_j}}{\frac{S_i}{TA}}$$

Donde S_{ij} es el total de empleos en la categoría i en el municipio j ; TA_j es total de empleos en el municipio j ; S_i es el empleo en la categoría i para el total de los municipios y TA es el total del empleo. Como se puede ver, el índice es

un doble cociente que toma como principio que la localización existe cuando el promedio del cociente superior es mayor que 1 del inferior; es decir, hay mayor concentración relativa. Para este capítulo, se definen como no especializado los valores menores a .999; especializados entre 1.00 y 1.9 y más de 2 como muy especializados.

Como se presenta en los mapas 4 a 8, los servicios según categoría tienen comportamientos que siguen en las principales ciudades, así como vías de comunicación terrestre. En primer lugar, los servicios tradicionales a la producción en los municipios del centro-norte del país y sureste son los que se encuentran más especializados. Destaca un corredor que inicia en Mazatlán, Sinaloa, y termina en Nuevo Laredo, Tamaulipas. El segundo corredor es el formado en el Pacífico desde Nayarit hasta Tijuana y que “baja” hasta La Paz, Baja California, Sur. Un tercer grupo se forma en el sureste, en los estados de Tabasco, Campeche y Chiapas. Llama la atención la presencia de este último estado porque no tiene una industria particularmente importante. En este sentido, puede suceder que sean actividades ligadas a la agroindustria o ganadería.³ Un cuarto grupo se encuentra en Acapulco, sus municipios aledaños así como la carretera a la Ciudad de México. El último grupo se ubica en la parte central del país y es la que engloba gran parte de la transformación de la industria del país en este momento. Es una zona altamente diversa que incluye actividades industriales de transformación, agroindustria, así como de servicios.

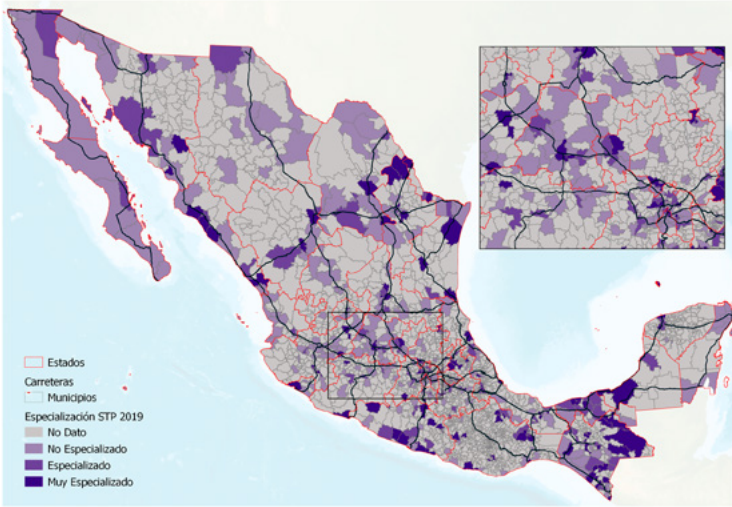
³ También puede deberse a un efecto estadístico derivado de una economía pequeña.

Por su parte los servicios intensivos en conocimiento se localizan principalmente áreas urbanas y municipios rurales no cercanos a las ciudades de mayor tamaño. Este proceso es explicado en gran medida por el tamaño y complejidad de las economías de esos espacios. En segundo lugar, habrá que plantear que también se repiten patrones espaciales de corredores sobre las principales carreteras del país. Destaca la parte poniente de la Zona Metropolitana del Valle de México, un corredor que va desde esta hasta Aguascalientes; un corredor en el Pacífico Norte, la Zona Metropolitana de Mérida y Cancún. Los pocos requerimientos de calificación laboral, menor nivel de inversión y la necesidad de cercanía al mercado hace que los servicios de distribución sean la categoría de servicios con mayor especialización en México. Sin embargo, hay una clara diferencia: aquí son los municipios rurales los que destacan por sus mayores niveles de especialización.

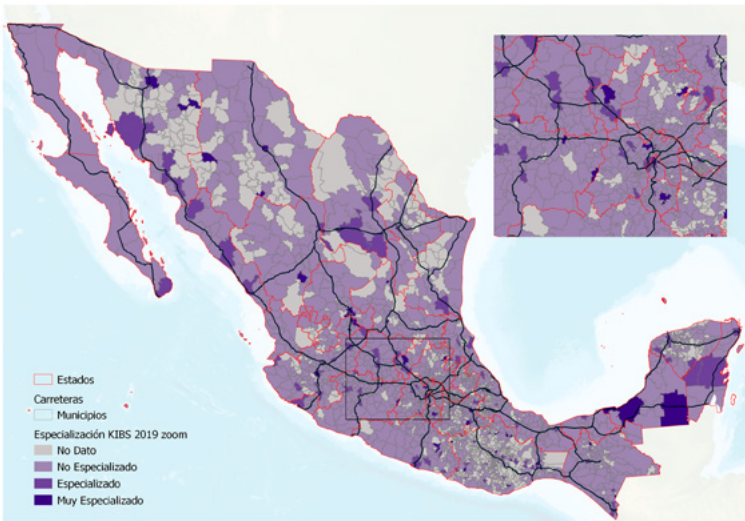
En cuarto lugar, la especialización en servicios sociales sigue patrones de concentración en zonas metropolitanas. La concentración en el centro del país se hace evidente, mientras que el sur y sureste del país tienen menor niveles de especialización. E, incluso, en estados con mayor nivel de pobreza la especialización en servicios sociales se concentra en las capitales o en las zonas metropolitanas. Por ejemplo, en Oaxaca la importancia se expresa en la especialización en las Zonas Metropolitanas de Oaxaca y Salina Cruz. Esto necesariamente debe ser revisado en materia de políticas públicas, pues reproduce los patrones de pobreza y desigualdad que no únicamente

operan en el interior de las ciudades o zonas metropolitanas sino, principalmente, regionalmente.

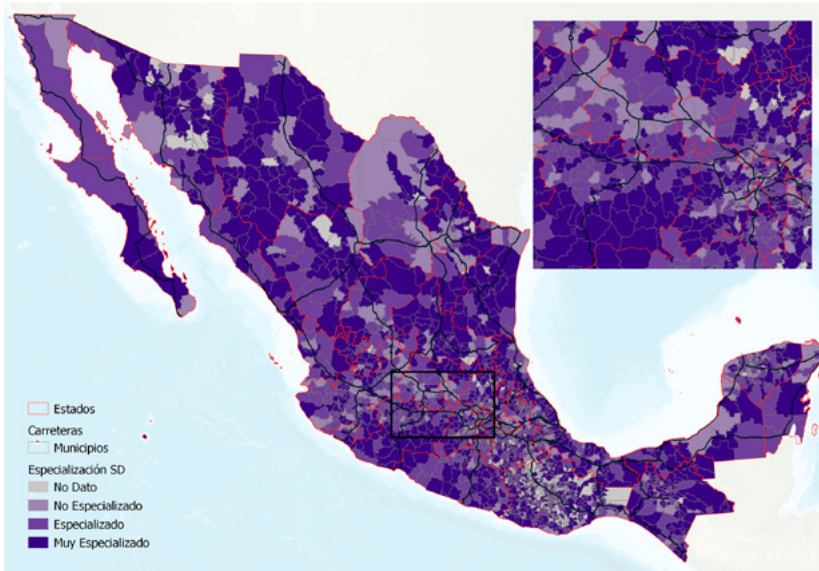
Mapa 4. Especialización en servicios tradicionales a la producción, 2019



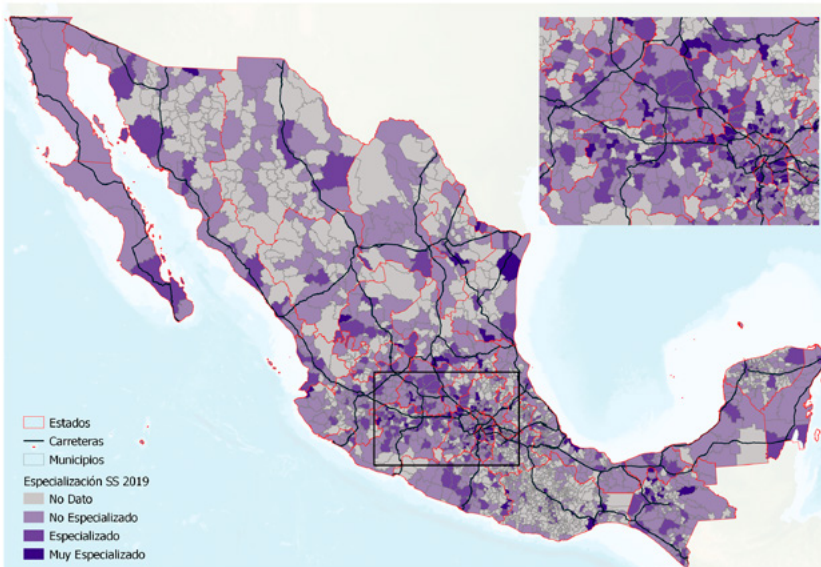
Mapa 5. Especialización en servicios intensivos en conocimiento, 2019



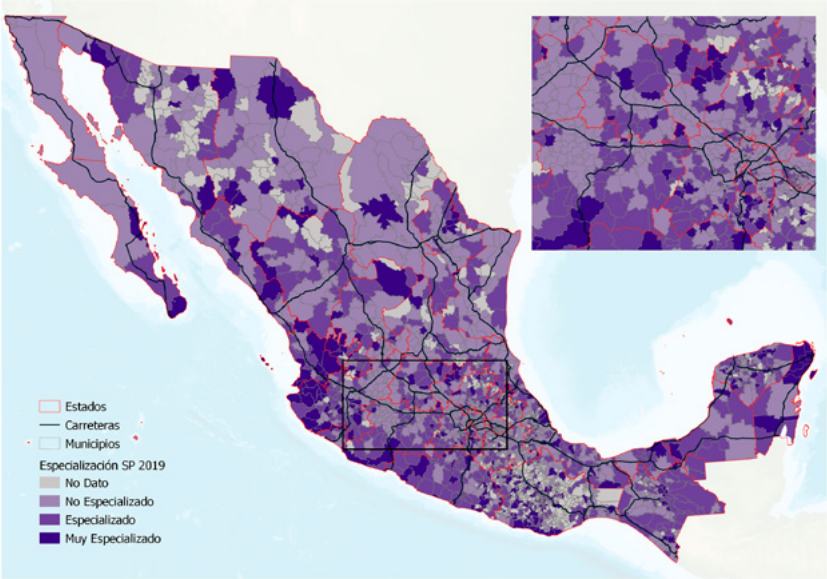
Mapa 6. Especialización en servicios de distribución, 2019



Mapa 7. Especialización en servicios sociales, 2019



Mapa 8. Especialización en servicios personales, 2019





CAPÍTULO III.

La situación del empleo

Uno de los aspectos emblemáticos de la transformación de la base económica de las ciudades es el empleo. Sin embargo, en el caso de este trabajo no se trata únicamente del empleo visto como el cambio sectorial, sino como una transformación de las condiciones laborales de la población ocupada. Como se mencionó arriba, los servicios han sido una parte importante del debate sobre la relación entre el cambio estructural y las condiciones del empleo. Se ha argumentado que el deterioro de las condiciones del empleo se debe principalmente al crecimiento de los servicios. Sin embargo, las evidencias plantean que las condiciones laborales ya eran precarias antes de la “explosión” de los servicios y más bien lo que sucede es que estas se han precarizado aún más.

La transición a los servicios: evidencias desde el empleo

Si bien es cierto que el crecimiento de los servicios viene de la mano de la desregulación laboral (que no solo incluye

a la industria), es importante plantear que los servicios no es sinónimo de mala calidad laboral. Los estudios sobre empleo atípico, precarización, dualización o segmentación han establecido que los fenómenos de polarización o incremento de empleos de mala calidad es una tendencia que se observa en buena parte de países (Cárdenas, 2020; Conen y Schippers, 2019; Coyle, 2017; Garz, 2013; Gurova y Morozova, 2018; Leschke, 2009; Lewchuk, 2017; MacDonald y Giazitzoglu, 2019; Maloney, 1999; Missègue Cases, 2001; Narayanan, 2015; Nemoto y Zuo, 2017; Peyrin *et al.*, 2022; Semenza y Sarti, 2019), así como entre sectores (Cárdenas, 2020). Aspectos como la reducción de la presencia de los gobiernos en materia de seguridad social (desregulación) más la transformación de las condiciones de los procesos laborales han dado como resultado una vuelta a expresiones del empleo que no se veían en el periodo de gobiernos fuertes.

Gran parte de las transformaciones se enlazan a la transición hacia economías y ciudades de servicios. Una de las explicaciones más recurrentes se relaciona con los empleos que se crean y los que tienen un abanico menor de posibilidades de generar “solidaridad” sindical como se hacía con las grandes empresas en la industria. Es decir, los servicios, aunque pueden tener una gran cantidad de personas laborando, no necesariamente constituyen fuentes para la organización y la representación frente a las empresas o frente a los gobiernos. Por ello, los ciclos económicos y las transformaciones en la política pública también tienen un peso importante en la consolidación de

una nueva forma de empleo que privilegia aquellos sin contrato, autoempleo, empleo a tiempo parcial, empleos sin prestaciones sociales, entre otros indicadores (Filomena y Picchio, 2022).

A lo anterior habrá que sumar el incremento de la población autoocupada. Su incremento ha sido una tendencia que va más allá de las fronteras y que, precisamente, habla del cambio sectorial. En algunas actividades de servicios, la autoocupación es más sencilla debido a los bajos niveles de capital necesario o la demanda de actividades específicas, además de la oferta de mano de obra vía *freelance*. Sin embargo, el incremento del autoempleo no necesariamente viene de la mano de la mejora de las condiciones del trabajo (Conen y Schippers, 2019; Semenza y Sarti, 2019). El autoempleo puede tomar algunas de las siguientes formas: a) salida al desempleo; b) estrategia para “evadir” un empleo de oficina (generalmente profesionistas); c) una lógica de emprendurismo; d) búsqueda de mercados claramente localizados.

Empleo en servicios y jerarquía urbana

Los servicios son los principales empleadores en México. Una parte importante de la teoría de localización de estas actividades plantea que son las ciudades de mayor tamaño las que concentran tanto la mayor cantidad de servicios como aquellos avanzados (como se vio en el capítulo anterior), tanto las ciudades de menor jerarquía como

los espacios rurales pasan por procesos de reestructuración económica importante que implican que estos también tengan un crecimiento.⁴

La distribución de los servicios a lo largo de la jerarquía urbana indica claramente una concentración de todos ellos en las localidades de más de 100,000 habitantes, siendo particularmente más pronunciada en los servicios más avanzados. A pesar de una disminución marginal en la participación del empleo en servicios intensivos en conocimiento por parte de las ciudades de más de 100,000 habitantes, estas concentran tres cuartas partes de las actividades. Sucede algo similar con los servicios tradicionales a la producción.

⁴ Si bien es cierto que el objetivo de este capítulo no es hacer un análisis para los espacios rurales, es relevante mencionar la importancia que este grupo de actividades tiene hoy en día en términos de empleo y generadoras de ingresos. Entre 2005 y 2022 el sector pasó de representar 27% a 36%; por su parte, las actividades agrícolas perdieron 11.3%. Aunque no se ha estudiado a profundidad a escala nacional el efecto que tiene la pérdida de incentivos para la producción agrícola, las inversiones de las remesas, las transferencias monetarias y el crecimiento de las actividades de servicios, no se puede negar que estas son cada vez más relevantes para la economía de las familias en ámbitos rurales. Particularmente las fuentes laborales son un aspecto que debe tomarse en cuenta en futuras investigaciones porque se trata de una reconversión importante. Dada la gran diversidad de actividades ligadas a lugares específicos se hace necesaria una radiografía que plantee cuáles son los procesos de reestructuración económica de lo "rural" en México.

Sin embargo, habrá que tomar en cuenta que las localidades de menos de 15,000 habitantes incrementaron su participación en más de 2% tanto en KIBS como en servicios tradicionales a la producción. E, igual, ganaron participación en las relacionadas con el comercio y los servicios personales (24.6% vs. 27.5% y 23.2 % vs. 28.5%, respectivamente).

Por su parte, las localidades pequeñas y medianas (entre 15,000 y 100,000 habitantes) prácticamente permanecieron igual a lo largo de los 15 años que se hace este análisis, tanto en términos de población como de participación de las actividades de servicios.

Condiciones del empleo en el sector servicios

A lo largo del texto se ha hecho referencia a la discusión que plantea una relación entre crecimiento del empleo en el sector servicios y la pérdida de calidad del empleo. Si bien es cierto esto no es nuevo, sí lo es el hecho de que gran parte las condiciones sobre las cuales se generan nuevos empleos han cambiado radicalmente en los últimos cuarenta años.

Sexo y grupos de edad en los servicios

Como ha sido planteado en otros lugares (Easteal *et al.*, 2018; Wagner, 2002), los servicios han sido las actividades

Tabla 3. Servicios según tamaño de localidad, 2005-2022

2005												
Tamaño de localidad	Población	Servicios tradicionales a la producción	Servicios intensivos en conocimiento	Servicios de distribución	Servicios sociales	Servicios personales	Población %	Servicios tradicionales a la producción %	Servicios intensivos en conocimiento %	Servicios de distribución %	Servicios sociales %	Servicios personales %
Localidades mayores de 100,000 habitantes	53,236,598	942,418	994,182	5,863,638	3,444,622	4,264,460	47.7	68.5	75.8	59.0	63.9	60.7
Localidades de 15,000 a 99,999 habitantes	16,281,516	183,028	165,241	1,624,461	869,471	1,131,957	14.6	13.3	12.6	16.3	16.1	16.1
Localidades menores de 15,000 habitantes	42,013,917	251,060	151,447	2,448,079	1,077,137	1,629,053	37.7	18.2	11.6	24.6	20.0	23.2
2010												
Tamaño de localidad	Población	Servicios tradicionales a la producción	Servicios intensivos en conocimiento	Servicios de distribución	Servicios sociales	Servicios personales	Población %	Servicios tradicionales a la producción %	Servicios intensivos en conocimiento %	Servicios de distribución %	Servicios sociales %	Servicios personales %
Localidades mayores de 100,000 habitantes	55,491,226	1,240,474	1,241,609	6,569,395	3,903,934	4,831,235	47.9	66.2	78.5	58.9	62.6	57.8
Localidades de 15,000 a 99,999 habitantes	17,014,204	257,548	172,121	1,775,798	1,039,107	1,435,202	14.7	13.7	10.9	15.9	16.7	17.2
Localidades menores de 15,000 habitantes	43,458,127	376,209	168,813	2,802,202	1,290,514	2,085,567	37.5	20.1	10.7	25.1	20.7	25.0
2019												
Tamaño de localidad	Población	Servicios tradicionales a la producción	Servicios intensivos en conocimiento	Servicios de distribución	Servicios sociales	Servicios personales	Población %	Servicios tradicionales a la producción %	Servicios intensivos en conocimiento %	Servicios de distribución %	Servicios sociales %	Servicios personales %
Localidades mayores de 100,000 habitantes	58,758,617	1,561,214	1,489,177	7,132,505	4,107,860	5,730,270	47.1	64.5	74.3	56.5	62.5	55.0
Localidades de 15,000 a 99,999 habitantes	18,800,803	355,601	249,849	2,144,247	1,100,441	1,800,418	15.1	14.7	12.5	17.0	16.7	17.3
Localidades menores de 15,000 habitantes	47,217,269	502,663	265,017	3,341,107	1,369,472	2,895,911	37.8	20.8	13.2	26.5	20.8	27.8
2022												
Tamaño de localidad	Población	Servicios tradicionales a la producción	Servicios intensivos en conocimiento	Servicios de distribución	Servicios sociales	Servicios personales	Población %	Servicios tradicionales a la producción %	Servicios intensivos en conocimiento %	Servicios de distribución %	Servicios sociales %	Servicios personales %
Localidades mayores de 100,000 habitantes	60,410,317	1,721,909	1,570,221	7,492,121	4,268,021	5,921,455	47.0	63.7	74.3	55.4	60.4	54.6
Localidades de 15,000 a 99,999 habitantes	19,421,144	384,881	256,595	2,315,526	1,173,976	1,829,265	15.1	14.2	12.1	17.1	16.6	16.9
Localidades menores de 15,000 habitantes	48,700,976	598,239	287,030	3,720,869	1,623,513	3,086,061	37.9	22.1	13.6	27.5	23.0	28.5

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2023a)

donde mujeres se ocupan en mayor medida. La normalización de los roles de género en las relaciones laborales ha sido un gran motor para que mujeres se empleen principalmente en actividades de cuidado de otras personas o en actividades de servicios a la clientela (véase tabla 4). E, igualmente, se suelen ocupar en puestos de menor jerarquía y menores ingresos. Un aspecto interesante y evidente es que en las familias donde las mujeres trabajan requieren de un sector servicios fuerte, particularmente de cuidado y educación. Sin embargo, muchos países, incluido el nuestro, este no es la regla.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) muestra que entre 2005 y 2022, el porcentaje de población ocupada en servicios se incrementó marginalmente (aproximadamente 2.8%): en los hombres pasó de 50% a 53% mientras que en las mujeres de 76% a 78%. Este crecimiento marginal se debe a la pérdida en actividades agrícolas y de transformación. Ahora bien, tomando únicamente a los servicios, tanto hombres como mujeres se ocupan principalmente en servicios de distribución y servicios personales. En ambos casos, se trata poco más de dos terceras partes del total. Donde existe una diferencia marcada es en las otras tres categorías. Mientras que las mujeres suelen ocuparse más en actividades de servicios sociales y servicios personales, los hombres lo hacen en aquellas ligadas a la producción (servicios tradicionales a la producción o servicios intensivos en conocimiento) (tabla 4).

Tabla 4. Población ocupada según actividad económica, 2005 y 2022

2005				
Actividades	Hombres	Mujeres	Hombres %	Mujeres %
Agrícolas, extracción y pesca	5,560,431	771,646	20.8	5.0
Industria y construcción	7,882,273	2,908,302	29.5	18.8
STP	1,077,780	298,726	4.0	1.9
KIBS	814,052	496,818	3.0	3.2
SD	5,610,233	4,325,945	21.0	28.0
SS	2,544,820	2,846,410	9.5	18.4
SP	3,235,860	3,789,610	12.1	24.5
2022				
Actividades	Hombres	Mujeres	Hombres %	Mujeres %
Agrícolas, Extracción y Pesca	5,951,917	1,018,489	17.3	4.4
Industria y Construcción	10,107,350	3,966,632	29.4	17.3
STP	1,937,183	767,846	5.6	3.3
KIBS	1,219,917	893,929	3.5	3.9
SD	7,259,662	6,268,854	21.1	27.3
SS	2,965,981	4,099,529	8.6	17.9
SP	4,929,161	5,907,620	14.3	25.8

STP. Servicios tradicionales a la producción, KIBS. Servicios intensivos en conocimiento, SD. Servicios de distribución, SS. Servicios sociales, SP. Servicios personales.

En términos de edad, los servicios presentan un patrón diferenciado. Mientras que los sociales ocupan una parte importante de población en edades maduras (prácticamente tres cuartas partes en edades de entre 30 y 59 años), las otras actividades el porcentaje de esta población ocupada es poco menor a 60%. Un aspecto que es característico del empleo en actividades “primarias” es la importante cantidad de población de 60 años y más. Si

bien es cierto que entre 2005 y 2022 el porcentaje disminuyó en poco menos de 7%, siguen siendo las actividades que más ocupan personas mayores (véase tabla 5).

De igual manera habrá que mencionar el proceso de “envejecimiento” de la población ocupada. En todas las actividades que se reportan en la tabla 5, hay un incremento del porcentaje de población de mayor edad. La única que disminuye, como se planteaba arriba, es la agricultura.

Tabla 5. Población ocupada según edad, 2005 y 2022

Actividades	Absolutos			Porcentaje		
	29 o menos	30 a 59	más de 60	29 o menos	30 a 59	más de 60
Agrícolas, extracción y pesca	38,568	110,368	46,904	19.7	56.3	23.9
Industria y construcción	1,76,3498	2,894,403	220,402	36.1	59.3	4.5
STP	279,518	508,802	48,220	33.4	60.8	5.8
KIBS	327,380	516,498	53,582	36.5	57.5	6.0
SD	1,730,755	3,010,878	349,721	34.0	59.1	6.9
SS	652,468	2,194,803	141,174	21.8	73.4	4.7
SP	1,224,039	2,117,028	242,462	34.1	59.1	6.8
Agrícolas, extracción y pesca	68341	214,955	60,255	19.9	62.6	17.5
Industria y construcción	1,896,572	4,360,146	442,145	28.3	65.1	6.6
STP	340,995	1,121,541	190,241	20.6	67.8	11.5
KIBS	446,416	959,033	137,258	28.8	61.8	8.8
SD	1,893,351	4,496,760	767,619	26.4	62.8	10.7
SS	762,646	2,852,111	337,138	19.3	72.0	8.5
SP	1,525,689	3,516,747	606,436	27.0	62.2	10.7

Calificación laboral

Uno de los aspectos que más ha llamado la atención es la relación entre calificación laboral y actividades de servicios. Una división entre actividades dentro de este gran grupo plantea una segmentación de acuerdo con las credenciales necesarias para ingresar. Por ejemplo, los servicios intensivos en conocimiento y los servicios sociales requieren de población altamente calificada. Por otro lado, en las actividades relacionadas con la atención directa (servicios personales o servicios de distribución) la calificación requerida es menor.

Este patrón teórico parece cumplirse en términos de la situación del empleo en servicios en México entre 2005 y 2022 (tabla 6). Los servicios intensivos en conocimiento y servicios sociales emplean alrededor de 50% a población calificada, aunque habrá hacer notar que entre 2005 y 2022 el porcentaje de esta población disminuyó marginalmente. En el otro extremo se encuentran los servicios de distribución, donde prácticamente 7 de cada 10 personas empleadas son consideradas no calificadas. Es interesante que la población sin calificación pasó de representar 90% del total en 2005 a 70% en 2022. Este fenómeno puede deberse a la inversión en calificación laboral que ha tenido un efecto en todas las actividades y a los procesos de cambio tecnológico y la necesidad de mano de obra con determinadas calificaciones.

Tabla 6. Servicios según calificación laboral, 2005-2022

2005						
	Calificado	Semicalificado	No calificado	Calificado %	Semicalificado %	No calificado %
Servicios tradicionales a la producción	102,592	532,654	741,260	7.45	38.70	53.85
Servicios intensivos en conocimiento	752,384	151,524	406,962	57.40	11.56	31.05
Servicios de distribución	530,338	490,418	8,915,422	5.34	4.94	89.73
Servicios sociales	2,903,966	946,961	1,538,987	53.86	17.56	28.55
Servicios personales	647,662	2,240,946	4,136,760	9.22	31.90	58.88
2010						
	Calificado	Semicalificado	No calificado	Calificado %	Semicalificado %	No calificado %
Servicios tradicionales a la producción	238,780	726,366	909,085	12.7	38.8	48.5
Servicios intensivos en conocimiento	962,745	150,932	468,866	60.8	9.5	29.6
Servicios de distribución	550,317	505,042	10,091,838	4.9	4.5	90.5
Servicios sociales	3,373,616	1,081,579	1,774,891	54.1	17.4	28.5
Servicios personales	730,050	2,907,073	4,714,881	8.7	34.8	56.5
2019						
	Calificado	Semicalificado	No calificado	Calificado %	Semicalificado %	No calificado %
Servicios tradicionales a la producción	121,026	1,075,448	1,222,781	5.0	44.4	50.5
Servicios intensivos en conocimiento	927,337	746,363	330,343	46.3	37.2	16.5
Servicios de distribución	451,896	3,098,661	9,065,020	3.6	24.6	71.8
Servicios sociales	3,002,924	2,442,884	1,121,451	45.7	37.1	17.0
Servicios personales	514,244	1,640,389	8,270,516	4.9	15.7	79.3
2022						
	Calificado	Semicalificado	No calificado	Calificado %	Semicalificado %	No calificado %
Servicios tradicionales a la producción	132,011	1,134,243	1,437,590	4.9	41.9	53.1
Servicios intensivos en conocimiento	1,042,404	771,982	299,460	49.3	36.5	14.2
Servicios de distribución	550,836	3,395,888	9,578,044	4.1	25.1	70.8
Servicios sociales	3,555,380	2,513,444	995,105	50.3	35.6	14.1
Servicios personales	563,182	1,869,452	8,390,360	5.2	17.3	77.4

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (2023a)

Posición ocupacional y contrato

En primer lugar, si una o un trabajador ocupa una posición específica influirá en gran medida en las prestaciones y la calidad del empleo. La desregulación laboral más la aparición de nuevos empleos han planteado retos en materia de la calidad. La desregulación no implica únicamente la pérdida de prestaciones laborales sino también la transformación de las expectativas de los y las trabajadoras para recibir prestaciones sociales. La aspiración de “ser tu propio/a jefa/e” (Conen y Schippers, 2019; de Andrés *et al.*, 2024; Gros, 2017; Semenza y Sarti, 2019) o evadir las responsabilidades de los gravámenes en un mercado, además, caracterizado por el poco cumplimiento de la normatividad laboral ha llevado a la pérdida de calidad del empleo.

Sin embargo, no son todas las actividades las que se han visto más afectadas. En materia de servicios es claro que la agrupación presentada para este trabajo responde también a las características de empleabilidad y prestaciones. Existen trabajos con una alta tasa de contratos escritos y de mediano y largo plazo y, por otra parte, la prácticamente ausencia de estos en otras. Los servicios sociales tienen una alta tasa de empleabilidad de población subordinada y con contratos indefinidos (tabla 7 y tabla 8); mientras que los servicios de distribución tienen, prácticamente, a una tercera parte de su población como trabajadora por cuenta propia y con altas tasas empleabilidad sin contrato. Las primeras actividades son básicamente la

representación de la “formalidad” laboral en los servicios prestados por el gobierno y empresas establecidas formalmente (educación y salud). En este caso, las actividades se desarrollan bajo esquemas altamente regulados y donde la protección social es un factor fundamental en la misma provisión del servicio.

Por el otro lado, los servicios de distribución se componen principalmente de actividades relacionadas con el comercio, lo que incide en su alta tasa de autoempleo y la poca contratación formal. Un caso similar es el de los servicios personales que tienen altas tasas de autoempleo con poca contratación formal. Para estos grupos de empleos, la baja productividad (Pérez Cruz y Ceballos Álvarez, 2019), la alta tasa de rotación y la evasión fiscal suelen asociarse a una tasa de formalidad muy baja, misma que incluye la baja proporción de población ocupada que cuenta con seguridad social o mayor precariedad. De acuerdo a Pérez-Cruz y Ceballos-Álvarez (2019), las condiciones de la población más joven en actividades poco productivas (generalmente servicios y comercio) son determinantes importantes en la baja calidad del empleo o la precariedad.

Tabla 7. Población ocupada según posición en el trabajo, 2005 y 2022

Actividades	Trabajadores subordinados y remunerados	Empleadores	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores sin pago	Trabajadores subordinados y remunerados %	Empleadores %	Trabajadores por cuenta propia %	Trabajadores sin pago %
STP	689,888	49,560	93,856	6,998	82.1	5.9	11.2	0.8
KIBS	606,485	77,827	196,704	18,084	67.5	8.7	21.9	2.0
SD	2,940,845	225,240	1,559,141	432,014	57.0	4.4	30.2	8.4
SS	2,818,379	40,712	116,714	14,973	94.2	1.4	3.9	0.5
SP	2,524,421	196,948	735,203	171,336	69.6	5.4	20.3	4.7
STP	1,391,619	63,865	185,276	21,472	83.7	3.8	11.1	1.3
KIBS	1,067,133	79,230	380,563	24,233	68.8	5.1	24.5	1.6
SD	4,211,990	244,244	2,394,407	340,962	58.6	3.4	33.3	4.7
SS	3,648,915	60,770	219,845	31,374	92.1	1.5	5.6	0.8
SP	3,802,141	372,884	1,301,427	212,629	66.8	6.6	22.9	3.7

Las actividades “avanzadas” como son los servicios a las empresas y de alta calificación tienen comportamientos, pareciera, claramente diferenciados. Mientras que los servicios tradicionales a la producción tienen un porcentaje relativamente bajo de población por cuenta propia, en los servicios intensivos en conocimiento prácticamente una cuarta parte se encuentra en esta situación. Sin embargo, ambos comparten una alta tasa de población sin contrato escrito (20.4% para tradicionales a la producción y 25.2% para intensivos en conocimiento en 2022). Es decir, mientras que los primeros suelen estar más formalizados en materia de posición ocupacional no necesariamente esto se refleja en un mayor índice de contratación formal. Seguramente lo anterior es el resultado de los mercados a los

cuales cada una de estas actividades atiende. En este sentido, como lo plantean Arce *et al.* (2023), las industrias creativas (que pueden ser englobadas en estos nuevos servicios) tienen población altamente calificada pero con precariedad; principalmente, como lo veremos a continuación, por la importante participación de la población sin contrato. Una parte de estos son los denominados *freelancers*, un tipo de subcontratación que ha resultado, en cierta medida, eficaz para las empresas porque transfiere costos a las personas trabajadoras.

Tabla 8. Población ocupada según contrato laboral, 2005 y 2022

Actividades	Temporal	Tiempo indefinido	Contrato de tipo no especificado	Sin contrato escrito	Temporal %	Tiempo indefinido %	Contrato no especificado %	Sin contrato escrito %
STP	135,236	347,368	4,335	193,992	19.6	50.4	0.6	28.1
KIBS	66,909	262,946	2,475	264,923	11.0	43.4	0.4	43.7
SD	247,086	1,289,212	6,846	1,355,769	8.4	43.8	0.2	46.1
SS	333,158	2,172,689	8,131	284,408	11.8	77.1	0.3	10.1
SP	149,513	598,807	3,589	1,751,359	5.9	23.7	0.1	69.4
Actividades	Temporal	Tiempo indefinido	Contrato de tipo no especificado	Sin contrato escrito	Temporal %	Tiempo indefinido %	Contrato de tipo no especificado %	Sin contrato escrito %
STP	174,951	873,063	11,348	284,469	12.6	62.7	0.8	20.4
KIBS	69,566	679,835	10,823	268,628	6.5	63.7	1.0	25.2
SD	316,304	2,248,130	19,453	1,512,670	7.5	53.4	0.5	35.9
SS	522,524	2,855,431	17,737	220,566	14.3	78.3	0.5	6.0
SP	245,077	1,224,809	21,267	2,218,525	6.4	32.2	0.6	58.3

Prestaciones sociales

La calidad del empleo pasa por las prestaciones sociales que población empleada recibe. Aun con el riesgo de repetición, las condiciones laborales han cambiado en los últimos 40 años. Sin embargo, actividades específicas suelen tener panoramas diferenciados. También como se ha mostrado, las actividades ligadas a servicios sociales (educación y salud, particularmente) tienen un mayor porcentaje de población asegurada y con otras prestaciones (Sistema de Ahorro para el Retiro, por ejemplo). En el otro extremo, las actividades de distribución y servicios personales tienen porcentajes mayores a 50% sin prestaciones (tabla 9).

Por otro lado, al parecer el grupo de servicios a las empresas y el de alta calificación se encuentran a la mitad de ambos extremos. Los servicios tradicionales a la producción tienen un alto porcentaje de población con prestaciones, mientras que los intensivos en conocimiento parecen estar polarizados: prácticamente la mitad con prestaciones y la otra sin ellas.

Tabla 9. Población ocupada según prestaciones sociales 2005 y 2022

Actividades	2005				2022			
	Sin prestaciones	Solo acceso a instituciones de salud	Acceso de instituciones de salud y otras prestaciones	No tiene acceso a instituciones de salud pero sí a otras prestaciones	Sin prestaciones %	Solo acceso a instituciones de salud %	Acceso de instituciones de salud y otras prestaciones %	No tiene acceso a instituciones de salud pero sí a otras prestaciones %
STP	273,362	49,194	470,049	45,322	32.5	5.9	55.9	5.4
KIBS	476,225	30,903	312,583	74,357	53.0	3.4	34.8	8.3
SD	3,226,020	109,924	1,604,130	207,773	62.6	2.1	31.1	4.0
SS	367,571	57,808	2,435,699	123,747	12.3	1.9	81.4	4.1
SP	2,339,079	87,563	824,235	365,424	64.5	2.4	22.7	10.1
Actividades	Sin prestaciones	Solo acceso a instituciones de salud	Acceso de instituciones de salud y otras prestaciones	No tiene acceso a instituciones de salud pero sí a otras prestaciones	Sin prestaciones %	Solo acceso a instituciones de salud %	Acceso de instituciones de salud y otras prestaciones %	No tiene acceso a instituciones de salud pero sí a otras prestaciones %
STP	490,978	70,458	1,029,552	67,595	29.5	4.2	61.9	4.1
KIBS	682,268	39,403	715,140	105,638	44.0	2.5	46.1	6.8
SD	4,053,680	128,488	2,544,665	444,737	56.4	1.8	35.4	6.2
SS	548,254	52,839	3,147,566	200,294	13.8	1.3	79.5	5.1
SP	3,496,344	72,422	1,453,107	633,042	61.5	1.3	25.5	11.1

Ingresos

En cuanto a los ingresos, la tabla 10 presenta los resultados de agruparlos en cinco categorías. En primer lugar habrá que hacer mención que la población que ganaba más de cinco salarios mínimos disminuyó porcentualmente entre 2005 y 2022; por otro lado, aquella que recibía menos de dos salarios mínimos creció en todas las categorías de servicios, siendo más importante en los servicios tradicionales a la producción y los servicios de distribución en donde se duplicó.

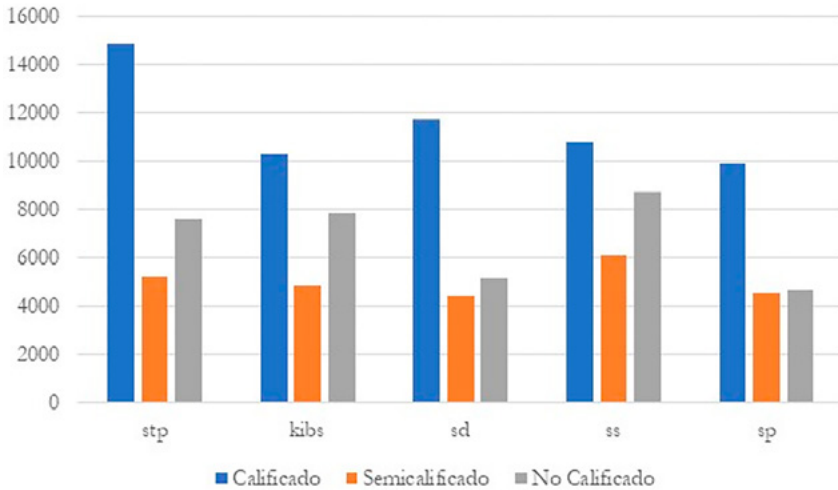
Tabla 10. Población ocupada según ingreso, 2005 y 2022

Actividades	No recibe ingresos	Hasta 2 SM	Entre 2 y 5 SM	Más de 5 SM	No especificado	No recibe ingresos %	Hasta 2 SM %	Entre 2 y 5 SM %	Más de 5 SM %	No especificado %
STP	6,998	256,443	406,542	112,356	57,963	0.8	30.5	48.4	13.4	6.9
KIBS	18,084	162,227	374,776	243,949	100,064	2.0	18.0	41.7	27.1	11.1
SD	432,014	1,712,093	2,106,090	581,313	325,730	8.4	33.2	40.8	11.3	6.3
SS	14,973	414,345	1,586,407	763,707	211,346	0.5	13.9	53.0	25.5	7.1
SP	171,336	1,597,177	1,356,856	308,885	193,654	4.7	44.0	37.4	8.5	5.3
Actividades	No recibe ingresos	Hasta 2 SM	Entre 2 y 5 SM	Más de 5 SM	No especificado	No recibe ingresos	Hasta 2 SM	Entre 2 y 5 SM	Más de 5 SM	No especificado
STP	21,472	1,048,591	304,908	42,991	244,270	1.3	63.1	18.3	2.6	14.7
KIBS	24,233	692,270	382,809	124,791	327,056	1.6	44.6	24.7	8.0	21.1
SD	340,962	4,835,662	995,716	126,725	892,538	4.7	67.2	13.8	1.8	12.4
SS	31,374	1,762,403	1,242,424	146,690	778,013	0.8	44.5	31.4	3.7	19.6
SP	212,629	4,080,640	672,280	71,763	651,769	3.7	71.7	11.8	1.3	11.5

A pesar del crecimiento de la población que no especificó su ingreso (en promedio se duplicó), esto no compensa la pérdida en los ingresos más altos (tabla 10). En otras palabras, a pesar de que la población que no declara ingreso se duplicó, esto no compensa la pérdida porcentual de aquella que ganaba mayores ingresos en 2005.

Un aspecto que llama la atención es la relación entre ingreso y calificación laboral. Como se mostró arriba, las actividades de servicios están claramente diferenciadas de acuerdo con el tipo de población ocupada. Sin embargo, en la gráfica 4 se plantea que la ocupación en actividades no implica que los salarios se comporten de la misma manera. En general, la población no calificada tiene un ingreso superior a la medianamente calificada. Esta situación es más aguda en los servicios que tienen mayor nivel de calificación (servicios tradicionales a la producción, servicios intensivos en conocimiento y servicios sociales), mientras que en actividades que menores credenciales necesitan el ingreso entre estas dos categorías es más equitativo. En otras palabras, el hecho de emplearse en actividades de altos requerimientos de calificación y/o alto valor agregado, “jala” hacia arriba a la población de menor calificación en términos de ingresos.

Gráfica 4. Ingresos en actividades de servicios según nivel de calificación laboral, 2022



Formalidad

A pesar de que algunos indicadores presentados con anterioridad se incluyen en la variable empleo según formalidad o informalidad, es un buen indicador el resumen de la situación del mercado laboral. Las diferencias entre actividades son bastante claras. Mientras que los servicios sociales y en buena parte los servicios tradicionales a la producción tienen una buena parte de sus trabajadoras y trabajadores en la formalidad, los servicios personales y los servicios de distribución tienen a la mayor parte en la informalidad.

Tabla 11. Población ocupada según formalidad e informalidad, 2005 y 2022

Actividades	Informal	Formal	Informal %	Formal %
STP	285,277	555,025	33.9	66.1
KIBS	390,618	508,482	43.4	56.6
SD	3,034,030	2,123,210	58.8	41.2
SS	405,034	2,585,744	13.5	86.5
SP	2,525,717	1,102,191	69.6	30.4
Actividades	Informal	Formal	Informal	Formal
STP	503,172	1,159,060	30.3	69.7
KIBS	487,531	1,063,628	31.4	68.6
SD	3,944,169	3,247,434	54.8	45.2
SS	614,592	3,346,312	15.5	84.5
SP	3,824,280	1,864,801	67.2	32.8

A pesar de que la formalidad creció entre 2005 y 2022 (salvo en el caso de los servicios sociales), sigue siendo un mercado laboral con altos niveles de informalidad. Esto se explicaría, en gran medida, porque los empleos en servicio de distribución y servicios personales son prestados por microempresas (menores de 10 personas empleadas) e, incluso, por empresas unipersonales. Uno de cuatro empleos en estas dos actividades se encuentra en esta situación. Es importante mencionar que los servicios intensivos en conocimiento hoy en día también se caracterizan por tener una importante cantidad de microempresas y/o empresas unipersonales. Como otros estudios lo han mostrado (Arce Casas *et al.*, 2023; Conen y Schippers,

2019; Coyle, 2017; Gurova y Morozova, 2018; MacDonald y Giazitzoglu, 2019), también cuentan con una informalidad importante debido a los procesos de *outsourcing*, *freelancing* y el autoempleo. La diferencia más importante tiene que ver con la intensidad con la que se usa el capital humano. El cuentapropismo de las actividades llevadas a cabo por personas altamente calificadas parece ser una característica de la economía actual.

Consideraciones sobre la heterogeneidad de la calidad del empleo en servicios

Es más que claro que los servicios son altamente diversos, lo que incluye la calidad del empleo (Nayyar, 2012). Gran parte de los esfuerzos académicos por dar cuenta del sector se topan con la diversidad en términos de explicaciones sobre su crecimiento, condiciones y mercados. En este sentido, siguiendo una parte de la literatura sobre el sector dimos cuenta de una agrupación que permite dividir en cinco grandes grupos. La situación del empleo responde en términos generales muy bien a esta. Las actividades con menor necesidad de calificación laboral, de mercado y, generalmente, dedicadas a las personas suelen tener las condiciones menos favorables: menores ingresos, menor porcentaje de población con seguridad social y mayor informalidad. Por otro lado, las actividades de mercado en empresas e intensivas en conocimiento son, al interior, diversas. Pueden ser provistas por personas (servicios

intensivos en conocimiento) o empresas (servicios tradicionales a la producción) pero con un alto personal calificado, aunque con prestaciones ligadas a la posición o tamaño de las empresas.

Los servicios sociales, prestados generalmente por el gobierno o empresas establecidas, suelen ser los más estables (con contrato), mayores prestaciones y menor informalidad.

Sin embargo, llama la atención que una buena parte de la población con menor nivel de calificación suele tener ingresos mayores que la población medianamente calificada. Es decir, al parecer, el mercado premia tanto la alta calificación como la baja calificación. Esto lanza la discusión sobre cuál es la expectativa que tiene la población calificada y si no es una forma de “expulsarla” de la formalidad.



CAPÍTULO IV.

Los servicios en la Ciudad de México: una visión desde la localización de las empresas

La localización de las empresas es uno de los temas recurrentes en la literatura en economía urbana y regional. Las teorías de localización de las empresas, desde una vertiente ortodoxa, han puesto atención en factores como la fricción de la distancia, disponibilidad de mano de obra calificada, amenidades, cercanía a otras empresas así como políticas que incentivan o desincentivan la localización (Aguilera, 2003; Airoldi *et al.*, 1997; Alañón-Pardo y Arauzo-Carod, 2013; Alarcón Pérez y González Becerra, 2018; Backman y Karlsson, 2017; Baptista y Mendonça, 2010; Berköz, 1998; Coffey y Polese, 1987; Cuadrado-Roura, 2013; Dubé *et al.*, 2016; Eisenberg y Mittelbach, 1991; Gore, 1991; Gorter y Nijkamp, 2015; Ishikawa, 2015; Kang, 2010; Moulaert y Gallouj, 1993; Nakamura, 2015; ÓhUallacháin y Reid, 1992; Piovani *et al.*, 2017; Schmenner, 1994; Seclen-Luna y Moya-Fernández, 2020). Una parte importante del nuevo debate sobre la localización de las empresas se ha centrado en aspectos relacionados con cómo las economías de aglomeración y/o urbanas tienen un papel fundamental en la decisión de

las empresas de establecerse en un espacio o en otro. Si bien este tipo de teorías se habían construido como excluyentes, lo cierto es que cada vez se ha puesto en duda que cada una tenga una dinámica por su lado (Camagni *et al.*, 2017; Moomaw, 1988; Shearmur, 2012). En otras palabras parece ser que ambas están vinculadas estrechamente o tienen influencia a diferentes escalas (Dubé *et al.*, 2016).

Gran parte de la investigación sobre localización de empresas se ha hecho en Estados Unidos, Europa y, recientemente, China. En América Latina son contados los análisis sobre el tema (de Almeida *et al.*, 2021; Graizbord y Santiago, 2020; Pérez-Campuzano, 2021). Entre los factores que explican esta falta de estudios se encuentra la poca disponibilidad de información confiable. Pocos países en América Latina cuentan con censos de empresas con una localización precisa que permita probar/rechazar hipótesis sobre distribución espacial, así como los factores que inciden en ella. En este sentido, los datos agregados a nivel de municipio, municipalidad o comunidad han sido una salida pero no pueden dar cuenta de la multiplicidad de lógicas de localización.

En este capítulo se hace un recuento de la distribución de las empresas de servicios en la Ciudad de México. Para ello se recurre al Directorio Nacional de Unidades Económicas para los años 2015 y 2022. Si bien es cierto que tiene una información incompleta en términos de inversión, producción o productividad, es una buena aproximación a la localización de las unidades económicas con la ventaja de contar con una publicación periódica

(anualmente, al menos) y con información desagregada espacialmente; a diferencia de los censos económicos que tienen mayor información pero que no son una fuente de fácil desagregación espacial.

Si bien es cierto que la literatura especializada ha intentado dar cuenta de la lógica de localización de los servicios de mayor valor agregado o con mayor ocupación de población calificada, en este capítulo haremos un recorrido por las cinco categorías desarrolladas a lo largo de este trabajo.

En los capítulos anteriores se ha puesto atención en la organización espacial de los servicios a lo largo del sistema urbano. Ahí se planteó que en gran medida los estudios se han centrado en cómo los servicios avanzados se concentran en las grandes ciudades, donde pueden encontrar toda una serie de ventajas, particularmente la oferta de mano de obra calificada, otras empresas (contacto), infraestructura y equipamiento. En este capítulo se desarrollará la otra parte: la distribución espacial al interior las ciudades, tomando como caso a la Ciudad de México.

Localización, localización, localización

Al igual que en la organización de los sistemas urbanos, teóricamente la localización de las empresas en servicios avanzados pareciera privilegiar lugares con mayores dotaciones de infraestructura así como de la cantidad de empresas. Sin embargo, las economías urbanas o de

localización suelen ser más evidentes pues se concentran en los lugares con mayor accesibilidad. Desde la década de los noventa del siglo anterior hay un debate sobre: a) cuáles son los factores que incentivan la localización intrametropolitana de servicios (Berköz, 1998; Clapp *et al.*, 1992; Dubé *et al.*, 2016; Ihlanfeldt y Raper, 1990; Moulaert y Gallouj, 1993; Schmenner, 1994) y b) qué tanto existe una desconcentración intrametropolitana de este tipo de actividades (Crespo y Fontoura, 2010; Moulaert y Gallouj, 1993; Shearmur y Alvergne, 2002). Las condiciones de cambio creadas por el internet, las nuevas formas de relaciones y producción, la desconcentración de cierto tipo de industrias (el mercado principal de estos servicios) (Clapp *et al.*, 1992; Crespo y Fontoura, 2010; Dubé *et al.*, 2016) más el incremento del precio de suelo en las áreas centrales produjeron transformaciones tanto en la localización de las empresas como en la forma en que factores como economías de localización o urbanas eran concebidas. O, como lo plantean Airoidi *et al.* (1997) y Shearmur y Alvergene (2002), existen varias tendencias de concentración-desconcentración de las actividades de servicios avanzados dependiendo de factores como la madurez de los procesos, precios de suelo, zonificación, impuestos, distribución de proveedores y cercanía a los mercados o a la mano de obra. En todo caso, pareciera que la distribución centro-periferia que había dominado la visión de la distribución de los servicios avanzados puede ser modificada para dar pie a nuevos modelos más cercanos a la realidad. Aunque es difícil saberlo, también habrá que pensar

en qué elementos son propios de una nueva fase en la distribución de estas actividades y cuál es el resultado de información con mayor desagregación.

Como se ha hecho evidente, los servicios avanzados (sean a las empresas, a la producción o intensivos en conocimiento) son los que han recibido mayor atención en las cuatro últimas décadas. Sin embargo, existe una larga tradición en materia de distribución de otros servicios, principalmente los comerciales, aunque no únicamente ellos. Los servicios sociales al estar en gran medida prestados por los gobiernos o dirigirse a la población tienen una distribución que es importante destacar. Se ha hecho hincapié en la necesidad de que estos se localicen en los lugares donde la demanda es necesaria; por ejemplo, servicios educativos, médicos o de atención a problemas específicos como la violencia (Cabrera-Barona *et al.*, 2019; Hetling y Zhang, 2010) o la salud (Antipova, 2018; Arnaudo *et al.*, 2022; Bissonnette *et al.*, 2012; Jones, 2003; Mehdipanah *et al.*, 2018; Otieno *et al.*, 2020).

Aunque arriesgado, se pueden dividir los estudios en dos grandes grupos. El primero se centra en la oferta, mientras que los segundos en la demanda. Para el primero, aspectos como cercanía al mercado potencial (sea la población u otras empresas), mano de obra, vías de comunicación, precios del suelo así como otras amenidades (ligadas generalmente a aspectos de la estructura urbana) son algunos de los factores determinantes en la localización. Por el otro lado, los estudios que se enfocan en la demanda han puntualizado la diferenciación del

consumo, el poder adquisitivo y la disponibilidad a viajar para satisfacer necesidades (todo derivado de una u otra manera de la teoría del lugar central). En ambos casos, estructuras jerárquicas espaciales de actividades de servicios son el punto de partida; ya sea como una condición de la “decisión” de localización en áreas más costosas o con mayor afluencia o como la distancia que estaría dispuesta una población a viajar para obtener un bien o el servicio.

La estructura espacial y la jerarquía de servicios, entonces, se traducen en la localización de las actividades con mayor rentabilidad en las zonas de mayor valor. Sin embargo, estas no pueden “aislarse” de otras que les son complementarias. Precisamente en este punto es donde se han encontrado muchos debates: ¿qué tanto las actividades se aglomeran con aquellas que les son semejantes o con las que son diferentes? Economías de aglomeración o economías urbanas como determinantes de la localización de las empresas es un punto sujeto, todavía, a debate. Sin embargo, como se plantea arriba (capítulo 1), hoy en día se busca integrar ambas en un marco analítico y metodológico, ya sea como resultado de la propia investigación o como un aspecto teórico. En el primero de los casos, los estudios no muestran resultados concluyentes sobre cuál de ambas tiene mayor peso en la localización de cierto tipo de actividades económicas y cuando se combinan pareciera que resultan en mejores aproximaciones. El segundo es más de corte teórico-conceptual donde las barreras son más difíciles de sortear, pues tienen que ver

con dos concepciones opuestas de cómo se comportan tanto empresas y consumidores. Sus fundamentos se pueden remontar a los trabajos de Marshall, por un lado, y de Hoover y posteriormente Jacobs, por otro.

Aunque este capítulo tiene únicamente un objetivo descriptivo, es importante plantear que este se inserta en una discusión mayor: la existencia de economías urbanas o de aglomeración en los servicios en ciudades de México. En la siguiente sección se presentan una descripción de las actividades de servicios y su distribución espacial, para que, posteriormente, se construyan cinco modelos (uno por cada agrupación de servicios) para conocer cuáles son los factores que incentivan su localización. Las variables explicativas se refieren principalmente a distancias, infraestructura de movilidad, densidad de empresas así como disponibilidad de infraestructura y equipamiento.

Distribución espacial de actividades de servicios en la Ciudad de México

La distribución de servicios en la Ciudad de México presenta varios patrones similares a los establecidos en la literatura especializada (de Almeida *et al.*, 2021). Por un lado, una concentración de las actividades de mayor jerarquía en ciertas partes de la ciudad (en la emergencia de barrios de alto valor o la parte central de la ciudad) y, por otro lado, la dispersión de actividades cuyo mercado se encuentra más cercano a la población. Si bien es cierto

que al parecer hubiera la existencia de una dispersión de las actividades de servicios intensivos en conocimiento si se mide en términos absolutos, no es así si se hace en términos de densidad (mapa 9). Estos tienen presencia en la parte de los grandes conglomerados y de atracción turística en la parte central y centro-occidental de la entidad. Parnreiter (2011, 2015) ha identificado esta parte de la ciudad como la expresión de la construcción de una ciudad global. Son los espacios que ocupan más densamente estos servicios los que reciben una mayor cantidad de inversión así como, en términos de planificación, mecanismos más flexibles que permiten la acción inmobiliaria. Se crea con ello un círculo que incentiva la modificación de esos espacios para atraer mayor cantidad de capitales que producen, a su vez, una modificación de los espacios. El “distrito de servicios avanzados” en la zona centro-poniente no puede aislarse de lo que sucede en términos de usos de suelo y cambio poblacional en las alcaldías Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Benito Juárez.

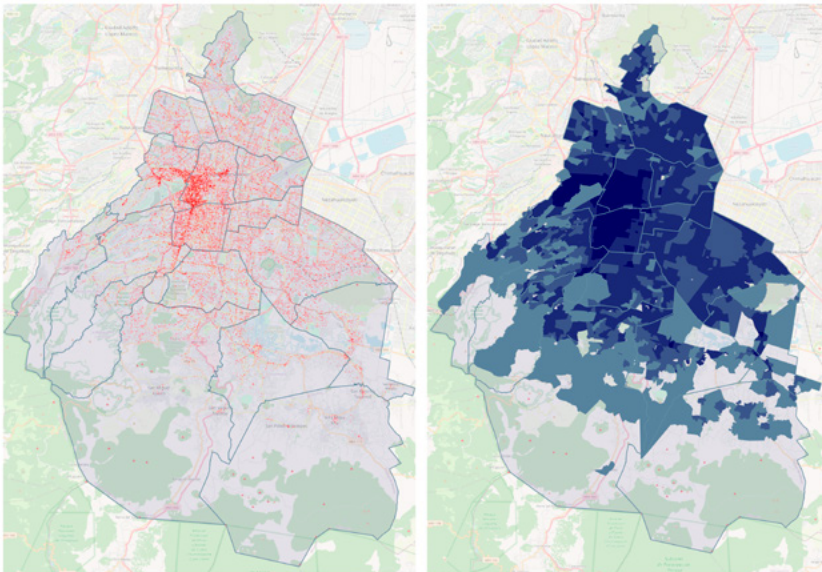
Por otro lado, las actividades de servicios tradicionales a la producción se concentran principalmente en la parte central de la Ciudad de México, así como en los alrededores del aeropuerto (mapa 10). Otro grupo se concentra en la parte noroeste de la entidad en lo que fue la zona industrial que colinda con el Estado de México. Por último, dentro de las lógicas de coaglomeración, una parte estas actividades también se localizan en las zonas donde hay mayor densidad de servicios intensivos en conocimiento.

Por lo que hace a los servicios de distribución (mapa 11), aunque se encuentran por toda la ciudad, la parte central es la que cuenta con una mayor densidad de estos establecimientos. Tres zonas en la parte central de la ciudad son las que tienen mayor densidad: el centro histórico hasta el barrio de La Merced; Reforma y Polanco y la zona de las colonias Doctores, Obrera y Buenos Aires. Cada una de estas cuenta con diferencias importantes ya que se dirigen a mercados completamente diferentes. Mientras la segunda es para un consumo de clase media y alta, la primera y la tercera son más bien proveedoras de otros comercios en la ciudad, gracias a la centralidad del comercio en el centro histórico y sus alrededores. Pese a que la zona central de la ciudad tiene una cantidad mayor de códigos postales con densidades por encima de la media en estas actividades, otros sitios son igualmente importantes por su presencia. En este caso, son generalmente barrios caracterizados por su comercio, ya sea en las sedes de las alcaldías o en lugares con un “prestigio” como comercializadores; aunque son relevantes, difícilmente pueden considerarse como subcentros a nivel de ciudad. Más bien desempeñan un papel más de corte local o zonal para cubrir necesidades de la población.

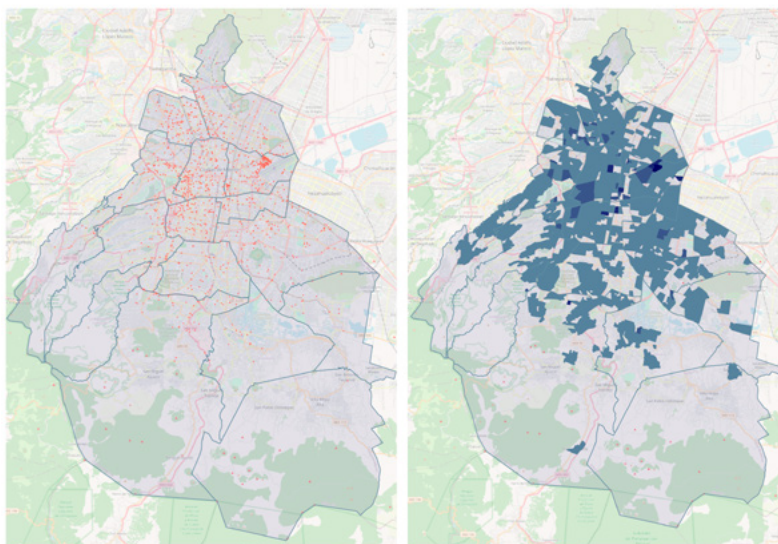
Pareciera que los servicios sociales también tienen un grado de concentración alto (mapa 12). Como se ha mostrado en otro lado (Galindo-Pérez, 2016), uno de los aspectos más importantes en la provisión de servicios de salud (una de las actividades incluidas en esta categoría) es la no correspondencia entre oferta y demanda de estos.

Gran parte de la oferta se encuentra en las zonas consolidadas de la ciudad mientras que la demanda lo hace en la periferia de esta. De igual manera sucede con una parte de la oferta de servicios educativos, particularmente de nivel bachillerato, licenciatura y posgrado. En este caso, la parte central de la ciudad, particularmente el poniente de las alcaldías Cuauhtémoc y Benito Juárez, así como el oriente de la Miguel Hidalgo, son las que tienen mayor concentración de estas actividades.

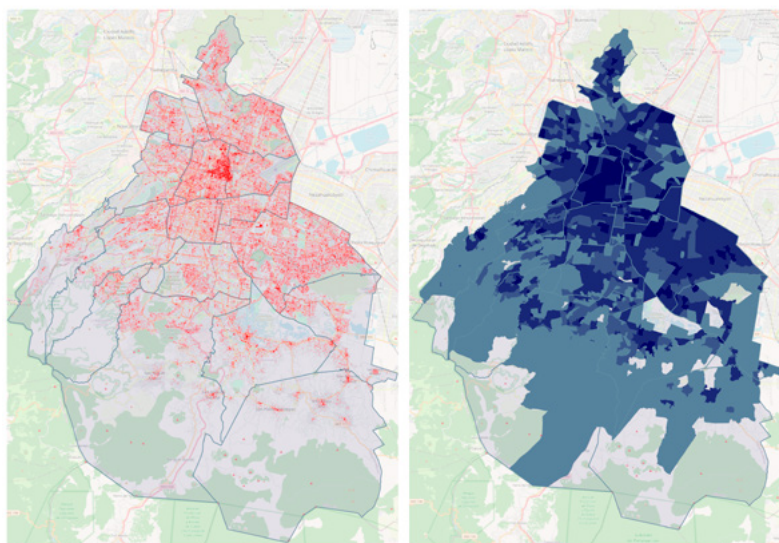
Mapa 9. Servicios intensivos en conocimiento. Localización y densidad, 2022



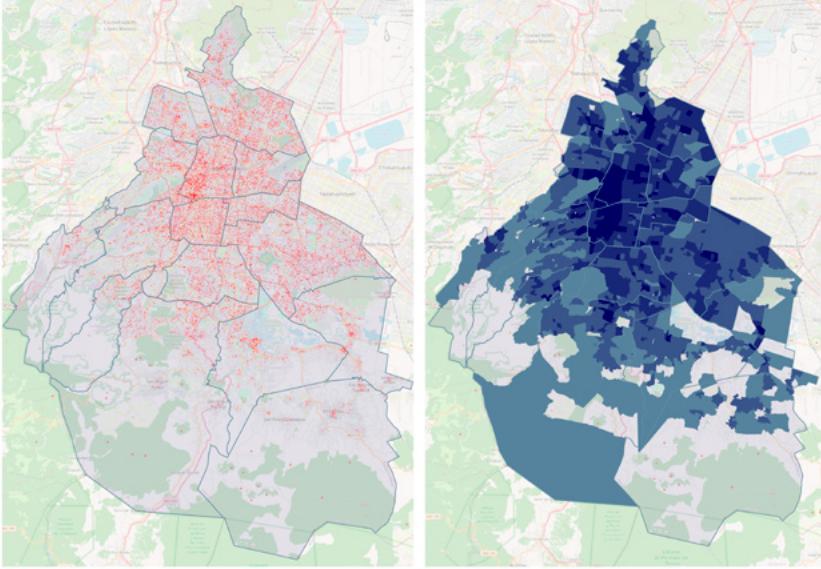
Mapa 10. Servicios tradicionales a la producción.
Localización y densidad, 2022



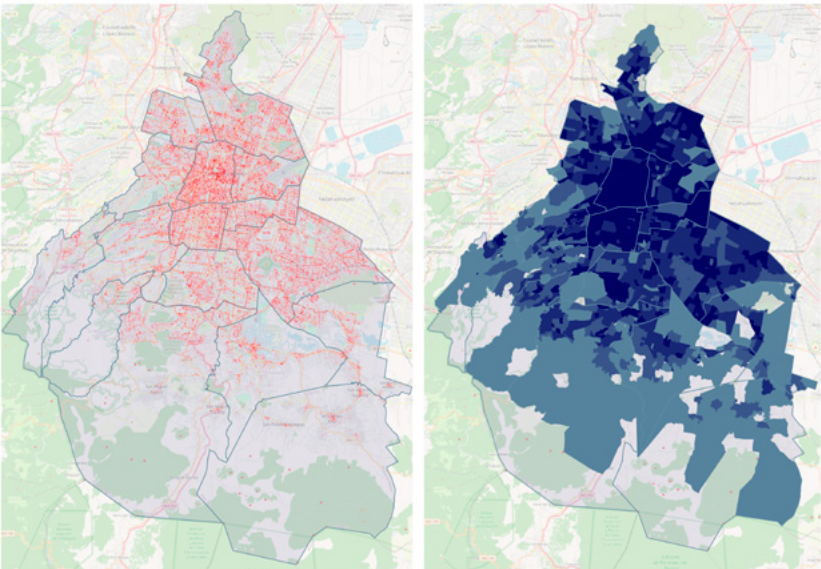
Mapa 11. Servicios de distribución. Localización y
densidad, 2022



Mapa 12. Servicios sociales. Localización y densidad, 2022



Mapa 13. Servicios personales. Localización y densidad, 2022



Por último, en esta revisión general de la distribución de los servicios, los personales tienen una distribución más equitativa en el territorio, aunque, como en las otras actividades, suelen estar más densamente representados en Cuauhtémoc y Benito Juárez (centro de la ciudad). Sin embargo, existen códigos postales con una densidad por encima de la media de la entidad, particularmente en el nororiente, centro-sur y oriente. Esta distribución coincide, a grandes rasgos, con la población de menores ingresos.

Factores que propician la localización de las actividades de servicios

Para ir más allá de una descripción de la distribución de los servicios, se intenta explicar la localización de estos tomando en cuenta aspectos tratados en la literatura especializada y usando modelos de regresión espacial. Estos últimos intentan lidiar con un aspecto central en la geografía: las cosas están relacionadas entre sí pero es mayor entre las que están más cercanas. Esto también es conocido como la primera ley de la geografía. En los modelos de regresión más comunes (generalmente el de mínimos cuadrados), los fenómenos espaciales no son tomados en cuenta. No sabemos qué tanto la cercanía/lejanía, esto es, la contigüidad/distancia de sitios o áreas, influye en el resultado de una variable dependiente. Por ejemplo, qué tanto los precios de renta o venta de vivienda se relacionan con la presencia o ausencia de determinadas características

propias, así como de “compartir” cierta infraestructura o equipamiento. Esto hace que se formen clústeres de precios altos en determinadas partes de la ciudad. Otro ejemplo podría ser por qué ciertas unidades administrativas cercanas o contiguas comparten características de empleo/desempleo, dotación de infraestructura o equipamiento. En este sentido, los valores de puntos cercanos o polígonos contiguos tienen una influencia en los valores de un punto o polígono x ; o, la dependencia espacial.

Por ello, los modelos espaciales tienden a plantear dos grandes estrategias para lidiar con este fenómeno (LeSage y Kelley, 2009). El primero se denomina retraso espacial (*spatial lag*, en inglés). En este caso, los valores de una variable dependiente en un lugar específico son influenciados por los valores que toman estos en los lugares cercanos. En términos formales se expresaría así (LeSage y Kelley, 2009: 2):

$$y_i = \alpha_i y_j + X_i \beta + \varepsilon_i$$

$$y_j = \alpha_j y_i + X_j \beta + \varepsilon_j$$

$$\varepsilon_i \sim N(0, \sigma^2), i = 1$$

$$\varepsilon_j \sim N(0, \sigma^2), j = 1$$

En ese sistema de ecuaciones, y representa los valores dependientes a la intercepción, X una matriz de $K \times n$ valores, β un vector de $K \times 1$ de estimaciones y ε un vector de $k \times 1$ errores. Se asume que estos tienen una distribución normal con varianza. Tal y como se plantea, los valores i y j son dependientes mutuamente. Este ejemplo, se puede

generalizar para más de dos regiones/puntos. Un modelo de regresión de retraso espacial quedaría de la siguiente manera (LeSage y Kelley, 2009, p. 8):

$$y_i = \alpha_i + \rho \sum_{j=1}^n W_{ij} y_j + \varepsilon_i$$

$$\varepsilon_i \sim N(0, \sigma^2), i = 1, \dots, n$$

Como se observa, el cambio se encuentra en $\sum_{i=1}^n W_{ij} y_j$ que representa el retraso espacial. En este sentido W se expresa como una matriz de $n \times n$ pesos que expresa las relaciones espaciales.

El segundo se ha denominado de error espacial. En este caso, se plantea que son los errores, ε en las ecuaciones anteriores, los que se encuentran correlacionados. Las estimaciones no serían las que expresan las dependencias espaciales sino aquellas variables que no se encuentran, necesariamente, incluidas. Por ello, también se han conocido como perturbaciones (*nuisance*, en inglés). Cabe mencionar que su interpretación es similar a los modelos tradicionales de mínimos cuadrados (Golgher y Voss, 2016), salvo que en este se agrega un parámetro extra (λ) que expresa esta correlación de los errores. Formalmente puede expresarse de la siguiente manera:

$$y = \alpha + \beta X + \varepsilon$$

$$\varepsilon = \lambda W u + \varepsilon$$

En este caso, λ es el parámetro autorregresivo del retraso espacial de los residuales con una matriz W pesos

espacial; más un término de error ε . Cuando $\lambda=0$, este modelo puede considerarse uno de tipo de mínimos cuadrados ordinarios (Golgher y Voss, 2016; LeSage y Kelley, 2009: 22).

Siguiendo una parte de la literatura sobre localización, se usan variables de interacción entre actividades, calidad del entorno, accesibilidad, población calificada, densidad de población. Para la interacción entre actividades se eligieron las variables densidad de actividades económicas para cada actividad dentro de los servicios y el índice de diversidad económica. El índice de diversidad tomado fue el de índice de Shannon que tiene la expresión siguiente: $D_i = -\sum_1^c p_i \log(p_i)$ donde D_i = el índice de diversidad, p_i = a la proporción de la actividad c en la unidad i . Los valores del índice van de 0 (nula diversidad) y el log del total de categorías (en nuestro caso especies en el caso de la ecología). La interpretación es simple: cuanto mayor sea el valor, mayor será la diversidad y a la inversa.

Para la calidad del entorno, se tomó la distancia de áreas verdes mayores de 400 m². Si bien es cierto no se puede controlar la calidad misma del “equipamiento verde”, se parte del supuesto de una calidad buena que se expresa en la búsqueda de las empresas para localizarse en lugares con mayor dotación de áreas verdes. Esto aplica principalmente para las unidades económicas con mayor valor agregado y con requerimientos de mano de obra calificada.

Para medir la accesibilidad se tomaron tres variables: distancia a estaciones de Metrobús y Metro y distancia a

vías de comunicación de seis carriles o más. La distancia a estaciones tanto de Metrobús y Metro hablan de la accesibilidad a transporte masivo de pasajeros, lo que implica una confluencia de mano de obra. Por otro lado, también la accesibilidad puede relacionarse con el entorno de vías de comunicación rápidas que permiten la movilidad de población y productos en vehículos.

La disponibilidad de mano de obra calificada se mide con dos variables: escolaridad promedio por cada unidad espacial y la distancia a instituciones de educación superior. En el primer caso, se plantea establecer una relación entre mayor nivel educativo y la localización de empresas principalmente de servicios intensivos en conocimiento y servicios sociales. Sucedería lo contrario con los servicios de distribución y servicios personales. Por otro lado, se ha insistido en la vinculación empresa-universidades para detonar el crecimiento económico. En este sentido, se plantea que esta variable tiene un peso importante en la decisión de localización de las empresas.

Cabe mencionar que para cada una de las variables que implican distancia, esta se calculó para cada una de las empresas y posteriormente se promedió para cada código postal.

En la tabla 12 se presentan los descriptivos generales para los modelos. Las densidades, como se observa, son claramente dispares. Los servicios de distribución (gracias al peso que tiene el comercio al por menor) alcanzan las casi 300 unidades por km². Los servicios personales también tienen una alta densidad, debido a la alta oferta y

demanda en prácticamente toda la ciudad. En un rango intermedio se encuentran los servicios intensivos en conocimiento y los servicios sociales. Cabe mencionar que esta densidad permite establecer un primer parámetro de comparación. Los servicios que requieren de menor calificación se encuentran distribuidos prácticamente en toda la ciudad (y siguiendo la demanda); aquellos con mayores requerimientos de calificación tienen una densidad menor aunque una mayor concentración espacial.

Ahora bien, por lo que hace a la distancia a distintos aspectos relacionados con la localización, se puede determinar un patrón más o menos reconocible (aunque espurio, como se verá adelante). Los servicios tradicionales a la producción son los que se encuentran, en promedio, más cercanos a vías de comunicación, universidades, Metrobús, Metro y áreas verdes. Por otro lado, los servicios de distribución y servicios personales son los que más distantes están a estos elementos de la estructura urbana. Esto se debe a los patrones de localización altamente selectivos de los primeros *versus* la distribución altamente dispersa en el territorio de los últimos. Como se muestra en el mapa 10, los servicios tradicionales a la producción se han concentrado en el centro y oriente de la ciudad, siguiendo tanto al capital financiero y a otra infraestructura importante: el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.

Llama la atención el comportamiento similar de los servicios intensivos en conocimiento y los servicios sociales en la distancia promedio a universidades. Por el tipo de actividades, se esperaría que las distancias promedio

fueran menores; sin embargo, habrá que tomar en cuenta que se trata de la totalidad de unidades económicas, lo cual puede ocultar lógicas locales.

Tabla 12. Descriptivos del modelo

Grupo	Distancia según categoría de servicio					Densidad (unidades/km ²)
	Áreas verdes	Metro	Metrobús	Universidades	Vías de comunicación	Categorías de servicios
SIC	893.6	2,668.4	2,944.8	991.7	497.7	41.0
STP	229.6	566.1	6,14.0	266.3	89.8	1.8
SD	1,206.0	3,426.0	3,732.5	1,261.6	719.5	288.8
SS	994.7	3,426.0	3,142.6	1,073.2	586.4	44.9
SP	1,105.2	3,220.5	3,483.9	1,184.0	659.0	151.1
Variables generales						
Escolaridad (años)	10.77					
Densidad personas/km ²	15,248.7					
Diversidad	1.16					

Por otro lado, la escolaridad promedio correspondiente al código postal es de 10.77 años; es decir, poco menos de la educación básica. Sin embargo, como se ha planteado reiteradamente, esto oculta muchos fenómenos locales y diferencias importantes. La zona central, poniente y centro-sur es el área con mayores niveles educativos, mismos que pueden alcanzar hasta cinco años educativos más.

En lo que respecta a la densidad, esta es de poco más de 15,000 personas por kilómetro cuadrado, aunque las zonas más densas se encuentran en el centro y oriente además de áreas de bajos ingresos en el poniente.

Por último, por lo que hace a la diversidad económica, la ciudad es diversa económicamente. La mayor parte de los códigos postales tienen índices de diversidad por encima de 1. La menor diversidad económica se encuentra en las zonas habitacionales de ingresos medios y altos, en el centro y poniente; además, de algunas de bajos y muy bajos ingresos.

En las tablas 13 y 14 se presentan los modelos de mínimos cuadrados y de error espacial.¹ Particularmente, llaman la atención las últimas filas de la tabla 14: los tests de criterio de información de Akaike y la razón de verisimilitud indican que los modelos se mejoran con la inclusión del término de error espacial. Es decir, aunque la R^2 y la R^2 ajustada pueden ir de buena a muy buena (salvo en el caso de los servicios tradicionales a la producción), el parámetro indica la existencia de asociación espacial que incentiva la densidad y la aglomeración de empresas de las categorías de servicios en la Ciudad de México.

Una parte importante de la teoría de localización de servicios “avanzados” ha planteado que la localización de estos se relaciona con la oferta de mano de obra

¹ También se realizó un ejercicio de modelo de retraso espacial. Sin embargo, este no mejoraba mucho las estimaciones. En este sentido, se decidió no incluirlo porque llevaría a otra discusión teórica y empírica.

calificada, densidad de empresas y distancia a infraestructura de movilidad y transporte (Aguilera, 2003; Airoidi *et al.*, 1997; Boiteux-Orain y Guillain, 2004; Coffey y Polese, 1987; ÓhUallacháin y Reid, 1992). Para las dos grandes categorías que se construyeron para denotar a los “servicios avanzados”, los indicadores plantean cosas interesantes. En primer lugar, para los servicios intensivos en conocimiento, la escolaridad promedio es estadísticamente representativa pero no para los servicios tradicionales a la producción. Esto podría explicarse por la propia naturaleza de esas actividades. Si bien es cierto que las actividades de servicios a la producción son altamente especializadas, estas —en su mote propio de tradicionales— usan una buena cantidad de población no necesariamente calificada. Tanto en el modelo de mínimos cuadrados ordinarios como en el espacial, la variable escolaridad promedio es estadísticamente representativa para los servicios intensivos en conocimiento. Es decir, estas actividades se localizan cerca (o al revés) de la población con mayor escolaridad. Esto puede llevar a muchas otras discusiones sobre el papel que tiene el mercado inmobiliario o las condiciones de habitabilidad diferenciadas en la ciudad y que, sin lugar a dudas, tienen un papel preponderante en la conformación de esa estructura urbana.

Tabla 13. Modelo de mínimos cuadrados ordinarios

	SIC	STP	SD	SS	SP
Intersección	-29.24 ** (9.63)	0.85 (0.96)	316.54 *** (64.07)	-22.44 ** (7.38)	0.81 (15.80)
Densidad de población	-0.00 *** (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 ** (0.00)	0.00 *** (0.00)
Escolaridad promedio	3.10 *** (0.89)	-0.11 (0.09)	-21.66 *** (5.94)	2.11 ** (0.68)	-0.24 (1.46)
Densidad SIC		0.01 *** (0.00)	-0.50 ** (0.19)	0.28 *** (0.02)	0.52 *** (0.04)
Densidad STP	1.04 *** (0.29)		0.35 (1.94)	0.08 (0.22)	0.58 (0.47)
Densidad SD	-0.01 ** (0.00)	0.00 (0.00)		-0.01 * (0.00)	0.17 *** (0.01)
Densidad SS	0.47 *** (0.04)	0.00 (0.00)	-0.52 * (0.25)		0.56 *** (0.06)
Densidad SP	0.19 *** (0.02)	0.00 (0.00)	2.81 *** (0.09)	0.12 *** (0.01)	
Diversidad	3.38 (3.77)	1.59 *** (0.37)	-186.07 *** (24.64)	11.59 *** (2.87)	45.39 *** (6.02)
Distancia a universidades	-0.01 *** (0.00)	0.00 * (0.00)	0.00 (0.02)	0.00 (0.00)	0.01 * (0.00)
Distancia a áreas verdes	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.01)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Distancia a vías	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	-0.01 (0.01)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Distancia a Metro	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.01 * (0.01)	0.00 (0.00)	-0.01 *** (0.00)
Distancia a Metrobús	0.00 (0.00)	-0.00 *** (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
R ²	0.48	0.1	0.57	0.48	0.72
Adj. R ²	0.48	0.09	0.57	0.47	0.72
F	94.08***	11.13***	133***	90.88***	263.1***
Observaciones	1215	1215	1215	1215	1215

Tabla 14. Modelo de error espacial

	Categorías de servicios				
	SIC	STP	SD	SS	SP
Intersección	-25.90 *	-0.28	324.14 ***	-20.20 **	-1.44
	(10.14)	(1.03)	(68.40)	(7.65)	(16.73)
Densidad de población	-0.00 **	0.00	0.00	0.00 **	0.00 ***
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)
Escolaridad promedio	2.59 **	0.00	-18.43 **	1.93**	0.55
	(0.87)	(0.09)	(5.90)	(0.70)	(1.51)
Densidad SIC		0.01**	-0.33	0.27***	0.54 ***
		(0.00)	(0.20)	(0.02)	(0.05)
Densidad STP	0.82 **		-0.06	0.09	0.41
	(0.27)		(1.83)	(0.22)	(0.47)
Densidad SD	-0.01	0.00		-0.01	0.17***
	(0.00)	(0.00)		(0.00)	(0.01)
Densidad SS	0.32 ***	0.00	-0.37		0.53***
	(0.03)	(0.00)	(0.23)		(0.06)
Densidad SP	0.18 ***	0.00	2.41 ***	0.12***	
	(0.02)	(0.00)	(0.08)	(0.01)	
Diversidad	8.54 *	1.43 ***	-186.62 ***	11.91 ***	38.09 ***
	(3.98)	(0.40)	(26.56)	(2.97)	(6.46)
Distancia a universidades	0.00	0.00 *	0.01	0.00	0.01 *
	(0.00)	(0.00)	(0.02)	(0.00)	(0.00)
Distancia a áreas verdes	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.00)
Distancia a vías	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.02)	(0.00)	(0.00)
Distancia a Metro	0.00	0.00	0.01	0.00	-0.01 **
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.00)
Distancia a Metrobús	0.00	-0.00 **	0.01	0.00	0.00
	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.00)
Lambda	0.59 ***	0.41 ***	0.57 ***	0.16 ***	0.30 ***
	(0.03)	(0.04)	(0.03)	(0.04)	(0.04)
Log Likelihood	-6414.01	-3687.39	-8745.6	-6192.78	-7100.61
AIC (Linear model)	13072.93	7472	17692.68	12425.12	14266.73
AIC (Spatial model)	12858.02	7404.77	17521.21	12415.55	14231.23
Error asintótico estándar	0.031617	0.038228	0.032188	0.044774	0.041586
Varianza residual máxima verisimilitud	2102.5	24.56	97986	1558.4	6870.3
LR test: statistic	216.91	69.22	173.47	11.57	37.5
LR test: p-value	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Estadístico Wald	344.77***	114.53***	317.44***	13.444***	50.591***
Núm. observaciones.	1215	1215	1215	1215	1215

Otro aspecto relevante es la forma en que las actividades económicas se concentran en el territorio dependiendo del mercado al cual cubren. Por ello, mientras que en los servicios intensivos en conocimiento las variables de densidad de otros servicios (salvo servicios de distribución) tienen una influencia estadísticamente significativa, en los servicios tradicionales a la producción solo lo es la densidad de servicios intensivos en conocimiento y la diversidad. Un aspecto que llama la atención es el hecho de que en el modelo de error espacial la variable diversidad económica cobra relevancia estadística, aspecto que no sucede en la de mínimos cuadrados. Estos resultados son muy parecidos a los encontrados por Dubé *et al.* (2016), quienes plantean que si bien es cierto que la diversidad no tiene un papel importante en la localización de las empresas de servicios avanzados, puede ser que esta se encuentre en otras escalas. En nuestro caso habrá que sumarle que se trata de una ciudad de un país no desarrollado (aunque sea la más grande). Esto puede jugar en términos de decisiones micro no necesariamente relacionadas con la presencia de otras actividades, sino con la accesibilidad a la mano de obra calificada o el prestigio de las zonas.

Ligado a lo anterior, existe poca influencia (y no necesariamente estadísticamente significativa) de la distancia a universidades. Uno de los temas que ha estado presente en la economía de las ciudades es la relevancia que tienen la investigación y desarrollo, particularmente las universidades. Por ello, se esperaba que localización de las

universidades, no únicamente como prestadoras de servicios de investigación y desarrollo, sino también por la mano de obra calificada, fuese significativa estadísticamente hablando. Sin embargo, en el caso de los servicios intensivos en conocimiento y un poco en los servicios tradicionales a la producción, la presencia de estas instituciones no es un factor que explique la densidad de las actividades. Esto se podría explicar por la poca capacidad que tienen las empresas mexicanas en materia de investigación. De igual manera, una sobreoferta de mano de obra calificada incentiva que la distancia entre universidades y empresas no sea un factor relevante. En este sentido, los costos asociados a los desplazamientos recaen, casi en su totalidad, en la mano de obra.

Por otro lado, en cuanto a los servicios de distribución, la escolaridad promedio es una variable estadísticamente significativa pero con un signo negativo. Por lo tanto, la densidad de estas actividades se relaciona de manera positiva con menores niveles educativos; aspecto que es el esperado dada la estructura tanto económica como espacial del comercio. Este, principalmente el local, es una fuente de ingresos para las familias de menores ingresos. Incluso, en la parte central de la ciudad, el oriente (con menores niveles educativos) es la que tiene densidades más altas. La diversidad económica es estadísticamente significativa con un signo negativo. En otras palabras, la densidad de los servicios de distribución penaliza la oferta diversa de otras actividades. Esto podría deberse a dos aspectos. La primera es la colocalización de actividades

de la misma especie en los *hotspots* (principalmente en el área central de la ciudad) y, por otro lado, el hecho de que en las zonas con menores ingresos/escolaridad las actividades económicas se centran en el comercio y los servicios personales de poco valor agregado.

Las variables estadísticamente significativas en el modelo de densidad de servicios sociales son escolaridad promedio, densidad de servicios intensivos en conocimiento, densidad de servicios personales y diversidad. El hecho de que estas variables se asocien con la densidad de este tipo de servicios indica la presencia tan importante de la oferta y de la demanda. En primer lugar, como lo ha mostrado Galindo (2016), la dotación de servicios médicos privilegia la parte más consolidada de la ciudad y la que presentó procesos de despoblamiento. Pero también son estas partes de la ciudad las que tienen los índices de escolaridad más altos. El oriente de la alcaldía Miguel Hidalgo, el sur de la Cuauhtémoc, la Benito Juárez, así como el sur-oriente de Coyoacán y el norte de Tlalpan son las zonas con mayor nivel educativo y también con mayor densidad de servicios de salud. A pesar de que la distribución espacial del índice de diversidad plantea más zonas con índices de diversidad altos, esta zona también se encuentra en ellas. En este sentido, podría hablarse de lógicas de colocalización de empresas que, tienen por un lado, una demanda “estable” y, por otro, servirse de otras actividades que se encuentran en las inmediaciones (economías urbanas). Empero, hay que tomar con mucho cuidado esta conclusión porque se

trata de empresas, generalmente, estatales que no se rigen por reglas de oferta/demanda privada. Precisamente este punto es el planteado por Galindo (2016) para hablar del *mismatch* espacial de este tipo de servicios.

En el caso de los servicios personales, las variables estadísticamente representativas se concentran en la densidad de servicios intensivos en conocimiento, servicios de distribución y servicios sociales. En este caso, los resultados se deben a la importancia que tienen los servicios personales como una forma de “cadena” productiva para otras actividades. Los servicios personales, al igual que los servicios de distribución, son importantes para la reproducción social y tienen una distribución más o menos homogénea en el territorio. Como lo plantean Cai *et al.* (2023: 7), una de las características centrales de este tipo de actividades es una “fricción de la distancia” muy baja: la población suele viajar cortas distancias para obtenerlos. Un aspecto que debería ser tomado en cuenta es qué tanto este tipo de actividades se destinan a los hogares o a la población en los lugares de trabajo. Quizá con ello se pueda tener un panorama más certero de la situación y de cómo se crean lógicas locales de acuerdo con el mercado de este tipo de actividades.

Por último, las variables de accesibilidad no tienen un efecto estadístico significativo. Esto es un contrasentido porque deberían ser factores de localización. Accesibilidad a las empresas es un aspecto que, teóricamente, debería tener un peso en cuanto permite que mano de obra y productos (en los casos que aplique) puedan moverse.

La interpretación, a reserva de un análisis en particular, tendría que ver con la poca capacidad del sistema de transporte en la Ciudad de México para tener un sistema de movilidad eficiente. En este sentido, los tiempos de traslado y la disponibilidad de estaciones de transporte público son indistintos en términos económicos para las decisiones.

Consideraciones finales

Entender cómo funcionan los servicios como un todo es un reto para la economía, la sociología y la geografía. Tal y como sucede con otros temas, el de los servicios en México tiene un gran camino por recorrer. Hasta el momento, hay pocos análisis que nos hablen de su crecimiento, composición, productividad, contribución (o no) al crecimiento y la productividad. Además, claro, de sus dinámicas espaciales. Las lógicas del sector son mucho más complejas de lo que se presentó en este trabajo; sin embargo, se dejan algunos fragmentos de la ida y regreso entre teoría y datos para el caso mexicano.

Los servicios son las actividades más importantes en términos de generación de riqueza, así como de empleo en el mundo. Durante los últimos cuarenta años les hemos prestado una mayor atención; sin embargo, este grupo de actividades, en algunos países, ya eran predominantes desde la Segunda Guerra Mundial. El hecho de que se les haya prestado poca atención tiene, desde el punto

de vista defendido en este trabajo, una doble explicación. El modelo de producción industrial predominó en gran medida durante los años de mayor presencia de los gobiernos en la economía. Sin lugar a dudas, la industrialización como momento histórico y el predominio de la visión centrada en la industria dejó poco margen a pensar en otras actividades que estaban igualmente presentes. La gran mayoría de la política económica de buena parte de los países occidentales centró sus acciones en la promoción de la industrialización.

Por otro lado, la teoría económica y sociológica prestó casi nula atención a los servicios. Para una parte del marxismo la teoría del valor está centrada en la producción industrial, aunque quedarán muchas dudas sobre si el planteamiento de Marx no podría interpretarse de manera más laxa. Sucede prácticamente lo mismo con las teorías clásica y neoclásica que dan un valor exacerbado a la libertad de contratación sin tomar en cuenta dónde se insertará la mano de obra. O, en algunos casos (por ejemplo, la escuela marginalista), la demanda como principio básico dejaba a la población fuera.

En la geografía y, en particular la geografía económica, el panorama no es tan diferente. Los modelos de desarrollo regional y de las ciudades plantean aspectos que van desde los modelos agrícolas (J.H. Von Thünen), los industriales (A. Weber) o los de Servicios (W. Christaller). Durante una parte importante del siglo xx la geografía económica se centró en la actividad industrial y se tomaron como casos paradigmáticos las regiones y ciudades

del desarrollo fordista, particularmente la industria del automóvil.

Solo desde la década de los ochenta del siglo anterior se ha planteado la necesidad de analizar lo que sucede sectorialmente con los servicios desde la geografía económica. Como se ha repetido en este trabajo, los procesos de desindustrialización en países desarrollados plantearon interrogantes sobre cuál es la base económica de países, regiones y ciudades. Se tuvo que voltear a ver una serie de actividades que se encontraban ahí pero no se les había puesto la atención necesaria: los servicios. En este sentido, habrá que plantear la transformación cualitativa de los servicios. De “una primera generación” de servicios que se centraban en la atención a las personas, hemos pasado a un modelo más complejo que se distribuye en redes o en sistemas con altas conexiones en distintas ciudades, regiones, países y/o continentes (Coe *et al.*, 2020: 105 y ss.) y que hace más difícil distinguir entre el consumo de productos y el de servicios. De esos servicios que externalizaban una parte de las tareas que se llevaban al interior de los hogares (educación, cuidado, limpieza), sin que estos desaparezcan, se ha pasado a los servicios de entretenimiento, profesionales, comercio internacionalizado, entre otros. Los servicios ya no tienen únicamente como consumidor final las personas o las familias sino que también empresas. Algunos de ellos, de hecho, pueden tener a ambos, por ejemplo, los financieros.

Otro aspecto importante desarrollado en este trabajo (aunque no con la profundidad necesaria) es la noción de

productividad en servicios. Pasar de actividades con bajo nivel de productividad o como un claro lastre para la economía a actividades que pueden innovadoras y generadoras de alto valor agregado no ha sido sencillo. Quizá, el asunto está en determinar a qué lugar pertenece cada una de ellas en un continuo que va desde las muy productivas hasta las poco productivas. Englobarlas a todas en un solo saco sería un error teórico, metodológico y empírico. Y más si se trata de generalizar los argumentos.

En los últimos años, al volcarse los estudios a los servicios avanzados, “los otros” han quedado al margen. Aunque si bien es cierto que no contribuyen de manera significativa al crecimiento económico (Mendez *et al.*, 2023), la innovación o como conexiones con la economía global, son igualmente significativos porque ocupan, dependiendo del país y/o ciudad, a más de una cuarta parte del total del empleo y, en algunos casos, como el mexicano, prácticamente a la mitad. Este tipo de servicios pueden representar el crecimiento del ingreso pues cuanto mayor sea este, mayor población ocupada será requerida. Sin embargo, también puede representar salidas a la falta de absorción del mercado de trabajo, principalmente para la población menos calificada.

Más allá de la diversidad de explicaciones de su crecimiento, era necesario plantear algunos referentes empíricos que nos den la imagen de qué es lo que sucede en el país en materia de servicios. Para ello se tomaron tres grandes abordajes. El primero se enfoca en la distribución espacial de estas actividades agregadas a nivel de entidad

federativa y municipios. Con ello se buscó crear una visión general de cómo se han generado lógicas espaciales de agrupación de servicios de acuerdo con ciertas características tanto de las entidades como de los municipios. En este caso, los procesos de reestructuración económica, la apertura comercial y las dinámicas productivas y sociales han creado patrones espaciales claramente identificables. Mientras que los estados del centro y norte del país han creado dinámicas de interacción con la actividad de producción y exportación manufacturera; pero también han logrado insertarse con una dinámica propia, principalmente en materia de servicios con mayor valor agregado. Estos, como se explica en la parte teórica del texto, han generado una lógica propia que tiene como mercado no únicamente a las manufacturas sino también a las personas u otras empresas de servicios. De igual manera, los servicios “avanzados” se han localizado en las zonas metropolitanas de mayor tamaño o con mayores niveles de vida.

En un segundo momento se ha planteado un supuesto: los empleos en los servicios tienen mayor nivel de precariedad o peores condiciones de trabajo. Se ha asumido que el crecimiento de los servicios está correlacionado con el incremento de la precariedad, en no pocas ocasiones asumiendo que el causante de la precariedad son los servicios. La explicación que en este trabajo se plantea es que ambos fenómenos coinciden en el tiempo, aunque no necesariamente son causa y efecto. Si bien es cierto que los procesos de ajuste del pacto social se hacían

evidentes: la reducción de los gobiernos, particularmente en materia de seguridad social, y la preminencia de los mercados como los grandes “distribuidores” de bienestar y “asignación eficiente” de recursos. Una gran parte de los servicios de menor calificación, efectivamente, tienen las peores condiciones de trabajo; sin embargo, hay otros segmentos que cuentan con condiciones prácticamente similares a los de las manufacturas. También es cierto que los servicios tienen menor propensión a la sindicalización, pero también lo es que cada vez menos actividades tienden a ser sindicalizadas. En el texto se plantea que el sector es, igualmente, heterogéneo en materia de calidad del empleo.

Por último, la localización de las empresas en ciudades es un tema que ha estado en la palestra de disciplinas como la economía urbana y geografía económica. Si bien es cierto, como se ha repetido insistentemente, los modelos basados en la localización de las empresas, se basan prácticamente en su totalidad en empresas industriales. Por ello, en ese capítulo se hacen explícitas algunas de las variables que podrían determinar la decisión de localización de empresas en servicios. Los resultados son casi concluyentes: los servicios intensivos en conocimiento siguen la lógica de la “ciudad del desarrollo”, es decir, la parte de la ciudad con empresas transnacionales y o las matrices de empresas más grandes de México. De igual manera, se localizan preferentemente donde hay población con mayores niveles educativos. Contrario a lo que se esperaba, la calidad del entorno o la disponibilidad

de infraestructura para la movilidad no necesariamente tienen un peso estadístico significativo.

Este ha sido un esfuerzo que intenta desentrañar a los servicios desde múltiples puntos de vista; evidentemente, quedan muchos más por realizarse. La misma dinámica e importancia económica, social y política de los servicios requerirían de una mayor atención. Muchos temas se quedan todavía por desarrollar pero, sin lugar a dudas, en los próximos años tendremos que profundizar en ellos.



Bibliografía

- Aarnio, O. (1999). Can we trust the service sector to generate decent rates of growth and employment? *Personnel Review*, 28, 382–405. <https://doi.org/10.1108/00483489910286710>
- Aboal, D., Garda, P., Lanzilotta, B., y Perera, M. (2015). Does innovation destroy employment in the services sector? Evidence from a developing country. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(3), 558–577. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1026692>
- Aguilera, A. (2003). Service relationship, market area and the intrametropolitan location of business services. *Service Industries Journal*, 23(1), 43–58. <https://doi.org/10.1080/02642060412331300772>
- Airoldi, A., Janetti, G. B., Gambardella, A., y Senn, L. (1997). The impact of urban structure on the location of producer services. *Service Industries Journal*, 17(1), 91–114. <https://doi.org/10.1080/02642069700000005>
- Aji, M. A. (1995). Intra-metropolitan Productivity Variations of Selected Manufacturing and Business Service Sectors: What Can We Learn from Los Angeles? *Urban*

- Studies*, 32(7), 1081–1096. <https://doi.org/10.1080/00420989550012582>
- Alañón-Pardo, Á., y Arauzo-Carod, J. M. (2013). Agglomeration, accessibility and industrial location: Evidence from Spain. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(3–4), 135–173. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.710263>
- Alarcón Pérez, O. A., y González Becerra, H. E. (2018). El desarrollo económico local y las teorías de localización. Revisión teórica. *Espacios*, 39(51).
- Alonso, A., Ferreira, S., y Alonso, D. (2016). Middle Class Evolving To Precariat: Labour Conditions for the 21st Century. *Social Work & Society*, 14(1), 1–12.
- Álvarez, R., Bravo-Ortega, C., y Zahler, A. (2015). Innovation and productivity in services: Evidence from Chile. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(3), 593–611. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1026696>
- Anguiano-Pita, J., y Ruiz-Porras, A. (2020). Desarrollo financiero y crecimiento económico en América del Norte. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(1), 165–169. <https://doi.org/10.14718/REVFINANZPOLI-TECON.V12.N1.2020.3082>
- Annan-Diab, F., y Filippaios, F. (2017). Multinational Firms' Motivations and Foreign Direct Investment Decisions: An Analysis of the Software and IT and Financial Services Sectors in the Irish Context. *Thunderbird International Business Review*, 59(6), 739.
- Ansari, M. I. (1995). Explaining the service sector growth: An empirical study of India, Pakistan, and Sri Lanka.

- Journal of Asian Economics*, 6(2), 233–246. [https://doi.org/10.1016/1049-0078\(95\)90014-4](https://doi.org/10.1016/1049-0078(95)90014-4)
- Antipova, A. (2018). Urban environment, travel behavior, health, and resident satisfaction. En *Urban Environment, Travel Behavior, Health, and Resident Satisfaction*. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-74198-7>
- Antonietti, R., y Cainelli, G. (2016). Urban size and KIBS vertical desintegration: the case of Milan. *European Planning Studies*, 24(12), 2241–2256. <https://doi.org/10.2478/cer-2019-0018>
- Araya, M., Horváth, K., y Leiva, J. C. (2020). The role of county competitiveness and manufacturing activity on the development of business service sectors: A precursor to territorial servitization. *Investigaciones Regionales*, 2020(48), 19–35. <https://doi.org/10.38191/iirr-jorr.20.018>
- Arcaute, E., Hatna, E., Ferguson, P., Youn, H., Johansson, A., y Batty, M. (2015). Constructing cities, deconstructing scaling laws. *Journal of the Royal Society Interface*, 12(102). <https://doi.org/10.1098/rsif.2014.0745>
- Arce Casas, P. O., González García, J. A., y González Díaz, G. J. (2023). Entre luces y sombras: la precariedad laboral cualificada en las industrias culturales creativas. *Sociología del Trabajo*, 103, 17–27. <https://doi.org/10.5209/stra.91155>
- Arnaudo, M. F., Lago, F. P., Bandoni, J. A., y Durand, G. (2022). Assessing the spatial efficiency in the location of primary health care facilities: A local application in

- Argentina. *Pesquisa Operacional*, 42. <https://doi.org/10.1590/0101-7438.2022.042.00256017>
- Aroca, P., y Garrido, N. (2018). Sectoral breakdown of total factor productivity in Chile, 1996-2010. *CEPAL Review*, 2017(122), 171–188. <https://doi.org/10.18356/718289da-en>
- Aroche Reyes, F. (2021). Las causas del cambio estructural en la economía de México entre 1950 y 1960. *Revista Cimexus*, 16(1), 143–152. <https://doi.org/10.33110/cimexus160108>
- Arora, D., Braunstein, E., y Seguino, S. (2021). A macro-micro analysis of gender segregation and job quality in Latin America. *World Development*, 164, 106153. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.106153>
- Aslesen, H. W., y Isaksen, A. (2007). New Perspectives on Knowledge-Intensive Services and Innovation. *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, 89, 45.
- Atolia, M., Loungani, P., Marquis, M., y Papageorgiou, C. (2018). Rethinking Development Policy: Deindustrialization, Servicification and Structural Transformation. *IMF Working Papers*, 18(223), 1. <https://doi.org/10.5089/9781484377499.001>
- Avendano, R., Bontadini, F., Mulder, N., y Zaclicever, D. (2019). *Latin America's faltering manufacturing competitiveness. What role for intermediate services?* ECLAC. www.eclac.org
- Backman, M., y Karlsson, C. (2017). Location of New Firms: Influence of Commuting Behaviour. *Growth*

- and Change*, 48(4), 682–699. <https://doi.org/10.1111/grow.12200>
- Bailly, A. S., y Coffey, W. J. (1991). The Role of the Service Sector in the Economy of Metropolitan Geneva, 1975–1985. *Review of Urban & Regional Development Studies*, 3(2), 134–151. <https://doi.org/10.1111/j.1467-940X.1991.tb00025.x>
- Bajwa, U., Gastaldo, D., Di Ruggiero, E., y Knorr, L. (2018). The health of workers in the global gig economy. *Globalization and Health*, 14(1), 124. <https://doi.org/10.1186/s12992-018-0444-8>
- Baptista, R., y Mendonça, J. (2010). Proximity to knowledge sources and the location of knowledge-based start-ups. *Annals of Regional Science*, 45(1), 5–29. <https://doi.org/10.1007/s00168-009-0289-4>
- Baron, T. (1989). De-industrialisation: Myths and Realities. *Economic Affairs*, 9(4), 17–18. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0270.1989.tb01132.x>
- Bassens, D., Gutierrez, L., Hendrikse, R., Lambert, D., y Waiengnier, M. (2020). Unpacking the advanced producer services complex in world cities: Charting professional networks, localisation economies and markets. *Urban Studies*. <https://doi.org/10.1177/0042098020908715>
- Baumol, W. J., y Bowen, W. G. (1965). On the performing Arts: the anatomy of their economic problems. *The American Economic Review*, 55(1–2), 495–502.

- Baumol, W. J., y Bowen, W. G. (1966). *Performing Arts: The Economic Dilemma* (2nd ed.). The Twentieth Century Fund.
- Baum-Snow, N., y Pavan, R. (2012). Understanding the city size wage gap. *Review of Economic Studies*, 79(1), 88–127. <https://doi.org/10.1093/restud/rdr022>
- Begg, I. (1993). The Service Sector in Regional Development. *Regional Studies*, 27(8), 817–825. <https://doi.org/10.1080/00343409312331348005>
- Bell, D. (2006). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Alianza.
- Benhabib, J., y Spiegel, M. (1994). The role of human capital in economic development. Evidence from aggregate cross-country data. *Journal of Monetary Economics*, 34, 143–173.
- Berger, T., Chen, C., y Frey, C. B. (2018). Drivers of disruption? Estimating the Uber effect. *European Economic Review*, 110, 197–210. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2018.05.006>
- Berköz, L. (1998). Locational preferences of producer service firms in Istanbul. *European Planning Studies*, 6(3), 333–349. <https://doi.org/10.1080/09654319808720465>
- Bettencourt, L. M. A., y Zünd, D. (2020). Demography and the emergence of universal patterns in urban systems. *Nature Communications*, 11(1). <https://doi.org/10.1038/s41467-020-18205-1>
- Bettin, G. (1982). *Los sociólogos en la ciudad*. Editorial Gustavo Gili.

- Bhat, S. S., Bonnici, J. L., y Caruana, A. R. (1993). Diversification strategies for the service sector. *Journal of Professional Services Marketing*, 9(1), 59–68. https://doi.org/10.1300/J090v09n01_06
- Bissonnette, L., Wilson, K., Bell, S., y Ikram, T. (2012). Health & Place Neighbourhoods and potential access to health care : The role of spatial and aspatial factors. *Health & Place*, 18(4), 841–853. <https://doi.org/10.1016/j.healthplace.2012.03.007>
- Boddy, M. (1999). Geographical Economics and Urban Competitiveness: A Critique. *Urban Studies*, 36(5–6), 811–842. <https://doi.org/10.1080/0042098993231>
- Boden, M., y Miles, I. (2019). Services and the knowledge-based economy. En *Services and the Knowledge-Based Economy*. <https://doi.org/10.4324/9781315864228>
- Boiteux-Orain, C., y Guillain, R. (2004). Changes in the intrametropolitan location of producer services in Île-de-France (1978–1997): Do information technologies promote a more dispersed spatial pattern? *Urban Geography*, 25(6), 550–578. <https://doi.org/10.2747/0272-3638.25.6.550>
- Bosch, G. (2004). Working in the Service Sector. En *Working in the Service Sector*. <https://doi.org/10.4324/9780203500583>
- Bottini, N., Marouani, M. A., y Munro, L. (2011). Service sector restrictiveness and economic performance: An estimation for the MENA region. *World Economy*, 34(9), 1652–1678. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2011.01337.x>

- Brülle, J., Gangl, M., Levanon, A., y Saburov, E. (2019). Changing labour market risks in the service economy: Low wages, part-time employment and the trend in working poverty risks in Germany. *Journal of European Social Policy*, 29(1), 115–129. <https://doi.org/10.1177/0958928718779482>
- Burrows, R., y Curran, J. (1989). Sociological research on Service Sector Small Business: Some conceptual considerations. *Work, Employment and Society*, 3(4), 527–539.
- Button, K., y Pentecost, E. (1993). Regional Service Sector Convergence. *Regional Studies*, 27(7), 623–636. <https://doi.org/10.1080/00343409312331347815>
- Cabrera-Barona, P. F., Jimenez, G., y Melo, P. (2019). Types of crime, poverty, population density and presence of police in the metropolitan district of Quito. *ISPRS International Journal of Geo-Information*, 8(12). <https://doi.org/10.3390/ijgi8120558>
- Cai, Z., Kwak, Y., Cvetkovic, V., Deal, B., y Mörtberg, U. (2023). Urban spatial dynamic modeling based on urban amenity data to inform smart city planning. *Anthropocene*, 42. <https://doi.org/10.1016/j.ancene.2023.100387>
- Cainelli, G., Ganau, R., y Giunta, A. (2018). Spatial agglomeration, Global Value Chains, and productivity. Micro-evidence from Italy and Spain. *Economics Letters*, 169. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2018.04.020>

- Camagni, R., Capello, R., y Caragliu, A. (2017). Static vs. dynamic agglomeration economies: Spatial context and structural evolution behind urban growth. En *Seminal Studies in Regional and Urban Economics: Contributions from an Impressive Mind*. https://doi.org/10.1007/978-3-319-57807-1_12
- Capello, R., y Lenzi, C. (2021). Industry 4.0 and servitisation: Regional patterns of 4.0 technological transformations in Europe. *Technological Forecasting and Social Change*, 173 (April), 121164. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121164>
- Cárdenas, L. (2020). La segmentación laboral durante la recuperación económica: empleo atípico y rotación. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 38(1), 125–144. <https://doi.org/10.5209/CRLA.68871>
- Carlsen, F., Rattsø, J., y Stokke, H. E. (2016). Education, experience, and urban wage premium. *Regional Science and Urban Economics*, 60, 39–49. <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2016.06.006>
- Carney, J., Hudson, R., y Lewis, J. (1980). Regions in crisis: new perspectives in European regional theory. En *Regions in crisis: new perspectives in European regional theory*. Croom Helm.
- Carter, L., y Bélanger, F. (2005). The utilization of e-government services: Citizen trust, innovation and acceptance factors. En *Information Systems Journal*, 15(1), 5–25. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2575.2005.00183.x>
- Casacuberta, C., y Gandelman, N. (2015). Productivity, exit, and crisis in the manufacturing and service

- sectors. *Developing Economies*, 53(1), 27–43. <https://doi.org/10.1111/deve.12064>
- Castells, M. (1980). Cities and regions beyond the crisis: invitation to a debate. *International Journal of Urban and Regional Research*, 4(1), 127–129. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1980.tb00355.x>
- Castells, Manuel (1989). *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Process*. Blackwell.
- Castells, Manuel (1997). *La era de la información: economía, sociedad y cultura* (Vol. 1 a 3). Alianza.
- Castells, Manuel, y Hall, P. (1994). *Technopoles of the World: The Making of Twenty-First-Century Industrial Complexes*. Routledge.
- Chun, H., Hur, J., y Son, N. S. (2021). Global value chains and servicification of manufacturing: Evidence from firm-level data. *Japan and the World Economy*, 58 (December 2020), 101074. <https://doi.org/10.1016/j.japwor.2021.101074>
- Chung, C., Clark, J., y Kim, B. (2009). Is the growing skill premium a purely metropolitan issue? *Economics Letters*, 102(2), 73–75. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2008.11.014>
- Chung, S. J., y Kim, K. H. (2017). Regional revitalization of Sakaiminato-Shi in Japan: The necessity of sustainable local culture development policy. *Advanced Science Letters*, 23(3), 1603–1607. <https://doi.org/10.1166/asl.2017.8613>

- Ciarli, T., Meliciani, V., y Savona, M. (2012). Knowledge dynamics, structural change and the geography of business services. *Journal of Economic Surveys*, 26(3), 445–467. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2012.00722.x>
- Clapp, J., Pollakowski, H. O., y Lynford, L. (1992). Intra-metropolitan Location and Office Market Dynamics. *Real Estate Economics*, 20(2), 229–258. <https://doi.org/10.1111/1540-6229.00582>
- Coe, N., Kelly, P., y Yeung, H. (2020). *Economic Geography. A contemporary introduction* (3rd ed.). Wiley Blackwell.
- Coffey, W. J., y Polese, M. (1987). Trade and location of producer services: a Canadian perspective. *Environment & Planning A*, 19(5), 597–611. <https://doi.org/10.1068/a190597>
- Coffey, William J., y Shearmur, R. G. (1997). The growth and location of high order services in the canadian urban system, 1971–1991. *Professional Geographer*, 49(4), 404–418. <https://doi.org/10.1111/0033-0124.00087>
- Collier, D. A. (1983). The service sector revolution: the automation of services. *Long Range Planning*, 16(6), 10–20.
- Conen, W., y Schippers, J. (2019). Self-employment: Between freedom and insecurity. En *Self-Employment as Precarious Work: A European Perspective* (pp. 1–21). <https://doi.org/10.4337/9781788115032.00006>
- Content, J., Cortinovis, N., Frenken, K., y Jordaan, J. (2022). The roles of KIBS and R&D in the industrial diversification of regions. En *Annals of Regional Science* (vol.

- 68, núm. 1). Springer Berlin Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/s00168-021-01068-9>
- Coppieters, P. (1987). Development of the Service Sector: A Critical Survey of Macroeconomic Models. *The Service Industries Journal*, 7(4), 89–98. <https://doi.org/10.1080/02642068700000063>
- Coyle, D. (2017). Precarious and Productive Work in the Digital Economy. *National Institute Economic Review*, 240(1), R5–R14. <https://doi.org/10.1177/002795011724000110>
- Crespo, N., y Fontoura, M. P. (2010). Does the location of manufacturing determine service sectors' location choices? Evidence from Portugal. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 10(1), 81–96.
- Cuadrado, J. R., y Moreno, M. G. (1988). Incidencias de las nuevas tecnologías en la organización y localización de los servicios a las empresas. *Estudios Regionales*, 22, 29–67.
- Cuadrado-Roura, J. R. (2009). Growth, Location and Regional Effects. En *Service Industries and Regions*.
- Cuadrado-Roura, J. R. (2013). *The location of service industries* (vol. 80, pp. 253–284). https://doi.org/10.1007/978-3-642-35801-2_11
- Cuadrado-Roura, J. R., y Maroto-Sanchez, A. (2011). Regional productivity growth in European countries. The role of services. En *ERSA conference papers*. European Regional Science Association.
- Daniels, P. (1986). Producer services and the post-industrial space economy (UK). En M. R & R. B. (eds.), *The*

- geography of de-industrialisation. Critical Human Geography* (pp. 291–321). Palgrave. https://doi.org/10.1007/978-1-349-18501-6_9
- Daniels, P. W., O'Connor, K., y Hutton, T. A. (1991). The Planning Response to Urban Service Sector Growth: an International Comparison. *Growth and Change*, 22(4), 3–26. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2257.1991.tb00560.x>
- Dawkins, C. J. (2003). Regional development theory: Conceptual foundations, classic works, and recent developments. *Journal of Planning Literature*, 18(2), 131–171. <https://doi.org/10.1177/0885412203254706>
- de Almeida, E. T., da Mota Silveira Neto, R., de Brito Bastos, J. M., y da Silva, R. L. P. (2021). Location patterns of service activities in large metropolitan areas: the Case of São Paulo. En *Annals of Regional Science* (vol. 67, núm. 2). Springer Berlin Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/s00168-021-01054-1>
- de Andrés, M. I., Congregado, E., y Román, C. (2024). Precariousness in Employment Mediated by Digital Platforms. Evidence from Europe. *Revista de Economía Mundial*, 2024(66), 129–149. <https://doi.org/10.33776/rem.vi66.8065>
- De Fuentes, C., Dutrenit, G., Santiago, F., y Gras, N. (2015). Determinants of innovation and productivity in the service sector in Mexico. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(3), 578–592. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1026693>

- De la Vega, M., Santoyo, V., Muñoz, M., y Altamirano, R. (2017). Reducción de costos de transacción e información asimétrica: experiencias de financiamiento rural en México. *Estudios Sociales*, 27(49), 181–209. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41749480007>
- de Souza, K. B., de Andrade Bastos, S. Q., y Perobelli, F. S. (2016). Multiple trends of tertiarization: A comparative input–output analysis of the service sector expansion between Brazil and United States. *Economía*, 17(2), 141–158. <https://doi.org/10.1016/j.econ.2015.10.002>
- Del Rio, C., y Cuadrado, J. R. (1989). Structural Change and Evolution of the Services Sector in the OECD. *The Service Industries Journal*, 9(3), 439–468. <https://doi.org/10.1080/02642068900000046>
- Deza, X. V., y López, M. G. (2014). Regional concentration of knowledge-intensive business services in Europe. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 32(6), 1036–1058. <https://doi.org/10.1068/c11171r>
- Di Meglio, G., y Gallego, J. (2022). Disentangling services in developing regions: A test of Kaldor’s first and second laws. *Structural Change and Economic Dynamics*, 60, 221–229. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2021.11.007>
- Di Meglio, G., Gallego, J., Maroto, A., y Savona, M. (2018). Services in Developing Economies: The Deindustrialization Debate in Perspective. *Development and Change*, 49(6), 1495–1525. <https://doi.org/10.1111/dech.12444>
- Dias, J., Schumacher, F., y Tebaldi, E. (2014). Geographic and sector externalities from highly qualified human

- capital: the importance of the business service sector. *Applied Economics Letters*, 21(5), 329–334. <https://doi.org/10.1080/13504851.2013.859367>
- Drennan, M. P. (1992). Gateway cities: the metropolitan sources of US producer service exports. *Urban Studies*, 29(2), 217–235. <https://doi.org/10.1080/00420989220080281>
- Drennan, M. P., y Kelly, H. F. (2011). Measuring urban agglomeration economies with office rents. *Journal of Economic Geography*, 11(3), 481–507. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbp066>
- Dubé, J., Brunelle, C., y Legros, D. (2016). Location theories and business location decision: A micro-spatial investigation of a nonmetropolitan area in Canada. *Review of Regional Studies*, 46(2), 143–170. <https://doi.org/10.52324/001c.8039>
- Duernecker, G., Herrendorf, B., y Valentinyi, Á. (2024). Structural change within the services sector and the future of the cost disease. *Journal of the European Economic Association*, 22(1), 428–473. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvad030>
- Duvivier, C., Polèse, M., y Apparicio, P. (2018). The location of information technology-led new economy jobs in cities: office parks or cool neighbourhoods? *Regional Studies*, 52(6), 756–767. <https://doi.org/10.1080/0343404.2017.1322686>
- Duygan, M., Fischer, M., Pärli, R., y Ingold, K. (2022). Where do Smart Cities grow? The spatial and socio-economic configurations of smart city development. *Sustainable*

- Cities and Society*, 77 (April 2021). <https://doi.org/10.1016/j.scs.2021.103578>
- Easteal, P., O'Neill, J., y Ryan, T. (2018). 'You'll get good tips tonight': An analysis of gendered appearance codes in the Australian service sector. *Women's Studies International Forum*, 70 (September 2017), 62–67. <https://doi.org/10.1016/j.wsif.2018.08.003>
- Eichengreen, B. B., y Guptay, P. (2013). The two waves of service-sector growth. *Oxford Economic Papers*, 65(1), 96–123. <https://doi.org/10.1093/oep/gpr059>
- Eisenberg, J. H., y Mittelbach, F. G. (1991). The Intra-metropolitan Location of Corporate Offices: Implications for Economic Development Analysis. *Economic Development Quarterly*, 5(3), 229–240. <https://doi.org/10.1177/089124249100500304>
- Etzkowitz, H., y Klofsten, M. (2005). The innovating region: Toward a theory of knowledge-based regional development. *R and D Management*, 35(3), 243–255. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9310.2005.00387.x>
- Faini, R. (1983). Cumulative processes of de-industrialisation in an open region. The case of Southern Italy, 1951-1973. *Journal of Development Economics*, 12(3), 277–301. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(83\)90015-9](https://doi.org/10.1016/0304-3878(83)90015-9)
- Feldman, M. P., y Audretsch, D. B. (1999). Innovation in cities: Science-based diversity, specialization and localized competition. *European Economic Review*, 43(2), 409–429. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(98\)00047-6](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0014-2921(98)00047-6)

- Fernandes, A. M. (2009). Structure and performance of the service sector in transition economies. *Economics of Transition*, 17(3), 467–501. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2009.00355.x>
- Fernández-Franco, S., Graña, J., Lastra, F. M., y Weksler, G. (2022). Calidad del empleo y estructura del mercado de trabajo en América Latina desde una perspectiva comparada. *Ensayos de Economía*, 32(61), 124–151. <https://doi.org/10.15446/ede.v32n61.100343>
- Ferreira, K., Suzana Quinet, Fernando Salgueiro, de Souza, K. B., Bastos, S. Q. de A., Perobelli, F. S., Ferreira, K., Suzana Quinet, y Fernando Salgueiro. (2012). Análisis de la estructura productiva del sector servicios en países con diferentes niveles de desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 108, 91–113. <https://doi.org/10.18356/d70bd977-es>
- Filomena, M., y Picchio, M. (2022). Are temporary jobs stepping stones or dead ends? A systematic review of the literature. *International Journal of Manpower*, 43(9), 60–74. <https://doi.org/10.1108/IJM-02-2022-0064>
- Firman, T. (1999). From “Global city” to “City of crisis”: Jakarta Metropolitan Region under economic turmoil. *Habitat International*, 23(4), 447–466. [https://doi.org/10.1016/S0197-3975\(99\)00020-X](https://doi.org/10.1016/S0197-3975(99)00020-X)
- Florida, R. (2005). *Cities and the creative class*. Routledge.
- Fothergill, S., Gudgin, G., Kitson, M., y Monk, S. (1986). The de-industrialization of the city (UK). En *The geography of de-industrialisation*.
- Galindo-Pérez, C. (2016). *Soy derechohabiente, pero la clínica está muy lejos. Accesibilidad a servicios*

- de salud en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México*. Coordinación de Estudios de Posgrado, UNAM.
- Gallaher, M. P., Link, A. N., y Petrusa, J. E. (2006). Innovation in the U.S. service sector. *Innovation in the U.S. Service Sector*, 1–134. <https://doi.org/10.4324/9780203966310>
- Gallego, J. M., Gutiérrez, L. H., y Taborda, R. (2015). Innovation and productivity in the colombian service and manufacturing industries. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(3), 612–634. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1026698>
- Gallouj, F., y Weinstein, O. (1997). Innovation in services. *Research Policy*, 26(4–5), 537–556. [https://doi.org/10.1016/s0048-7333\(97\)00030-9](https://doi.org/10.1016/s0048-7333(97)00030-9)
- Garza, M. (2013). Labour market segmentation: Standard and Non-Standard employment in Germany. *German Economic Review*, 14(3), 349–371.
- Garza, G. (2006a). Estructura y dinámica del sector servicios en la Ciudad de México. En G. Garza (ed.), *La organización espacial del sector servicios en México* (pp. 115–170). El Colegio de México.
- Garza, G. (2006b). La dimensión espacial de la revolución terciaria. En G. Garza (ed.), *La organización espacial del sector servicios en México* (pp. 43–78). El Colegio de México.
- Garza, G. (2012). Distribución espacial del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2008. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 27(1), 9–55.

- Gemmell, N. (1982). Economic Development and Structural Change: The Role of the Service Sector. *The Journal of Development Studies*, 19(1), 37–66. <https://doi.org/10.1080/00220388208421849>
- Ghavidel, S., y Narenji Sheshkalany, A. (2017). Cost disease in service sector. *Service Industries Journal*, 37(3–4), 206–228. <https://doi.org/10.1080/02642069.2017.1306056>
- Giotopoulos, I., y Fotopoulos, G. (2010). Intra-Industry Growth Dynamics in the Greek Services Sector: Firm-Level Estimates for ICT-Producing, ICT-Using, and Non-ICT Industries. *Review of Industrial Organization*, 36(1), 59.
- Glaeser, E. L. (2011). *El triunfo de las ciudades*. Taurus.
- Gleim, M. R., Johnson, C. M., y Lawson, S. J. (2019). Shoppers and sellers: A multi-group examination of gig economy workers' perceptions. *Journal of Business Research*, 98, 142–152. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.01.041>
- Goe, W. R., y Shanahan, J. L. (1990). A conceptual approach for examining service sector growth in Urban Economics: Issues and problems in Analyzing the Service Economy. *Economic Development Quarterly*, 4(2), 144–153. <https://doi.org/10.1177/089124249000400207>
- Golgher, A. B., y Voss, P. R. (2016). How to Interpret the Coefficients of Spatial Models: Spillovers, Direct and Indirect Effects. *Spatial Demography*, 4(3), 175–205. <https://doi.org/10.1007/s40980-015-0016-y>

- Gollin, D., Jedwab, R., y Vollrath, D. (2016). Urbanization with and without industrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1), 35–70. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9121-4>
- Gonzalez-Loureiro, M., Sousa, M. J., y Pinto, H. (2017). Culture and innovation in SMEs: the intellectual structure of research for further inquiry. *European Planning Studies*, 25(11), 1908–1931. <https://doi.org/10.1080/09654313.2017.1290052>
- Gore, C. G. (1991). Location theory and service development planning: which way now? *Environment & Planning A*, 23(8), 1095–1109. <https://doi.org/10.1068/a231095>
- Gorter, C., y Nijkamp, P. (2015). Location Theory. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Second Edition*, 14, 287–292. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.72029-0>
- Graizbord, B., y Santiago, L. E. (2020). Are Knowledge-Intensive Services an Urban Growth Factor in the Global Periphery? (Un)Fulfilled Possibilities in the Large Metropolitan Areas of Mexico. *Urban Science*, 4(4), 58. <https://doi.org/10.3390/urbansci4040058>
- Gros, J. (2017). Travailleurs indépendants mais subalternes. Les rapports à l'indépendance des bûcherons non salariés. *Sociologie du travail*, 59(4), 0–21. <https://doi.org/10.4000/sdt.1405>
- Guo, K., Hang, J., y Yan, S. (2021). Servicification of investment and structural transformation: The case of China.

- China Economic Review*, 67 (March), 101621. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2021.101621>
- Gurova, O., y Morozova, D. (2018). Creative precarity? Young fashion designers as entrepreneurs in Russia. *Cultural Studies*, 32(5), 704–726. <https://doi.org/10.1080/09502386.2018.1428646>
- Hagiu, A., y Wright, J. (2019). The status of workers and platforms in the sharing economy. *Journal of Economics and Management Strategy*, 28(1), 97–108. <https://doi.org/10.1111/jems.12299>
- Hamidovich, K. B. (2020). Principles of development of service sector in the region. *Journal of Critical Reviews*, 7(2), 38–42. <https://doi.org/10.31838/jcr.07.02.08>
- Hansen, N. (1990). Do Producer Services Induce Regional Economic Development? En *Journal of Regional Science* (vol. 30, núm. 4, pp. 465–476). <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.1990.tb00115.x>
- Harrington, J. W., y Holly, B. P. (1996). Introduction. Special issue on producer services research. *Papers in Regional Science*, 75(3), iii–vi.
- Hetling, A., y Zhang, H. (2010). Domestic Violence, Poverty, and Social Services: Does Location Matter? *Social Science Quarterly*, 91(5).
- Hollenstein, H. (2003). Innovation modes in the Swiss service sector: A cluster analysis based on firm-level data. *Research Policy*, 32(5), 845–863. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00091-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00091-4)

- Holman, D. (2013). Job types and job quality in Europe. *Human Relations*, 66(4), 475–502. <https://doi.org/10.1177/0018726712456407>
- Hui, D., y Xiaobo, Z. (2013). Research on American small and medium-sized business innovation entrepreneurship policy and reference to China. *Proceeding of the 2013 “Suzhou-Silicon Valley-Beijing” International Innovation Conference: Technology Innovation and Diasporas in a Global Era, SIIC 2013*, 204–208. <https://doi.org/10.1109/SIIC.2013.6624192>
- Ihlanfeldt, K. R., y Raper, M. D. (1990). The intrametropolitan location of new office firms. *Land Economics*, 66(2), 182–198. <https://doi.org/10.2307/3146368>
- Ilmakunnas, P., y Ilmakunnas, S. (2010). Work force ageing and expanding service sector: A double burden on productivity? *Service Industries Journal*, 30(12), 2093–2110. <https://doi.org/10.1080/02642060903199838>
- INEGI (2023a). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Población de 15 años y más de edad*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#Microdatos>
- INEGI (2023b, junio 25). *Cuentas de bienes y servicios (detallada)*. <https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/default.aspx?pr=1&vr=13&in=8&tp=20&wr=1&c-no=2&idrt=&opc=>
- INEGI (2023c, junio 26). *Producto interno bruto por actividad económica*. <https://www.inegi.org.mx/temas/pib/#Tabulados>

- INEGI (2023d, junio 26). *Producto interno bruto por entidad federativa, Base=2013*. Producto interno bruto por entidad federativa, Base=2013202. <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- INEGI (2024, junio 27). *Comercio*. <https://www.inegi.org.mx/temas/comercioemp/>
- Ishikawa, T. (2015). Firms' location selections and regional policy in the global economy. En *Firms' Location Selections and Regional Policy in the Global Economy*. <https://doi.org/10.1007/978-4-431-55366-3>
- Ishimaru, T. (1995). The geography of producer services. *Japanese Journal of Human Geography*, 47(4), 379–402. <https://doi.org/10.4200/jjhg1948.47.379>
- Jiang, Y., Ng, A. K. Y., Wang, Y., Wang, L., y Yu, B. (2018). Locational characteristics of firms in the business service industry in airport economic zones: Case of Shanghai Hongqiao international airport. *Journal of Urban Planning and Development*, 144(1). [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)UP.1943-5444.0000420](https://doi.org/10.1061/(ASCE)UP.1943-5444.0000420)
- Johnston, A., y Huggins, R. (2017). University-industry links and the determinants of their spatial scope: A study of the knowledge intensive business services sector. *Papers in Regional Science*, 96(2), 247–260. <https://doi.org/10.1111/pirs.12185>
- Johnston, A., y Huggins, R. (2018). Regional Growth Dynamics in the Service Sector: The Determinants of Employment Change in UK Regions, 1971–2005. *Growth and Change*, 49(1), 71–96. <https://doi.org/10.1111/grow.12221>

- Jones, K. (2003). Spatial fluctuations in the health of the consumer services sector within a metropolis: A business/commercial geomatics analysis. *Progress in Planning*, 60(1), 75–92. [https://doi.org/10.1016/S0305-9006\(02\)00092-2](https://doi.org/10.1016/S0305-9006(02)00092-2)
- Kadochnikov, S. M., y Fedyunina, A. A. (2018). High-skilled interregional migration and high-growth firms in Russia. *Area Development and Policy*, 3(2), 241–257. <https://doi.org/10.1080/23792949.2018.1446345>
- Kaiser, U. (2000). New technologies and the demand for heterogeneous labor: Firm-level evidence for the german business-related service sector. *Economics of Innovation and New Technology*, 9(5), 465–486. <https://doi.org/10.1080/10438590000000019>
- Kang, C. D. (2010). The impact of bus rapid transit on location choice of creative industries and employment density in Seoul, Korea. *International Journal of Urban Sciences*, 14(2), 123–151. <https://doi.org/10.1080/12265934.2010.9693672>
- Katouzian, M. A. (1970). The Development of the Service Sector: A new approach. *Oxford Economic Papers*, 22(3), 362–382.
- Kazekami, S. (2017). Do service sectors need core sectors to improve their productivity? *Eurasian Economic Review*, 7(3), 389–410. <https://doi.org/10.1007/s40822-017-0073-1>
- Kendrick, J. W. (1973). Recent Productivity Trends in The U.S. *Vital Speeches of the Day*, 39, 562. <http://search.epnet.com/login.aspx?direct=true&db=buh&an=9884839&it>

- Kinfemichael, B., y Morshed, A. K. M. M. (2019). Unconditional convergence of labor productivity in the service sector. *Journal of Macroeconomics*, 59 (August 2017), 217–229. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2018.12.005>
- Kirn, T. J. (1987). Growth and Change in the Service Sector of the U.S.: A Spatial Perspective. *Annals of the Association of American Geographers*, 77(3), 353–372. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1987.tb00164.x>
- Knudsen, J. S. (2002). Germany's service sector reforms: Lessons for policy-makers. *Journal of Public Policy*, 22(1), 77–100. <https://doi.org/10.1017/S0143814X02001046>
- Koch, A., y Strotmann, H. (2008). Absorptive capacity and innovation in the knowledge intensive business service sector. *Economics of Innovation and New Technology*, 17(6), 511–531. <https://doi.org/10.1080/10438590701222987>
- Koeber, C. (2002). Corporate restructuring, downsizing, and the middle class: The process and meaning of worker displacement in the “new” economy. *Qualitative Sociology*, 25(2), 217–246. <https://doi.org/10.1023/A:1015414600875>
- Krenz, A. (2014). Services sectors' concentration and countries' specialization patterns in the european union: A comparative analysis with a special focus on France, Germany, Greece, and the UK. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 14(1), 23–32.

- Kresl, P. K., e Ietri, D. (2015). Urban competitiveness. En *Urban competitiveness. Theory and practice*. Routledge.
- Kwan, B. S. C. (2009). Reading in preparation for writing a PhD thesis: Case studies of experiences. *Journal of English for Academic Purposes*, 8(3), 180–191. <https://doi.org/10.1177/089124240101500308>
- Latorre, M. C., Olekseyuk, Z., y Yonezawa, H. (2020). Foreign multinationals in service sectors: A general equilibrium analysis of Brexit. *World Economy*, 43(11), 2830–2859. <https://doi.org/10.1111/twec.13034>
- Lay, G. (2014). Servitization in industry. En *Servitization in Industry* (vol. 9783319069). <https://doi.org/10.1007/978-3-319-06935-7>
- Lazzeretti, L., Boix, R., y Capone, F. (2008). Do creative industries cluster? Mapping creative local production systems in Italy and Spain. *Industry and Innovation*, 15(5), 549–567. <https://doi.org/10.1080/13662710802374161>
- Lechuga, J., y Valdés, E. (2022). Sector financiero y crecimiento liderado por las exportaciones. El caso de México, 1995-2020. *Problemas del Desarrollo*, 53(210), 155–180. <https://doi.org/10.22201/iiiec.20078951e.2022.210.69800>
- Lee, D., y Wolpin, K. I. (2006). Intersectoral labor mobility and the growth of the service sector. *Econometrica*, 74(1), 1–46. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2006.00648.x>

- Lee, J. W., y McKibbin, W. (2018). Service sector productivity and economic growth in Asia. *Economic Modelling*, 74 (November 2017), 247–263. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.05.018>
- Leighton, P. (2016). Professional self-employment, new power and the sharing economy: Some cautionary tales from Uber. *Journal of Management & Organization*, 22(6), 859–874. <https://doi.org/10.1017/jmo.2016.30>
- LeSage, J., y Kelley, R. (2009). *Introduction to Spatial Econometrics* (1st ed.). CRS Press.
- Leschke, J. (2009). The segmentation potential of non-standard employment: A four-country comparison of mobility patterns. *International Journal of Manpower*, 30(7), 692–715. <https://doi.org/10.1108/01437720910997353>
- Lever, W F. (1999). Competitive cities in Europe. *Urban Studies*, 36(5–6), 1029–1044.
- Lever, William F., y Turok, I. (1999). Competitive Cities: Introduction to the Review. *Urban Studies*, 36(5–6), 791–793. <https://doi.org/10.1080/0042098993213>
- Lewchuk, W. (2017). Precarious jobs: Where are they, and how do they affect well-being? *Economic and Labour Relations Review*, 28(3), 402–419. <https://doi.org/10.1177/1035304617722943>
- Lewis, R. (1983). Servicing De-industrialisation. *Economic Affairs*, 3(3), 196–198. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0270.1983.tb01500.x>

- Liao, J. (2020). The rise of the service sector in China. *China Economic Review*, 59 (November 2019), 101385. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2019.101385>
- Lipsey, R. G., y Nakamura, A. O. (2006). *Services industries and the Knowledge-based economy* (R. G. Lipsey & A. O. Nakamura, eds.; 1st Edition). Univeristy of Calgary.
- Lobo, J., Alberti, M., Allen-Dumas, M., Arcaute, E., Barthelemy, M., Bojorquez Tapia, L. A., Brail, S., Betten-court, L., Beukes, A., Chen, W., Florida, R., Gonzalez, M., Grimm, N., Hamilton, M., Kempes, C., Kontokosta, C. E., Mellander, C., Neal, Z. P., Ortman, S., [...] Youn, H. (2020). Urban Science: Integrated Theory from the First Cities to Sustainable Metropolises. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3526992>
- López, A., y Ramos, D. (2015). Innovation in services: The case of rural tourism in Argentina. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(3), 635–646. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1026700>
- Lundgren, A., y Westlund, H. (2017). The openness buzz in the knowledge economy: Towards taxonomy. *Environment and Planning C: Politics and Space*, 35(6). <https://doi.org/10.1177/0263774X16671312>
- MacDonald, R., y Giazitzoglu, A. (2019). Youth, enterprise and precarity: or, what is, and what is wrong with, the ‘gig economy’? *Journal of Sociology*, 55(4), 724–740. <https://doi.org/10.1177/1440783319837604>
- Mack, E. A., y Wei, R. (2018). Geographic Dimensions of Relocation Activity: A Comparative Analysis of Intra-

- metropolitan and Out-of-State Relocation Activity. *Professional Geographer*, 70(1), 103–113. <https://doi.org/10.1080/00330124.2017.1338589>
- Maiti, M. (2018). India's services: sector, trade and employment. *International Journal of Law and Management*, 60(6), 1377–1392. <https://doi.org/10.1108/IJLMA-08-2017-0179>
- Majumdar, S., y Tripathy, S. (2018). Service Sector Performance: A Critical Review. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 377(1). <https://doi.org/10.1088/1757-899X/377/1/012063>
- Maloney, W. F. (1999). Does informality imply segmentation in urban labor markets. *World Bank Economic Review*, 13(13), 275–302. <http://www.jstor.org/stable/3990099><http://about.jstor.org/terms>
- Mann, L., y Chan, J. (2011). *Creativity and Innovation in Business and Beyond. Social Science Perspectives and Policy Implications* (L. Mann & J. Chan, eds.). Routledge.
- Maoh, H., y Kanaroglou, P. (2009). Intrametropolitan location of business establishments: Microanalytical model for Hamilton, Ontario, Canada. En *Transportation Research Record* (núm. 2133). <https://doi.org/10.3141/2133-04>
- Marino, D., y Trapasso, R. (2020). Servitization and territorial self reinforcing mechanisms: A new approach to regional competitiveness. *Investigaciones Regionales*, 2020(48), 85–93. <https://doi.org/10.38191/iirr-jorr.20.022>

- Maroto, A., y Rubalcaba, L. (2008). Services productivity revisited. *Service Industries Journal*, 28(3), 337–353. <http://doi.org/10.1080/02642060701856209>
- Maroto-Sánchez, A. (2012). Productivity in the services sector: Conventional and current explanations. *Service Industries Journal*, 32(5), 719–746. <https://doi.org/10.1080/02642069.2010.531266>
- Martínez-Alcocer, J. G., y Sánchez, A. M. (2010). Análisis de la localización regional de los servicios intensivos en conocimiento a nivel europeo. *Investigaciones Regionales*, 17, 71–91.
- Martinez-Fernandez, C. (2010). Knowledge-intensive service activities in the success of the Australian mining industry. *The Service Industries Journal*, 30(1), 55–70. <https://doi.org/10.1080/02642060802317820>
- Masso, J., y Vahter, P. (2012). The link between innovation and productivity in Estonia's services sector. *Service Industries Journal*, 32(16), 2527–2541. <https://doi.org/10.1080/02642069.2011.600444>
- Mas-Verdú, F., Wensley, A., Alba, M., y Álvarez-Coque, J. M. G. (2011). How much does KIBS contribute to the generation and diffusion of innovation? *Service Business*, 5(3), 195–212. <https://doi.org/10.1007/s11628-011-0110-1>
- Matthess, M., y Kunkel, S. (2020). Structural change and digitalization in developing countries: Conceptually linking the two transformations. *Technology in Society*, 63, 101428. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101428>

- McDowell, L. M. (1997). The new service class: Housing, consumption, and lifestyle among London bankers in the 1990s. *Environment and Planning A*, 29(11), 2061–2078. <https://doi.org/10.1068/a292061>
- Mehdipanah, R., Marra, G., Melis, G., y Gelormino, E. (2018). Urban renewal, gentrification and health equity: A realist perspective. *European Journal of Public Health*, 28(2), 243–248. <https://doi.org/10.1093/eurpub/ckx202>
- Melián-González, S., y Bulchand-Gidumal, J. (2018). What type of labor lies behind the on-demand economy? New research based on workers' data. *Journal of Management & Organization*, May, 1–17. <https://doi.org/10.1017/jmo.2018.53>
- Mendez, P., Atienza, M., y Modrego, F. (2023). Urbanization and productivity at a global level: new empirical evidence for the services sector. *Regional Science Policy & Practice*, 15(9), 1981–1998. <https://doi.org/10.1111/RSP3.12620>
- Micucci, G., y di Giacinto, V. (2009). The producer service sector in Italy: Long-term growth and its local determinants. *Spatial Economic Analysis*, 4(4), 391–425. <https://doi.org/10.1080/17421770903317637>
- Miguel, I. B.-S., y Herrero-Prieto, L. C. (2020). A spatial-temporal analysis of cultural and creative industries with micro-geographic disaggregation. *Sustainability (Switzerland)*, 12(16). <https://doi.org/10.3390/SU12166345>

- Miilward, R. (1988). The UK services sector, productivity change and the recession in long-term perspective. *The Service Industries Journal*, 8(3), 263–276. <https://doi.org/10.1080/02642068800000042>
- Miles, I. (2005). Knowledge intensive business services: Prospects and policies. *Foresight*, 7(6), 39–63. <https://doi.org/10.1108/14636680510630939>
- Miller, J. P., y Bluestone, H. (1988). Prospects for service sector employment growth in non-metropolitan America. *The Review of Regional Studies*, 18(1), 28–41. <https://doi.org/10.52324/001c.9307>
- Miroudot, S., Sauvage, J., y Shepherd, B. (2012). Trade costs and productivity in services sectors. *Economics Letters*, 114(1), 36–38. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.09.005>
- Missègue, N., y Cases, C. (2001). Une forte segmentation des emplois dans les activités de services. *Economie et statistique*, 344, 81–108. http://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_2001_num_344_1_7452
- Mizuno, M. M. (2005). Development of the service sector in Japan and its implications for the economy. *Pacific Economic Review*, 4(4), 485–492.
- Montesor, S., y Marzetti, G. V. (2011). The deindustrialisation/tertiarisation hypothesis reconsidered: A subsystem application to the OECD7. *Cambridge Journal of Economics*, 35(2), 401–421. <https://doi.org/10.1093/cje/beq009>

- Moomaw, R. L. (1988). Agglomeration Economies: Localization or Urbanization? *Urban Studies*, 25(2), 150–161. <https://doi.org/10.1080/00420988820080201>
- Morales-López, R. (2023). Encadenamientos productivos clave para la economía mexicana: un análisis insumo-producto interregional. *Trimestre Económico*, 90(359), 671–701. <https://doi.org/10.20430/ete.v90i359.1859>
- Moreno, A., y Escolano, S. (1992). *Los servicios y el territorio*. Síntesis.
- Morikawa, M. (2019). Innovation in the service sector and the role of patents and trade secrets: Evidence from Japanese firms. *Journal of Japanese and International Economics*, 51 (September 2018), 43–51. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jjie.2018.10.003>
- Moulaert, F., y Gallouj, C. (1993). The Locational Geography of Advanced Producer Service Firms: The Limits of Economies of Agglomeration. *The Service Industries Journal*, 13(2), 91–106. <https://doi.org/10.1080/026420693000000032>
- Mroczek, A. (2019). The Business Service Sector in India, Ireland and Poland. A comparative Analysis. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, 22(2), 159–172. <https://doi.org/10.2478/cer-2019-0018>
- Muller, E., y Zenker, A. (2001). Business services as actors of knowledge transformation: The role of KIBS in regional and national innovation systems. *Research Policy*, 30(9),

- 1501–1516. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00164-0](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00164-0)
- Muntaner, C. (2018). Digital Platforms, Gig Economy, Precarious Employment, and the Invisible Hand of Social Class. *International Journal of Health Services*, 48(4), 597–600. <https://doi.org/10.1177/0020731418801413>
- Na, J., Lee, J. dong, y Baek, C. (2017). Is the service sector different in size heterogeneity? *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 12(1), 95–120. <https://doi.org/10.1007/s11403-015-0152-x>
- Nakamura, D. (2015). Firm location and agglomeration economies. En *Firms' Location Selections and Regional Policy in the Global Economy* (pp. 1–14). https://doi.org/10.1007/978-4-431-55366-3_1
- Narayanan, A. (2015). Informal employment in India: Voluntary choice or a result of labor market segmentation? *Indian Journal of Labour Economics*, 58(1), 119–167. <https://doi.org/10.1007/s41027-015-0009-9>
- Navarro-Espigares, J. L., Martín-Segura, J. A., y Hernández-Torres, E. (2012). The role of the service sector in regional economic resilience. *Service Industries Journal*, 32(4), 571–590. <https://doi.org/10.1080/02642069.2011.596535>
- Nayyar, G. (2012). The quality of employment in India's services sector: Exploring the heterogeneity. *Applied Economics*, 44(36), 4701–4719. <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.589816>

- Nelson, J. I., y Lorence, J. (1988). Metropolitan Earnings Inequality and Service Sector Employment. *Social Forces*, 67(2), 492–511.
- Nemoto, J., y Zuo, H. (2017). Is Informal Employment a Result of Market Segmentation? Evidence from China. *The Australian Economic Review*, 50(3), 309–326. <https://doi.org/10.1111/1467-8462.12228>
- Niina, A. (2006). Locational analysis of management consulting firms in Minato ward, Tokyo. *Geographical Review of Japan*, 79(8), 423–434. https://doi.org/10.4157/grj.79.8_423
- O'Connor, K. (2010). Global city regions and the location of logistics activity. *Journal of Transport Geography*, 18(3), 354–362. <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2009.06.015>
- O'Donoghue, D., y Gleave, B. (2004). A note on methods for measuring industrial agglomeration. *Regional Studies*, 38(4), 419–427. <https://doi.org/10.1080/03434002000213932>
- ÓhUallacháin, B., y Reid, N. (1992). The intrametropolitan location of services in the United States. *Urban Geography*, 13(4), 334–354. <https://doi.org/10.2747/0272-3638.13.4.334>
- Opazo-Basáez, M., Cantín, L. N., y Campos, J. A. (2020). Does distance really matter? Assessing the impact of KIBS proximity on firms' servitization capacity: Evidence from the Basque country. *Investigaciones*

- Regionales*, 2020(48), 51–68. <https://doi.org/10.38191/iirr-jorr.20.020>
- Ortiz-Velásquez, S. (2022). La inversión extranjera directa en México: análisis de sus determinantes según características de las industrias. *Investigación Económica*, 81(321), 120–155. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2022.321.81694>
- Otieno, P. O., Wambiya, E. O. A., Mohamed, S. M., Mutua, M. K., Kibe, P. M., Mwangi, B., y Pierre Donfouet, H. P. (2020). Access to primary healthcare services and associated factors in urban slums in Nairobi-Kenya. *BMC Public Health*, 20(1), 1–10. <https://doi.org/10.1186/s12889-020-09106-5>
- Pandit, K. (1991). Changes in the Composition of the Service Sector with Economic Development and the Effect of Urban Size. *Regional Studies*, 25(4), 315–325. <https://doi.org/10.1080/00343409112331346517>
- Parnreiter, C. (2011). Formación de la ciudad global, economía inmobiliaria y transnacionalización de espacios urbanos. El caso de Ciudad de México. *EURE*, 37(111), 5–24.
- Parnreiter, C. (2015). Strategic planning, the real estate economy, and the production of new spaces of centrality. The case of Mexico City. *Erdkunde*, 69(1), 21–31. <https://doi.org/10.3112/erdkunde.2015.01.02>
- Pérez Cruz, J. A., y Ceballos Álvarez, G. I. (2019). Dimensionando la precariedad laboral en México de 2005 a 2015, a través del Modelo Logístico Ordinal Generalizado. *Nóesis. Revista de Ciencias*

- Sociales y Humanidades*, 28(1), 109–135. <https://doi.org/10.20983/noesis.2019.1.6>
- Pérez, P., y Cifuentes, L. (2019). The Service Industry, Private-sector Employment and Social Class in Chile: New Developments from Labour Process Theory. *Critical Sociology*. <https://doi.org/10.1177/0896920519842372>
- Pérez-Campuzano, E. (2006). Sector servicios de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México: una breve descripción de la situación del empleo. En M. S. Cruz-Rodríguez (ed.), *Espacios metropolitanos 2: población, planeación y políticas de gobierno* (pp. 47–81). Universidad Autónoma Metropolitana/Red Nacional de Investigación Urbana.
- Pérez-Campuzano, E. (2021). Localización de empresas de servicios intensivos en conocimiento en la Zona Metropolitana del Valle de México. *Investigaciones Geográficas*, 105. <https://doi.org/10.14350/RIG.60255>
- Pérez-Campuzano, E., Sánchez-Zárate, A., y Cuadrado-Roura, J. R. (2018). Distribución espacial del sector servicios en México, 1999-2009. Especialización y diversificación desde una perspectiva macrogeográfica. *Eure*, 44(131), 215–238. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612018000100215>
- Peugny, C. (2019). The decline in middle-skilled employment in 12 European countries: New evidence for job polarisation. *Research and Politics*, 6(1). <https://doi.org/10.1177/2053168018823131>

- Peyrin, A., Signoretto, C., y Mehaut, P. (2022). Flexibilité et transformation des relations d'emploi: une segmentation des pratiques de gestion de la main-d'oeuvre. *Relations Industrielles*, 77(4). <https://doi.org/10.7202/1097692ar>
- Pietrykowski, B. (2017). Revaluing low-wage work: Service-sector skills and the fight for 15. *Review of Radical Political Economics*, 49(1), 5–29. <https://doi.org/10.1177/0486613416666543>
- Piore, M., y Sabel, C. (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity* (1st ed.). New Books.
- Piovani, D., Molinero, C., y Wilson, A. (2017). Urban retail location: Insights from percolation theory and spatial interaction modeling. *PLoS ONE*, 12(10). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0185787>
- Pudup, M. B. (1992). Industrialization after (de)industrialization: A review essay. *Urban Geography*, 13(2), 187–200. <https://doi.org/10.2747/0272-3638.13.2.187>
- Rodríguez-Pose, A., y Tomaney, J. (1999). Industrial crisis in the centre of the periphery: Stabilisation, economic restructuring and policy responses in the Sao Paulo metropolitan region. *Urban Studies*, 36(3), 479–498. <https://doi.org/10.1080/0042098993484>
- Romero de Ávila Serrano, V. (2019). The Intrametropolitan Geography of Knowledge-Intensive Business Services (KIBS): A Comparative Analysis of Six European and U.S. City-Regions. *Economic Development Quarterly*, 33(4), 279–295. <https://doi.org/10.1177/0891242419875498>

- Roy, A. (2015). Structural change and the changing relationship between the industrial and the service sector: Evidence from Indian states. *Indian Growth and Development Review*, 8(1), 73–92. <https://doi.org/10.1108/IGDR-09-2013-0036>
- Rubiera, F., Pardos, E., y Gómez-Loscos, A. (2010). Location determinants of business services within a region with large urban asymmetries. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 10(1), 1–18.
- Sáez, L., Perriáñez, I., y Heras-Saizarbitoria, I. (2017). Measuring urban competitiveness: ranking European large urban zones. *Journal of Place Management and Development*, 10(5), 479–496. <https://doi.org/10.1108/JPMD-07-2017-0066>
- Sahadevan, K. G. (2020). Services Activity, Economic Growth and Regional Equality. Some Empirical Evidence on their Relationship. *Prajnan*, 49(1), 45–65. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=145193964&site=ehost-live>
- Salam, M., Iqbal, J., Hussain, A., y Iqbal, H. (2018). The determinants of services sector growth: A comparative analysis of selected developed and developing economies. *Pakistan Development Review*, 57(1), 27–44. <https://doi.org/10.30541/v57i1pp.27-44>
- Schafran, A., McDonald, C., Lopez Morales, E., Akyelken, N., y Acuto, M. (2018). Replacing the services sector and three-sector theory: urbanization and control as economic sectors. *Regional Studies*, 52(12), 1708–1719. <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1464136>

- Schmenner, R. W. (1994). Service Firm Location Decisions: Some Midwestern Evidence. *International Journal of Service Industry Management*, 5(3), 35–56. <https://doi.org/10.1108/09564239410064070>
- Seclen-Luna, J. P., y Moya-Fernández, P. (2020). Exploring the relationship between KIBS co-locations and the innovativeness of manufacturing firms in Latin America. *Investigaciones Regionales*, 2020(48), 69–84. <https://doi.org/10.38191/iirr-jorr.20.021>
- Semenza, R., y Sarti, S. (2019). Labour market segmentation: The economic condition of self-employed professionals in Italy and Argentina. *Papers*, 104(2), 203–223. <https://doi.org/10.5565/rev/papers.2578>
- Senn, L. (1993). Service Activities' Urban Hierarchy and Cumulative Growth. *Service Industries Journal*, 13(2), 11–22.
- Shah, S. H., y Raza, S. A. (2022). The Impact of Services FDI on Services Exports in NICs. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, 1–6. <https://doi.org/10.1111/1759-3441.12333>
- Shearmur, R. (2012). The Geography of Intrametropolitan KIBS Innovation: Distinguishing Agglomeration Economies from Innovation Dynamics. *Urban Studies*, 49(11), 2331–2356. <https://doi.org/10.1177/0042098011431281>
- Shearmur, R., y Alvergne, C. (2002). Intrametropolitan patterns of high-order business service location: A comparative study of seventeen sectors in Île-de-France. *Urban*

- Studies*, 39(7), 1143–1163. <https://doi.org/10.1080/00420980220135536>
- Shearmur, R., y Doloreux, D. (2008). Urban hierarchy or local buzz? high-order producer service and (or) knowledge-intensive business service location in Canada, 1991–2001. *Professional Geographer*, 60(3), 333–355. <https://doi.org/10.1080/00330120801985661>
- Shearmur, R., y Doloreux, D. (2015). Central places or networks? Paradigms, metaphors, and spatial configurations of innovation-related service use. *Environment and Planning A*, 47(7), 1521–1539. <https://doi.org/10.1177/0308518X15595770>
- Shearmur, R., y Doloreux, D. (2019). KIBS as both innovators and knowledge intermediaries in the innovation process: Intermediation as a contingent role. *Papers in Regional Science*, 98(1), 191–209. <https://doi.org/10.1111/pirs.12354>
- Shearmur, R., y Doloreux, D. (2020). The geography of knowledge revisited: geographies of KIBS use by a new rural industry. *Regional Studies*, 0(0), 1–13. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1800628>
- Sigala, M., y Kyriakidou, O. (2015). Creativity and innovation in the service sector. *Service Industries Journal*, 35(6), 297–302. <https://doi.org/10.1080/02642069.2015.1010159>
- Singh, T. (2010). Services sector and economic growth in India. *Applied Economics*, 42(30), 3925–3941. <https://doi.org/10.1080/00036840802360229>

- Sivitanidou, R., y Sivitanides, P. (1995). The intrametropolitan distribution of R&D activities: theory and empirical evidence. *Journal of Regional Science*, 35(3), 391–416. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.1995.tb01411.x>
- Spohrer, J., y Maglio, P. P. (2008). The emergence of service science: Toward systematic service innovations to accelerate co-creation of value. *Production and Operations Management*, 17(3), 238–246. <https://doi.org/10.3401/poms.1080.0027>
- Stafford, B. (1989). De-industrialisation in advanced economies. *Cambridge Journal of Economics*, 13(4), 541–554. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035110>
- Stan, A., y Deguchi, A. (2017). Japanese metropolitan structure defined through correlated demographics and local service sector employment provision. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 12(7), 1132–1141. <https://doi.org/10.2495/SDP-V12-N7-1132-1141>
- Stolarick, K., y Currid-Halkett, E. (2013). Creativity and the crisis: The impact of creative workers on regional unemployment. *Cities*, 33, 5–14. <https://doi.org/10.1016/J.CITIES.2012.05.017>
- Stone, M. (2012). The death of personal service: Will financial services customers who serve themselves do better than if they are served. *Journal of Database Marketing and Customer Strategy Management*, 19(2), 107–119. <https://doi.org/10.1057/dbm.2012.8>

- Suarez-Villa, L. (1988). Metropolitan Evolution, Sectoral Economic Change, and the City Size Distribution. *Urban Studies* 1, 25(1), 1–20. <https://doi.org/10.1080/00420988820080011>
- Sutherland, W., y Jarrahi, M. H. (2018). The sharing economy and digital platforms: A review and research agenda. *International Journal of Information Management*, 43, 328–341. <https://doi.org/10.1016/j.IJINFOMGT.2018.07.004>
- Szczygielski, K., y Grabowski, W. (2014). Innovation strategies and productivity in the Polish services sector. En *Post-Communist Economies* (vol. 26, núm. 1, pp. 17–38). Taylor & Francis. <https://doi.org/10.1080/14631377.2014.874226>
- Takahashi, H., y Otsubo, K. P. (2019). A new route to the rapid growth of the service sector: Rise of the standard of living. *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics*, 23(4), 1–13. <https://doi.org/10.1515/snde-2019-0018>
- Terhorst, P., y Ven, J. Van de. (1986). The revival of personal services in Cities: An expression of polarization? *The Netherlands Journal of Housing and Environmental Research*, 1(2), 115–138.
- Tether, B. S., Li, Q. C., y Mina, A. (2012). Knowledge-bases, places, spatial configurations and the performance of knowledge-intensive professional service firms. *Journal of Economic Geography*, 12(5), 969–1001. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbs015>

- Thangavelu, S. M., Wang, W., y Oum, S. (2018). Servici-fication in global value chains: Comparative analysis of selected Asian countries with OECD. *World Eco-nomy*, 41(11), 3045–3070. <https://doi.org/10.1111/twec.12712>
- Thiel, J. (2005). Reading the territorial restructuring of business services as an innovation process: The case of German advertising. *International Journal of Urban and Regional Research*, 29(3), 564–580. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2005.00613.x>
- Tingvall, P. G., y Karpaty, P. (2011). Service-sector compe-tition, innovation and R&D. *Economics of Innovation and New Technology*, 20(1), 63–88. <https://doi.org/10.1080/10438590903073675>
- Torres, P., y Godinho, P. (2020). The influence of city repu-tation on T-KIBS concentration. *European Planning Studies*, 28(10), 1960–1978. <https://doi.org/10.1080/09654313.2019.1700484>
- Trejo García, J. C., Ríos Bolívar, H., y Soto Rosales, M. D. L. (2024). Inclusión financiera en México, un análisis mediante autocorrelación espacial y técnica de clustering. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 19(2), 1–21. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i2.844>
- UNCTAD (2022). *UNCTAD Handbook of Statistics 2021*.
- UNCTAD (2023, junio 28). *International Trade in Services*. Ser-vices: Exports and imports by service category, trading partner world, anual. <https://unctadstat.unctad.org/EN/BulkDownload.html>

- Urban, V. (2018). Dimension of the Tertiary Sector in the New Economy. *Economy Transdisciplinarity Cognition*, 21(1), 85–90.
- Vásquez, B., y Corrales, S. (2021). ¿Desindustrialización prematura? El caso de Nuevo León, México. *Paradigma Económico*, 13(2), 29–54.
- Wagner, A. (2002). Services and the employment prospects for women. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 8(3), 435–453.
- Waiengnier, M., Van Hamme, G., Hendrikse, R., y Basens, D. (2020). Metropolitan Geographies of Advanced Producer Services: Centrality and Concentration in Brussels. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 111(4), 585–600. <https://doi.org/10.1111/tesg.12394>
- Walker, C. (2015). ‘I Don’t Really Like Tedious, Monotonous Work’: Working-class Young Women, Service Sector Employment and Social Mobility in Contemporary Russia. *Sociology*, 49(1), 106–122. <https://doi.org/10.1177/0038038514530537>
- Walker, R., y Storper, M. (1989). *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*. Blackwell.
- Wang, J., Zhang, X., y Yeh, A. G. O. (2016). Spatial proximity and location dynamics of knowledge-intensive business service in the Pearl River Delta, China. *Habitat International*, 53, 390–402. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2015.11.041>
- Wang, Y., Sun, B., y Zhang, T. (2022). Do polycentric urban regions promote functional spillovers and economic

- performance? Evidence from China. *Regional Studies*, 56(1), 63–74. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1841147>
- Williams, C. C. (1994). Rethinking the role of the service sector in local economic revitalisation. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, 9(1), 73–82. <https://doi.org/10.1080/02690949408726221>
- Wood, P. (1986). The Anatomy of Job Loss and Job Creation: Some Speculations on the Role of the ‘Producer Service’ Sector. *Regional Studies*, 20(1), 37–46. <https://doi.org/10.1080/09595238600185041>
- Wood, P. (2005). A service-informed approach to regional innovation – or adaptation? *Service Industries Journal*, 25(4), 429–445. <https://doi.org/10.1080/02642060500092063>
- Wu, Y. (2015). China’s services sector: The new engine of economic growth. *Eurasian Geography and Economics*, 56(6), 618–634. <https://doi.org/10.1080/15387216.2016.1153429>
- Wyrwich, M. (2019). New KIBS on the bloc: the role of local manufacturing for start-up activity in knowledge-intensive business services. *Regional Studies*, 53(3), 320–329. <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1478076>
- Xing, H., y Meng, Y. (2020). Measuring urban landscapes for urban function classification using spatial metrics. *Ecological Indicators*, 108, 105722. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2019.105722>

- Yamamura, S., y Goto, H. (2018). Location patterns and determinants of knowledge-intensive industries in the Tokyo Metropolitan Area. *Japan Architectural Review*, 1(4), 443.
- Yasuhara, T. (2022). La industria manufacturera en México: la pandemia y financiarización. *Ola Financiera*, 15(42), 83. <https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2022.42.82585>
- Yigitcanlar, T., Adu-McVie, R., y Erol, I. (2020). How can contemporary innovation districts be classified? A systematic review of the literature. *Land Use Policy*, 95 (January), 104595. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2020.104595>
- Yigitcanlar, T., Velibeyoglu, K., y Baum, S. (2008). *Creative urban regions : harnessing urban technologies to support knowledge city initiatives*. Hershey, Pennsylvania : Information Science Reference, c2008.
- Yin, L., y Muller, B. (2007). Residential location and the biophysical environment: Exurban development agents in a heterogeneous landscape. *Environment and Planning B: Planning and Design*. <https://doi.org/10.1068/b31182>
- Youn, H., Bettencourt, L. M. A., Lobo, J., Strumsky, D., Sarniego, H., y West, G. B. (2016). Scaling and universality in urban economic diversification. *Journal of the Royal Society Interface*, 13(114). <https://doi.org/10.1098/rsif.2015.0937>
- Yum, S. (2019). The interaction between knowledge-intensive business services and urban economy. En

Annals of Regional Science (vol. 63, núm. 1). Springer Berlin Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/s00168-019-00920-3>

Ženka, J., Slach, O., y Ivan, I. (2020). Spatial patterns of knowledge-intensive business services in cities of various sizes, morphologies and economies. *Sustainability (Switzerland)*, 12(5), 1–19. <https://doi.org/10.3390/su12051845>

Zhang, J. (2009). The regional specialization of service sector in china- from 1993 to 2006. *Proceedings of the 2009 6th International Conference on Service Systems and Service Management, ICSSSM '09*, 126–130. <https://doi.org/10.1109/ICSSSM.2009.5174868>

Zhong, Y., y Wei, Y. D. (2018). Economic Transition, Urban Hierarchy, and Service Industry Growth in China. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (Journal of Economic & Social Geography)*, 109(2), 189–209.

Sector servicios.

Una visión urbano-espacial para México

es editado por el Departamento de Publicaciones del Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad de la Universidad Nacional Autónoma de México, en versión electrónica, formato pdf, el x de septiembre de 2025. La versión electrónica fue elaborada por Laura Elena Mier Hughes. El cuidado de la edición electrónica estuvo a cargo de Graciela Chávez Olvera.

Los procesos de transformación de la base económica, particularmente la presencia de los servicios, han traído consigo la necesidad de un mejor entendimiento de su estructura territorial. En este libro solo se toca lo referente a la presencia de los servicios y cómo este fenómeno significó y significa un reto para entender qué sucede en las regiones.

Aquí encontrará un pequeño recuento de tres aspectos: la concepción de qué son los servicios, cuáles son las causas de su crecimiento, así como algunos aspectos de su organización espacial. De igual manera discute cómo desde distintas disciplinas y enfoques teóricos se intenta desentrañar por qué los servicios se han convertido en las actividades de mayor contribución al producto interno bruto (PIB) y el empleo. El libro termina con una breve reflexión sobre hasta dónde se ha llegado en la investigación sobre servicios en México.



CONSEJO TÉCNICO
DE HUMANIDADES

