

Los servicios y el cambio estructural en el nuevo capitalismo

*Sebastián Sztulwark**
*Melisa Girard**

Este trabajo se propone analizar la concepción clásica del cambio estructural a la luz del creciente protagonismo que vienen adquiriendo los servicios en la economía mundial. Para el abordaje de esta cuestión se considera la consolidación de un nuevo patrón mundial de acumulación que tiene como eje una base cognitiva diferente a la que se desarrollaba durante el capitalismo industrial. En este marco, se analiza la conformación interna del sector servicios en el nuevo contexto histórico con el fin de identificar sus modalidades particulares de valorización y su ambigua contribución al proceso de cambio estructural.

Palabras clave: Cambio estructural – Servicios - Economía mundial - Nuevo capitalismo - Valorización

* Investigadores del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento, J.M. Gutiérrez 1150, Los Polvorines, provincia de Buenos Aires, Argentina. Teléfono: 4469-7579 / 4469-7551. ssztulwa@ungs.edu.ar y mgirard@ungs.edu.ar.

Services and structural change in the new capitalism

This paper analyzes the classic conception of structural change in the light of the increasing prominence that services are gaining in the world economy. To address this issue we consider the consolidation of a new global pattern of accumulation that has a different cognitive basis from that developed during industrial capitalism. Within this framework, we analyze the internal conformation of the service sector in the new historical context in order to identify its specific modalities of valorization and its ambiguous contribution to the process of structural change.

Keywords: Structural change – Services - World economy - New capitalism - Valorization

Fecha de recepción: junio de 2014

Fecha de aceptación: agosto de 2014

1. Introducción

Los servicios vienen adquiriendo en las últimas décadas un marcado protagonismo en la economía mundial. La estructura del empleo en los países más desarrollados está ampliamente dominada por este sector de la actividad económica. Aunque la realidad de los países en desarrollo es más heterogénea, tampoco escapan a una tendencia de índole mundial. La caracterización del fenómeno y sus implicancias económicas, sin embargo, no han sido plenamente establecidas aún.

Históricamente se consideró que la contribución de los servicios al proceso de creación de valor no era particularmente significativa (Hill, 1999). En cambio, la idea de que la industria manufacturera, por su potencial para generar retornos crecientes dinámicos, ocupa un papel central en el desarrollo económico está ampliamente difundida. En particular, la formulación de que el sector industrial constituye el núcleo del cambio estructural¹ representa uno de los consensos más notorios del pensamiento desarrollista de posguerra (Hirschman, 1980) y, en particular, de la corriente estructuralista latinoamericana, asociada con figuras como Raúl Prebisch o Celso Furtado.

En este trabajo nos interesa indagar en qué medida el nuevo dinamismo mundial de los servicios implica repensar esta concepción clásica del cambio estructural. La literatura reciente ha dado algunas respuestas a este interrogante. Por un lado, existe una actualización y reelaboración del pensamiento industrialista de posguerra, según el cual la proliferación de los servicios es un fenómeno subordinado a la ampliación de la división del trabajo industrial y a la exteriorización de actividades que las empresas fabriles realizaban puertas adentro (Walker, 1985; Fajnzylber, 1983; Nochteff, 2000). En esta concepción, el cambio estructural sigue siendo sinónimo de industrialización, pero incorporando la heterogeneidad interna del sector manufacturero, esto es, valorando de una manera diferente la contribución que realizan a este proceso las ramas difusoras del progreso técnico *vis a vis* las que tienen un menor dinamismo innovativo (Cimoli et al, 2005).

Una segunda línea de interpretación, en cambio, propone considerar el surgimiento de una “nueva economía de servicios” (Bell, 1976; Sassen, 1998) o de una “revolución terciaria” (Garza, 2008). En esta visión, el centro de gravedad de la economía estaría pasando de la industria al sector servicios (sobre todo a los servicios de la “nueva eco-

¹ El cambio estructural se define, en este trabajo, como un proceso de reconfiguración del núcleo endógeno de acumulación de un determinado territorio hacia las actividades de mayor dinamismo económico mundial.

nomía”) y esa dirección, ya preanunciada por algunos autores clásicos del desarrollo como Clark (1967 [1949]) o Kuznets (1973), sería el dato central para pensar el cambio estructural en el nuevo contexto histórico.

Desde nuestro punto de vista, el concepto de cambio estructural pierde buena parte de su poder explicativo al quedar acotado a una visión “sectorialista” del proceso del desarrollo económico y a las clasificaciones de la contabilidad nacional que le corresponden. El problema radica en suponer que existe un único sector económico (la industria o los servicios) que concentra los atributos “motores” del cambio estructural, sobre todo cuando las actividades que conforman en la actualidad el núcleo dinámico de la economía mundial no tienen un anclaje sectorial tan claro.

El concepto de cambio estructural nació en abierta disputa con el abordaje horizontal propio de las visiones más ortodoxas de la teoría económica. Su riqueza consiste en jerarquizar las distintas actividades productivas a partir de su capacidad diferencial para promover el desarrollo económico. El problema, sin embargo, es cómo repensar hoy esa heterogeneidad productiva trascendiendo la rigidez del modelo clásico que supone una máxima diferenciación productiva entre los grandes sectores de la economía pero mínima en su interior. En este sentido, cabe preguntarse: ¿cómo considerar la heterogeneidad interna del sector servicios? y, por lo tanto, ¿cuál es su contribución al proceso de cambio estructural?

Para abordar estas cuestiones en este trabajo partimos de una perspectiva de ruptura en las tendencias de largo plazo de la acumulación capitalista (Vercellone, 2011; Daeudie et al, 2007; Castells, 1999; Dabat, 2009; Sztulwark y Míguez, 2012). El elemento central a considerar es la constitución de un nuevo eje de polarización de la economía mundial, diferente al que estaba vigente en el período de posguerra, que se define por la existencia de un polo dominante, estructurado como sistema de innovación (territorios potenciados cognitivamente, con capacidad para subsumir el potencial creativo de la sociedad para la elaboración de nuevos productos) y otro subordinado, conformado por territorios que operan, en lo fundamental, como sistemas de reproducción de conocimiento y se orientan a los segmentos menos diferenciados de la producción mundial. En este marco, se verifica la existencia de un conjunto de servicios de alta intensidad innovativa, aquellos que suponen una diferenciación cognitiva del trabajo en el acto mismo de su provisión, que adquieren un papel protagónico en el proceso de cambio estructural.

El trabajo comienza explorando el nuevo protagonismo de los servicios en la economía mundial. Luego se revisan críticamente las visiones “sectorialistas” del cambio estructural, tanto la de matriz industrialista como la que afirma el advenimiento de una nueva economía de servicios. En la sección siguiente se propone una mirada alternativa sobre el cambio en el patrón mundial de acumulación vigente y de las modalidades de valorización que se despliegan en esta nueva etapa histórica. En ese marco se aborda el papel de los servicios y su ambigua contribución al proceso de cambio estructural. Finalmente, las conclusiones del trabajo.

2. El nuevo protagonismo de los servicios en la economía mundial

A partir de los años setenta es posible identificar el comienzo de una profunda modificación de la estructura económica mundial. Estas transformaciones se ven reflejadas tanto en la composición sectorial del valor agregado² (VA) como en la estructura del empleo.

Como se observa en el **gráfico 1**, a partir de 1980 la evolución de la industria encuentra un punto de inflexión y su participación en la formación de VA comienza a decrecer de manera constante³ mientras que se incrementa sostenidamente la participación de los servicios. Las actividades primarias⁴, por su parte, también encuentran una menor participación en el VA mundial aunque, como se ve, esto no implica un quiebre respecto de su tendencia histórica decreciente.

A su vez, desde el año 2005 existe una desaceleración del crecimiento del VA proporcionado por los servicios respecto de los demás sectores. No obstante, esto podría responder a un cambio dentro del ciclo económico y no necesariamente a una reversión de la tendencia, que es un fenómeno más general.

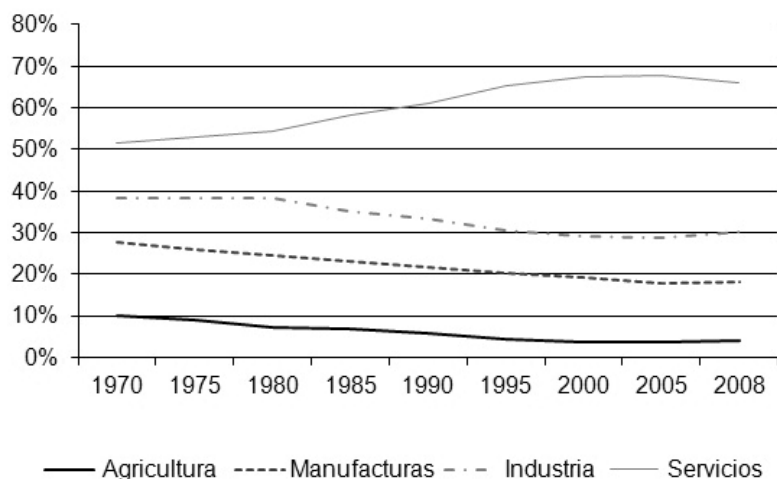
Este peso creciente de los servicios en el VA mundial viene de la mano de un cambio en su composición interna. Los servicios de comercio, restaurantes y hotelería y los de transporte, almacenamiento y comunicaciones se mantuvieron en sus niveles históricos durante el período 1970-2009, mientras que los servicios empresariales y financieros

² El valor agregado alude a la suma de las remuneraciones a los factores de producción.

³ Esta caída deriva casi en su totalidad del componente “Manufacturas”, en tanto los otros rubros que conforman el sector industrial (“Minería”, “Suministro de electricidad, gas y agua” y “Construcción”) no registran cambios significativos en este período (UNIDO, 2010).

⁴ Esta categoría incluye las siguientes actividades: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.

Gráfico 1. Composición sectorial del valor agregado mundial a precios corrientes (en porcentajes).



Fuente: Elaboración propia según cálculos publicados por UNIDO (2010), basados sobre estadísticas de Naciones Unidas.

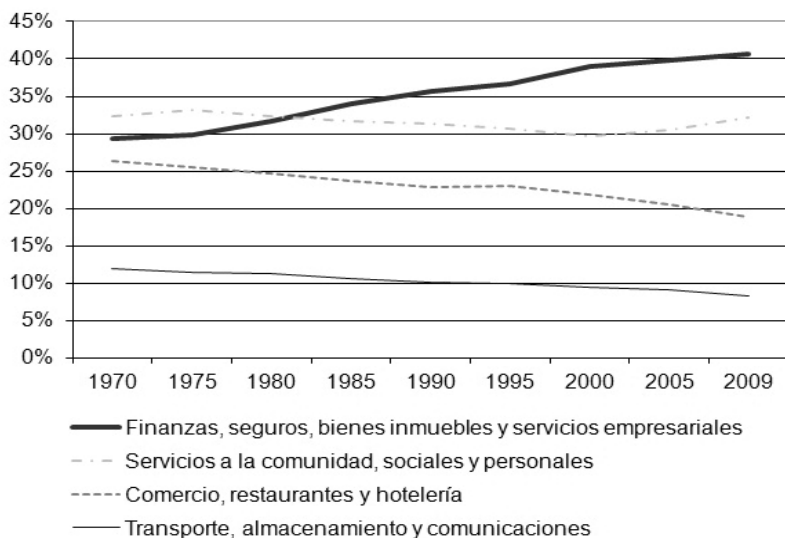
como los personales y sociales, en conjunto, incrementaron significativamente su participación (UNIDO, 2010).

Una tendencia similar, aunque con matices, se verifica en los países de la OCDE, (**gráfico 2**). Los servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones, así como los de comercio, restaurantes y hotelería pierden peso relativo en el valor agregado total del sector en el período 1970-2009. A su vez, mientras los servicios a la comunidad, sociales y personales mostraron leves oscilaciones durante los años analizados pero se mantuvieron estables entre los extremos del período, las actividades de finanzas, seguros, bienes inmuebles y servicios empresariales son las únicas que han crecido en forma sostenida durante todo período.

Respecto de los niveles de empleo, en el **gráfico 3** se puede apreciar como en las economías más desarrolladas⁵ los cambios en la estructura del empleo de las últimas décadas acompañan a las modificaciones observadas en los niveles de participación de los distintos sectores en el VA. El sector servicios es el que más fuerza de trabajo emplea, mos-

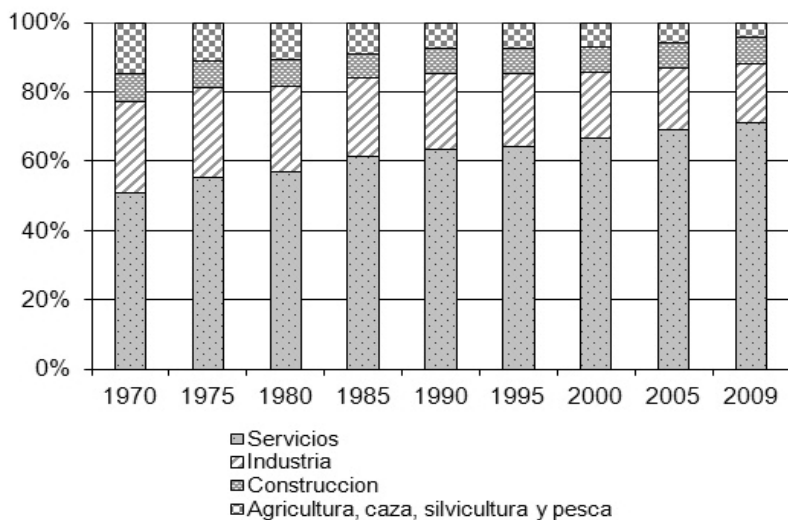
⁵ Países de la OCDE, exceptuando México y Chile.

Gráfico 2. Participación en el valor agregado dentro del sector servicios. Países OCDE (en porcentajes).



Fuente: Elaboración propia sobre datos publicados por la OCDE

Gráfico 3. Empleo por sector económico en los países de la OCDE (en porcentajes).



Fuente: Elaboración propia sobre datos publicados por la OCDE

Cuadro 1. Empleo en manufacturas como porcentaje del empleo total.

	1960	1970	1980	1990	2000
África subsahariana	4,4	4,8	6,2	5,9	5,5
Asia occidental y África del Norte	7,9	10,7	12,9	15,1	15,3
América latina	15,4	16,3	16,5	16,8	14,2
Cono Sur	17,4	20,8	16,2	16,6	11,8
Asia meridional	8,7	9,2	10,7	13	13,9
Asia oriental (excluido China)	8	10,4	15,8	16,6	14,9
NEI de la primera oleada	10,5	12,9	18,5	21	16,1
China	10,9	11,5	10,3	13,5	11,5
Países en desarrollo	10	10,8	11,5	13,6	12,5
Países desarrollados	26,5	26,8	24,1	20,1	17,3

Fuente: UNCTAD (2003)

trando, a su vez, un crecimiento continuo del empleo en este sector, el cual acumula en cuarenta años un incremento de 20 puntos porcentuales. Este aumento se da en detrimento del empleo industrial y del correspondiente al sector primario. En ambos casos, para el período considerado, se registra una caída cercana a los 10 puntos porcentuales para cada uno de estos dos sectores, dejando en evidencia el traspaso de fuerza de trabajo que se da desde la industria y el sector primario hacia el de la producción de servicios.

Este fenómeno, sin embargo, no es exclusivo de los países desarrollados, sino que refiere a una tendencia más general. En el **cuadro 1** se presentan datos de la proporción de empleo manufacturero en relación con el empleo total para diferentes regiones del mundo entre los años 1960 y 2000. En primer lugar, se verifica una evolución marcadamente decreciente en los países desarrollados, sobre todo a partir de los años setenta. Al mismo tiempo, en los países en desarrollo, si bien se muestra una leve incorporación del empleo a la producción manufacturera, la misma es sólo de 3,6 puntos porcentuales en su pico más alto durante la década de 1990. Sin embargo, desde ese entonces, el empleo en este sector también ha empezado a decrecer acompañando el comportamiento de los países desarrollados, lo que convierte a la pérdida de participación del empleo manufacturero en el total mundial en una tendencia global a partir de los años noventa.

Al analizar la evolución del empleo manufacturero por regiones, en América latina se verifica una tendencia levemente creciente hasta los años noventa, a partir de los cuales se produce una reversión significativa. Más pronunciado y temprano es el fenómeno en los países del

Cono Sur, que aplicaron en los años setenta políticas de apertura y desregulación que alentaron procesos de desindustrialización, programas que recobraron impulso en los años noventa con el auge del neoliberalismo⁶. En el mismo período histórico se verifica un patrón diferente en los países de Asia, donde el empleo manufacturero adquiere un mayor protagonismo. El fenómeno es más acentuado en los países ubicados en Asia oriental y, sobre todo, en China que paulatinamente fue convirtiéndose en el centro mundial de la manufactura de alto volumen. Sin embargo, a partir de la década de los noventa el patrón comienza a revertirse y los incrementos de la producción industrial en esa región comienzan a tener, sobre la base de un radical aumento de la productividad, un sesgo ahorrador de mano de obra⁷.

3. Sobre la naturaleza del cambio estructural

Dado que durante las últimas décadas los servicios están teniendo un papel claramente dinámico en la economía mundial, cabe preguntarse en qué medida este fenómeno repercute sobre la dinámica del cambio estructural. El abordaje de esta cuestión demanda algunas precisiones tanto teóricas como históricas, que no pueden desplegarse sino de una manera integrada.

El cambio estructural es un concepto fundamental del pensamiento desarrollista de posguerra. A contramano de la corriente principal, de raíz neoclásica, que pregonaba que los países en desarrollo debían especializarse en aquellas actividades en las que poseían ventajas comparativas (léase: bienes primarios y productos intensivos en mano de obra barata), se fue construyendo una visión alternativa sobre los problemas del subdesarrollo y las opciones estratégicas para su superación. El abordaje del desarrollo económico no podía limitarse a una cuestión de eficiencia estática (mercado), sino que había que pensarlo como un proceso dinámico de orientación (planificada) hacia las actividades en las que la productividad crece más rápido (Hirschman, 1980).

⁶ Es importante distinguir la desindustrialización que se deriva de los programas de "ajuste estructural" del neoliberalismo, que tienen un sesgo claramente regresivo, del fenómeno estructural de maduración de la industria mundial. Aunque ambos procesos están conectados, tienen una naturaleza diferente.

⁷ En este sentido, Kaplinsky (2006) muestra que estos cambios también son significativos en términos absolutos. Según el autor, entre los años 1995 y 2002, se verifica una pérdida absoluta de empleos formales en la industria manufacturera de China de 15 millones de puestos de trabajo, lo que representa una caída del 15% del total. De igual forma, para el caso de Brasil la reducción del empleo formal en el sector manufacturero es del orden del 20%, y para el conjunto de una serie de países seleccionados de la OCDE la reducción alcanza el 8 por ciento.

En esta perspectiva, el cambio estructural implicaría un patrón de cambio de la dinámica productiva orientado hacia la absorción creciente de mano de obra por parte de los sectores de alta productividad, lo que redundaría en una reducción de la heterogeneidad estructural, elemento constitutivo del subdesarrollo (Prebisch, 1981; Furtado, 1964).

Esta concepción del cambio estructural condujo, a su vez, a una determinada caracterización histórica de la dinámica productiva mundial, esto es, a una identificación de cuáles son las actividades de mayor potencial productivo. La respuesta fue el modelo tripartito del cambio estructural. Sobre la base de la clasificación -establecida por las cuentas nacionales- de la actividad económica en tres grandes sectores (uno primario, de producción de materias primas y extracción de recursos naturales; uno secundario, de procesamiento y transformación de materias primas y, finalmente, uno terciario, de servicios), el modelo establece que sólo uno de ellos tiende a concentrar los atributos productivos de vanguardia que motorizan al desarrollo de la economía en su conjunto (Clark, 1967[1940]). El sector que jugaba ese papel en el período de posguerra era la industria manufacturera. ¿Por qué? El núcleo teórico de la explicación se ubicaba en el contraste entre, por un lado, los rendimientos crecientes estáticos (economías de escala) y dinámicos (potencial de aprendizaje vinculado con un proceso creciente de especialización productiva) atribuidos al sector industrial y, por otro, los rendimientos constantes o decrecientes correspondientes a las actividades primarias (Kaldor, 1970). El sector industrial se constituía en “motor del desarrollo” por su carácter de difusor de innovaciones al resto del sistema económico y por el mayor dinamismo de la demanda de los bienes industriales en relación con los de tipo primario (Prebisch, 1981). Los servicios, por su parte, tenían un papel más limitado. Su contribución radicaba en ejercer una función de apoyo (como el transporte, la distribución o el comercio) a las actividades consideradas directamente productivas: los sectores productores de bienes.

De este modo, se fue constituyendo el modelo “clásico” del cambio estructural, que representa uno de los consensos más notorios del pensamiento desarrollista de posguerra y, en particular, de la corriente estructuralista latinoamericana, asociada con figuras como Raúl Prebisch o Celso Furtado (Sztulwark, 2005).

Con la crisis del modelo de industrialización sustitutiva de los años setenta, la cuestión del cambio estructural prácticamente desapareció del debate latinoamericano. De la mano de la hegemonía neoliberal, volvieron al ruedo las viejas recetas de ajuste estructural y especialización productiva sobre la base de ventajas comparativas. Sin embargo, en los últimos años, con la emergencia en varios países de la región de

un nuevo discurso desarrollista, comienza a retornar el debate sobre la dinámica de las estructuras productivas.

En ese marco, se reactualizan las tesis de posguerra con algunas adecuaciones. Ocampo (2011) es un referente de ese debate. Sobre una base conceptual estructuralista, pero moderadamente industrialista⁸, el autor concibe el cambio estructural en términos de la fórmula “innovación” más “complementariedades”. El eje es la generación de progreso técnico y su difusión en el territorio. Una propuesta que parece no tener un sesgo tan sectorial como en el pasado: “más allá de la capacidad diferencial de distintas ramas productivas de ser un camino para incrementar la productividad, la clave del crecimiento dinámico es la sincronía entre el desarrollo exportador, encadenamientos productivos y acumulación de capacidades tecnológicas” (Ocampo, 2011, pp.26-27).

Por su parte, en la perspectiva industrialista de Cimoli et al (2005) se considera el cambio estructural ya no sólo en relación con la contribución del sector industrial al producto total, sino en términos de los cambios de su composición interna. En efecto, para estos autores el cambio estructural se verifica en el aumento de la participación en el valor agregado industrial de las ramas difusoras de conocimiento, en detrimento de aquellas que son intensivas en recursos naturales o en mano de obra. Esta caracterización sectorial se combina con indicadores de capacidad innovativa (patentes y gastos en investigación y desarrollo, entre otros) en el nivel horizontal. Sin embargo, el sector servicios no parece tener ningún papel trascendente en el cambio estructural.

Otros autores de la tradición industrialista sí consideran explícitamente el papel de los servicios. Walker (1985) sostiene que la proliferación de servicios, sobre todo los servicios a la producción, está asociada con la exteriorización de funciones que las empresas fabriles realizaban previamente puertas adentro. De este modo, no se trataría tanto de un nuevo papel estratégico de los servicios, sino de una división del trabajo que se profundiza en el interior de la industria, en la medida en que este sector continúa siendo el centro de gravedad en la creación de valor en el nivel mundial. Por su parte, Fajnzylber (1983) atribuye el cre-

⁸ El autor sostiene que, a pesar de que las actividades primarias (como la agricultura o la minería) pueden experimentar incrementos acentuados de la productividad, las actividades industriales han sido las más efectivas para transmitir esos aumentos a otros sectores productivos (Ocampo, 2011, p.24). Sin embargo, en otra parte del mismo texto, el autor reconoce, por un lado, que puede haber transformaciones productivas dinámicas en sectores intensivos en recursos naturales o de servicios (Ibíd, p.27) y, por otro, que en ciertas actividades manufactureras de exportación con altos contenidos importados las complementariedades tienden a ser muy limitadas y, por lo tanto, carecen “de las virtudes que se les adscribe en la literatura económica” (Ibíd, p.25).

cimiento de los servicios a la producción, a “una difusión generalizada de la lógica industrial al conjunto de la actividad productiva” (p. 21). Sobre esta base, se establecería un nuevo potencial para producir con economías de escala y aumentos sostenidos de productividad en actividades que históricamente se encontraban rezagadas (como los servicios).

Otros trabajos, en cambio, abandonan explícitamente la perspectiva industrialista y proponen una visión del cambio estructural asociada con el advenimiento de una nueva economía de servicios que vendría a sustituir, como parte de un proceso evolutivo, a la industria como sector motor del desarrollo económico (Kuznets, 1973; Chesbrough y Spohrer, 2006). El fenómeno estaría asociado con el creciente dinamismo de un tipo particular de servicios como el comercio, las finanzas, el transporte, la sanidad, el recreo, la investigación o la educación, cuya producción requiere de mayores actividades intelectuales vinculadas con la innovación y con procesos productivos cada vez más complejos (Bell, 1976).

Esto se relaciona, en la perspectiva de Bell, directamente con la nueva preeminencia que ejerce el conocimiento en las sociedades posindustriales. El autor afirma lo siguiente:

(..) la fuente más importante de cambio estructural en la sociedad -el cambio en los modos de innovación, en la relación de la ciencia con la tecnología y en la política pública- lo constituye el cambio en el carácter mismo del conocimiento: el crecimiento exponencial y la especialización de la ciencia, el surgimiento de una nueva tecnología intelectual, la creación de una investigación sistemática a través de inversiones para la investigación y el desarrollo, y, como meollo de todo lo anterior, la codificación del conocimiento teórico. (Bell 1976, p.65).

Esa nueva base cognitiva se expresaría en “la creación de una economía de servicios” de creciente complejidad.

Sassen (1998), por su parte, plantea la existencia de una “nueva economía de servicios” en tanto núcleo de la actividad de las “ciudades globales” que, a su vez, constituyen el espacio estratégico de la globalización. En este marco se destaca el crecimiento en la intensidad de los servicios en todas las industrias y, en particular, de un tipo estratégico de servicios orientados al despliegue de las funciones de centralidad (coordinación y comando de actividades dispersas globalmente). Como resultado: “observamos en las ciudades la formación de un nuevo núcleo económico urbano de banca y actividades de servicio que viene a reemplazar al viejo núcleo típicamente orientado a la manufactura” (Sassen, 2003, p.16).

Estas tentativas de recuperación del concepto de cambio estructural, a pesar de sus contribuciones, tienen marcadas limitaciones. El problema

está en el supuesto de que el dinamismo innovativo tiende a concentrarse en un único sector agregado de la actividad económica. El modelo tripartito tenía su atractivo en su simplicidad, en el hecho de que permitía agrupar un conjunto de categorías muy generales del que se derivaban conclusiones fuertes y claras para la planificación del desarrollo (por ejemplo, apoyarse en la producción primaria para promover el sector industrial). Sin embargo, con el radical aumento de la complejidad de la producción mundial en las últimas décadas, se vuelve imprescindible considerar la vigencia teórica e histórica de este esquema de interpretación y sus implicancias de política.

4. Nuevo patrón mundial de acumulación

Partimos de una hipótesis de ruptura en las tendencias de largo plazo de la acumulación capitalista (Vercellone, 2011; Dabat, 2009; Sztulwark y Míguez, 2012). En el período de posguerra, cuando se desarrolla el modelo clásico del cambio estructural, la economía mundial se estructuraba bajo el siguiente principio ordenador: de un lado, los países desarrollados, que habían logrado avances significativos en el desarrollo de capacidad de producción industrial; por otro, los subdesarrollados, aquellos países que sólo habían desarrollado parcialmente esas capacidades (y, por eso, estaban sujetos a condiciones de heterogeneidad estructural) y tendían a especializarse en la producción de bienes primarios. En ese mundo industrial de posguerra la complejidad productiva se ubicaba, centralmente, en innovaciones de proceso que permitían reducir los tiempos necesarios para la reproducción de mercancías estandarizadas (Dieaudie et al, 2007; Sztulwark et al, 2011). Un modelo que tenía un patrón geográfico bien definido: su núcleo se ubicaba en Europa occidental y América del Norte.

La ruptura histórica que proponemos considerar, que no está plenamente consolidada pero marca una nueva orientación para el cambio estructural mundial, se desarrolla, en lo fundamental, sobre la base de dos grandes transformaciones. En primer lugar, la producción se apoya en una nueva base científico-tecnológica que marca un quiebre respecto del paradigma industrial del fordismo. No se trata tanto de la importancia directa de las tecnologías de la información sino de cómo éstas constituyen la base de nuevos medios de producción cuya naturaleza flexible y reprogramable marca un salto cualitativo en su potencial productivo respecto de la maquinaria mecánica propia del capitalismo industrial (Dabat y Rivera, 2004; Ordoñez, 2009). El elemento fundamental, en este sentido, es el conjunto de dispositivos electrónico-informáticos que permiten una revolucionaria capacidad de almacenamiento, procesamiento y transmisión de la información. La clave para el

desarrollo de esta vía de acumulación está en el fortalecimiento del vínculo ciencia - producción.

La segunda vía de transformación, menos considerada que la primera, tiene que ver con la interpenetración entre economía y cultura. Fenómeno que no es nuevo pero que adquiere una intensidad muy particular en este período histórico⁹ (Power y Scott, 2004; Bocock, 1993). En esta modalidad, la innovación no se agota en las mejoras de tipo informacional (conocimiento científico y tecnológico, abstracto y codificado) que se corporizan en la utilidad de los bienes, sino que se nutre de la creciente relevancia de los elementos “estético-expresivos”, esto es, aquellos orientados a movilizar los elementos emocionales que vinculan al consumidor con los productos (Lash y Urry, 1998). En esta perspectiva, el capital se diferencia no por su potencia tecnológica sino por su capacidad de crear nuevos sentidos, de intervenir en el campo de lo simbólico.

Este nuevo papel de la innovación en el proceso de diferenciación del capital tiene importantes repercusiones sobre el principio que estructura la jerarquía entre los distintos territorios que conforman la economía mundial. Si en el capitalismo industrial el eje de polarización se constituía sobre la distinción primario-industrial, la cuestión a considerar es cuáles son las bases cognitivas del nuevo patrón mundial de acumulación. Para ello puede resultar útil apelar a la distinción conceptual que realizan los economistas evolucionistas Bell y Pavitt (1993), retomada luego por Bell y Abu (1999), entre capacidades de innovación, asociadas con las tareas de adquisición, creación, procesamiento y acumulación de nuevo conocimiento, y las capacidades de producción, vinculadas con las actividades que se orientan hacia los elementos de uso y adaptación del conocimiento existente¹⁰.

En efecto, en las últimas décadas se viene constituyendo un nuevo patrón mundial de acumulación que tiende a polarizar entre, por un lado, las actividades de valorización potenciada¹¹, de carácter dominan-

⁹ “Los procesos económicos y culturales –afirman Lash y Urry (1998, p.96)– se entrelazan y se articulan entre sí como nunca sucedió antes; es decir: la economía recibe cada vez más una inflexión cultural, y la cultura presenta cada vez más una inflexión económica”.

¹⁰ Esta clasificación tiene elementos en común con la realizada por la teoría organizacional entre aprendizaje de primer orden y de segundo orden (Nooteboom, 2000). El primero se refiere a hacer mejor las cosas existentes (cambio paramétrico o explotación) en tanto que el segundo se refiere a hacer nuevas cosas (cambios arquitectónico o exploración). Esta teoría enfatiza la contradicción entre ambos tipos de aprendizaje, ya que la inercia asociada al primero puede bloquear el despliegue del segundo tipo de conocimiento (Rivera Ríos, 2005).

¹¹ Las modalidades de valorización son específicas de un determinado patrón mundial

te, centradas sobre un trabajo reflexivo, diseño-intensivo, cuya base competitiva es la diferenciación de producto sobre bases informacionales y/o estético-expresivas. Por otro, la variante “reducida”, de carácter subordinada, constituida por un trabajo repetitivo, de reproducción, cuya clave competitiva es la reducción del costo unitario de producción¹². En este marco, las innovaciones de producto asumen en el nuevo capitalismo el lugar de privilegio que ocupaban las innovaciones de proceso en la etapa previa.

Desde esta perspectiva, más que hablar de sistemas de innovación, como lo hacen los autores evolucionistas y neo-schumpeterianos (como Nelson, Freeman o Lundvall) podría ser más adecuado hablar de un patrón mundial de acumulación en el que existe una polarización entre los territorios que se estructuran como sistemas de innovación (sistemas potenciados cognitivamente, con capacidad para subsumir el potencial creativo de la sociedad para la elaboración de nuevos productos), y otros que lo hacen como sistemas de reproducción de conocimiento y se orientan a los segmentos menos diferenciados de la producción mundial. Este patrón mundial de acumulación tiene un carácter dinámico y, por lo tanto, admite que determinados territorios modifiquen su función en el sistema. Lo importante, sin embargo, es que esos cambios de posición se dan en el marco de una jerarquía que tiene cierta estabilidad, al menos durante un período histórico significativo.

Desde el punto de vista de la economía mundial, el elemento fundamental a considerar es el desacople, en las décadas recientes, entre la capacidad de innovación y la de producción (Altenburg et al, 2008). Mientras la primera permanece concentrada en los países más desarrollados (con eje en Estados Unidos y, crecientemente, en su costa oeste), la segunda experimentó un vigoroso proceso de difusión mundial, en el que se destaca el nuevo papel de Asia oriental y, en particular, de China (Altenburg et al, 2008; Kaplinsky 2006). De este modo, el núcleo de la economía mundial, el espacio en el que se concentran tanto la mayores capacidades de innovación como las de producción, tiende a desplazarse desde la zona del Atlántico hacia la del Pacífico, reconfigurando las condiciones de acumulación de la economía mundial en su conjunto.

En este marco, el cambio estructural no puede estar relegado sólo a un gran sector de la economía. Las actividades dominantes del nuevo

de acumulación y aluden a las formas alternativas de creación y apropiación del valor que estructuran, en lo fundamental, el papel de un territorio en la economía mundial (Sztulwark et al. 2011).

¹² Lo que determina la competitividad internacional de un país en términos de costo salarial es el diferencial positivo entre productividad y salario –cualquiera sea el nivel de calificación del trabajo– y no el costo del trabajo en sí mismo (Dabat, 2004).

capitalismo tienen un carácter trans-sectorial y, en consecuencia, se verifica una gran heterogeneidad ya no entre sectores sino al interior de cada uno de ellos. En la industria manufacturera, por ejemplo, se verifica un proceso de comoditización en buena parte de las actividades de fabricación, en los eslabones de producción en volumen y ensamblaje, al tiempo que se elevan las barreras a la entrada en las actividades de innovación como la I&D, el diseño, la construcción y sostenimiento de marcas, y el desarrollo de canales de comercialización especializados (Kaplinsky, 2000). Detrás de esta tendencia está la ampliación de la oferta de manufacturas en los países menos desarrollados (con los que se establecen complejos acuerdos de subcontratación) y la concentración de los segmentos intensivos en innovación. La creciente automatización de procesos, a su vez, tiende a reducir los requerimientos de empleo directo en las actividades de fabricación, marcando un punto de inflexión en la dinámica del empleo mundial que se dirige ahora, en lo fundamental, hacia el sector servicios.

En suma, para pensar la dinámica del cambio estructural en el nuevo capitalismo es fundamental considerar la distinción entre las funciones de creación (valorización potenciada) y las de reproducción del conocimiento (valorización reducida). Si bien en algunas actividades existe aún un fuerte entrelazamiento entre ambas, la tendencia dominante es hacia la segmentación de estas funciones y la construcción de nuevas asimetrías globales en torno de la naturaleza de las capacidades que se desarrollan en cada territorio.

5. Valorización y servicios

El paso que sigue es identificar cómo se expresan las modalidades de valorización del nuevo capitalismo en el sector servicios. Analizar su especificidad para reconsiderar su papel en el proceso de cambio estructural.

Los servicios, al igual que los bienes, son productos del trabajo humano. En este sentido, apoyándonos en Hill (1999), definimos a los servicios como aquellos productos que carecen de entidad independiente del trabajo que les da origen y que son consumidos en el momento mismo de su producción. De este modo, lo propio de los servicios es que no es posible separar el producto del acto de producción y, por lo tanto, la provisión del consumo. Los servicios son un acto de ejecución sin obra independiente.

Estas características de los servicios tienen implicancias importantes a la hora de analizar las distintas modalidades de valorización que se presentan en este sector. Así, la clave estará en la naturaleza del trabajo

que interviene en cada una de ellas, o sea, en las características del acto de ejecución que supone la provisión del servicio. Por un lado, esa ejecución puede ser una tarea que consiste en seguir una serie de prescripciones. El trabajo implicado puede ser de distintos grados de calificación, pero lo decisivo para la valorización es que el acto de ejecución se ajuste a una planificación previa. En este sentido, podemos hablar de valorización reducida en tanto la contribución del trabajo se limita, en lo fundamental, a reproducir un saber previamente definido y estandarizado. Desde un punto de vista cognitivo, se trata de una ejecución simple. En este caso, la medida de la eficiencia está dada por la productividad del proceso, en tanto la calidad del producto se supone constante (Grönroos y Ojasalo, 2004). Por esta razón es que el acceso y la actualización de los medios de producción y la organización de un trabajo repetitivo y estandarizado son los pilares que sostienen esta modalidad.

Por otro lado, existen otros servicios en los que su provisión supone una diferenciación de la calidad del trabajo en el mismo acto de ejecución. Más allá de las prescripciones y del diseño del proceso, la clave de la valorización se encuentra en la forma específica en que el acto de ejecución se realiza. Aquí, la productividad del trabajo, aunque importante, no constituye el elemento decisivo para la competencia. Lo que está en juego, en cambio, es el carácter “virtuoso” del trabajo. Virtuosismo, siguiendo a Virno (2003, p.13), es la capacidad peculiar de un artista ejecutante: “Virtuoso es, por ejemplo, el pianista que ofrece una ejecución memorable de Schubert; o el bailarín experimentado, o el orador persuasivo, o el docente no aburrido, o el cura del sermón sugestivo”. La actividad del virtuoso se define como actividad sin obra propia (“la ejecución de un pianista o un bailarín no deja detrás de sí un objeto determinado, separable de la propia ejecución, en condiciones de persistir cuando aquella ha finalizado”) y, en consecuencia, como una actividad que exige la presencia de otros (“la *performance* tiene sentido sólo cuando es vista o escuchada”). De este modo, podemos definir a los servicios de valorización potenciada como aquellos en los que el acto de ejecución tiene un carácter virtuoso. Este virtuosismo, a su vez, puede estar fundado -según los términos de Lash y Urry (1998)- sobre una reflexividad informacional o estético/expresiva, según el caso.

Sin embargo, estas dos modalidades de valorización no suelen presentarse de forma pura. En general, todos los servicios tienen algún componente reducido y potenciado. Lo que distingue a los distintos tipos de servicios es que en algunos casos el núcleo de la actividad se identifica con una modalidad y, en otros, con la otra. En algunas oca-

siones puede suceder que el componente reflexivo esté vinculado con elementos periféricos del servicio y no a sus funciones principales¹³.

Ahora bien, para avanzar en la problemática del cambio estructural se requiere considerar cuáles son los servicios que están sujetos a cada una de estas modalidades de valorización. Tomaremos como referencia la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), que es la que frecuentemente utilizan los organismos internacionales para realizar sus estadísticas. En esta clasificación se identifican tres tipos diferentes de servicios:

Grupo 1: Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones;

Grupo 2: Comercio, Restaurantes y Hotelería;

Grupo 3: Otras actividades, entre las que se encuentran, por un lado, las de Finanzas, Seguros, Bienes inmuebles y Servicios Empresariales y, por el otro, las de Servicios a la Comunidad, Sociales y Personales.

Esta clasificación tiene la ventaja de estar muy difundida y sobre ella se construyen una serie de indicadores que, como vimos en la segunda sección de este trabajo, revelan, por ejemplo, que el dinamismo económico mundial de los servicios se explica, sobre todo, por el crecimiento de las actividades del Grupo 3 y, en particular, las del primer subgrupo. La desventaja es su nivel de agregación, que no permite dar cuenta de la heterogeneidad interna de esos rubros.

En una aproximación general puede afirmarse que si cruzamos la clasificación de los servicios realizada por los organismos internacionales con las modalidades de valorización del nuevo capitalismo, los servicios del Grupo 1 y del Grupo 2 son, en lo fundamental, actividades de valorización reducida aunque existe una creciente reflexividad en sus componentes periféricos; y, los servicios del Grupo 3, en particular el componente de “finanzas, seguros, bienes inmuebles y servicios empresariales”, están sujetos a una valorización de tipo potenciado. Dentro de cada uno de estos grupos es posible, a su vez, determinar distintos grados de complejidad del trabajo involucrado en la provisión del servicio, tarea que demanda una aproximación más específica a la realidad del trabajo concreto que se despliega en cada uno de estos rubros.

En lo que sigue desarrollamos las dos modalidades de valorización constitutivas del sector servicios en el nuevo capitalismo.

¹³ Por ejemplo en el transporte de personas, donde el viaje puede hacerse en primera clase o en clase turista, siendo el tipo de atención recibida por el pasajero lo que marca la diferencia y no el traslado en sí mismo (Tether y Metcalfe, 2002).

5.1. Servicios de valorización reducida

Los servicios del Grupo 1 representan un buen ejemplo de esta modalidad de valorización. En ellos, el capital fijo -identificado con las unidades de transporte, con el cable por medio del cual se realiza la transmisión de información, en el caso de las comunicaciones; y con las condiciones espaciales del lugar donde se efectúa el almacenamiento- se configura como el componente determinante en la provisión de estos servicios, como también el medio por el cual son introducidas las principales innovaciones (Evangelista y Savona, 2003). A su vez, el trabajo que debe realizarse para su provisión se encuentra acotado al cumplimiento de una rutina. En el caso específico del transporte, la eficiencia está vinculada con el grado en que el trabajo se adapte lo más posible a los estándares de conducción y seguridad. Por último, la mayoría de los servicios de este grupo tienen un grado relativamente bajo de diferenciación por medio de diseño del producto o marcas. Esto indica un rasgo propio de esta forma de valorización. Sin embargo, en algunos casos, los servicios de valorización reducida utilizan como mecanismo para aumentar sus niveles de diferenciación la inclusión de actividades que son periféricas al “core” del servicio en sí, y que suelen estar sujetas a niveles más altos de reflexividad. En el caso del transporte de pasajeros esto se verifica en la inclusión de servicios aledaños como pueden ser los de comida, entretenimientos y atención del personal a bordo. Para el caso de las comunicaciones¹⁴ -donde existe un ritmo acelerado de innovación en el equipamiento o en las instalaciones, pero no necesariamente en las tareas de prestación del servicio- el componente reflexivo también aparece en algunos servicios complementarios como la asistencia técnica al consumidor.

Los servicios incluidos en el Grupo 2 también tienen como principal factor para su prestación al capital fijo, que en esta oportunidad queda identificado con las instalaciones y sus características -diseño, comodidades, ubicación, etc.-. En los casos específicos de los servicios de restaurantes y hotelería existe un amplio espacio para la incorporación de distintos productos complementarios al “core”. Por lo tanto, también existen nichos dinámicos de una reflexividad que se manifiesta a través del nivel de atención y personalización del servicio que recibe el consumidor. Así, en estos servicios los elementos simbólicos del consumo cobran un creciente protagonismo.

Dentro de los servicios de valorización reducida existen algunos casos

¹⁴ En este rubro se incluyen los servicios postales, de correo, de telecomunicaciones (servicios de teléfono, de transmisión de datos, correo electrónico, etc.) y audiovisuales (servicios de proyección de películas cinematográficas, de transmisión de sonido e imagen, de grabación sonora, etc.), entre otros.

en los que su ejecución está asociada con un bien de tipo informacional. Es el caso en el que existe una segmentación entre las tareas de concepción del servicio (conocimiento codificado que suele objetivarse en algún manual o especificación de procedimientos) y su ejecución. Esto es, cuando el diseño del servicio es un trabajo de tipo reflexivo pero su provisión adquiere un carácter repetitivo y simplificado. En el caso de las franquicias esta división del trabajo adquiere un carácter explícito. Son ejemplos de esa modalidad las grandes cadenas de servicios, como las de comidas rápidas, cines, hoteles o venta de indumentaria, entre otros.

En estos casos, el trabajo de ejecución se orienta a la reproducción de pautas pre-definidas, debe cumplir estrictos estándares de tiempo y forma que muchas veces vienen estipulados de manera explícita, incluidos los diálogos que mantienen los trabajadores con los clientes que, en algunos casos, están guionados. Sin embargo, en los servicios provistos de este modo, el trabajo de concepción de la producción que realiza el franquiciante o la casa matriz de la cadena es central y responde, más bien, a un tipo de valorización potenciada. Así, las actividades de diseño y ordenamiento de la producción, como la definición de los productos que se ofrecen, conforman un tipo de trabajo reflexivo. La proliferación de grandes cadenas de servicios bajo el modelo de franquicias hace suponer que este modelo de potenciación de servicios de valorización reducida representa una tendencia propia del nuevo capitalismo¹⁵.

5.2. Servicios de valorización potenciada

En esta clase de servicios se presentan dos modelos alternativos de valorización de acuerdo con la naturaleza del saber que se pone en juego en el acto de provisión del servicio. Así, se configura una variante en la que prevalece el conocimiento de tipo informacional (de carácter teórico, abstracto), y otro donde el componente estético/expresivo es el determinante. Los servicios de valorización potenciada pueden identificarse plenamente con alguna de estas variantes (los casos “puros”) o, por lo contrario, pueden constituir una combinación de ambas.

Los servicios informáticos son un buen ejemplo de la primera variante. El trabajo realizado en estas actividades implica en gran medida el acto de programar a partir de la escritura de código, tarea que demanda trabajadores que cuenten con competencias para el manejo de ciertos

¹⁵ Algunos autores asocian esta tendencia con la identificación de un modelo de negocios específico que, en algún momento histórico, adquiere un carácter dominante y ejemplificador sobre la economía en su conjunto. Ver al respecto los conceptos de McDonalizacion (Ritzer, 1993) o de Disneyzation (Bryman, 2009).

leguajes informáticos. Por esta razón, el trabajo informático, aunque se ve enfrentado a una tendencia a la estandarización de algunos de sus segmentos -como, por ejemplo, algunas soluciones a problemas frecuentes-, no puede ser completamente reducido a trabajo simple, porque es necesario poner en marcha capacidades que habiliten la comprensión del código con el cual se trabaja y que den coherencia al proceso de trabajo (Míguez, 2010). Además, estos trabajadores son de difícil sustitución gracias a que la mayoría de su conocimiento tiene un carácter tácito, incorporado a través de sus módulos de trabajo o de actividades desarrolladas durante el tiempo de ocio, y no necesariamente a través de la educación formal (Zuckerfeld, 2012). El trabajo informático constituye un ejemplo de valorización potenciada en el que la reflexividad informacional, basada sobre conocimientos teóricos, ocupa el lugar principal.

El caso puro de la segunda variante son los servicios culturales. En estos se despliega una reflexividad de tipo estético-expresiva y el carácter potenciado tiene que ver con el virtuosismo de la ejecución. Es el caso, por ejemplo, de los espectáculos de teatro o la música en vivo. En algunos casos existe un componente potenciado en la concepción (el guión en el caso del teatro o la partitura en la música clásica). En otros, como en el jazz, la ejecución está menos ligada a la concepción (componente codificado) y más a la improvisación (conocimientos tácitos). Entonces, si bien en la mayoría de los casos hay por detrás un bien informacional -el guión a reproducir, las canciones a interpretar, etc.-, la instancia de ejecución -el momento de la provisión del servicio- implica un saber-hacer de cierta complejidad que no puede ser plenamente codificado y que, por lo tanto, depende enteramente de las competencias ejecutivas de la persona que lleve adelante esa tarea.

Más allá de los casos puros, que son importantes desde lo conceptual, son los Servicios empresariales¹⁶ los que constituyen el rubro fundamental en los servicios de valorización potenciada. Esto tiene que ver tanto con su contribución al empleo y al valor agregado mundial como con sus características productivas, esto es, en tanto su provisión está sujeta a niveles relativamente altos de reflexividad. En efecto, en estos servicios, se verifica la doble transformación del nuevo capitalismo: el estrechamiento del vínculo ciencia-producción y la interpenetración economía-cultura.

La reflexividad en los servicios empresariales supone, por un lado, el manejo de información para operar en un entorno inestable, poner en

¹⁶ Esta categoría incluye a los servicios contables, de asesoramiento jurídico, tributario y financiero, de gestión de activos y seguros, de procesamiento de datos, de investigación y desarrollo, de publicidad, *marketing* e investigación de mercado, entre otros.

juego una capacidad interpretativa de tendencias de mercado, conductas de los consumidores, estrategias de la competencia, entre otras. A su vez, requieren de la participación activa de los clientes en su elaboración debido a que la calidad de los mismos viene ligada con un aumento en la personalización del servicio ofrecido (Miles et al, 1995; den Hertog, 2000). A estos servicios se los considera también como insumos estratégicos para el resto del sistema de producción, en tanto que sus principales usuarios son las industrias intensivas en conocimiento (Guerrieri y Meliciani, 2005; Miles et al, 1995; den Hertog, 2000). Por último, en estos casos, el desarrollo de los elementos simbólicos ocupa un lugar relevante para la diferenciación y posicionamiento del servicio en el mercado. Esto se verifica, sobre todo, en las actividades en las que el prestigio y la imagen se convierten en activos fundamentales.

Desde el punto de vista de la valorización, sin embargo, no es posible obviar que el nivel de heterogeneidad interna de este sector es muy significativo y creciente. Gereffi y Fernández-Stark (2010) clasifican este tipo de actividades según el grado de estandarización del trabajo que requieren. El primer grupo, "Information Technology Outsourcing", está compuesto por las actividades más estandarizadas (consultoría en TIC's, gestión de sistemas, gestión de infraestructura o redes); el segundo grupo "Business Process Outsourcing", lo componen actividades con requerimientos de trabajo y complejidad intermedia (contabilidad y finanzas, entrenamiento de personal, *marketing* y ventas); el nivel más elevado lo integran actividades relativas al "Knowledge Process Outsourcing" como inteligencia de mercado, consultoría o análisis de negocios¹⁷.

A su vez, algunos servicios empresariales se vieron fuertemente transformados con la difusión de los medios de producción de tipo electrónico-informático. Con la aparición y mejora de los paquetes de *software* de gestión y diseño, tienden a redefinirse las tareas asociadas con la provisión de esos servicios. Por ejemplo, en el caso de los servicios contables la parte de la labor que se ha automatizado es la referida al procesamiento de información, tarea que antes se desarrollaba de forma manual y que implicaba la utilización de un tipo de conocimiento

¹⁷ Shepherd y Pasadilla (2012) explican que en un primer momento las actividades mayormente subcontratadas eran las vinculadas con el grupo ITO, pero en la actualidad la tendencia es subcontratar actividades cada vez más intensivas en conocimiento (KPO). El motivo es que la búsqueda de reducción de costos ha dejado de ser lo determinante para las empresas, y el objetivo se ha trasladado a lograr acceder a personal más calificado del que pueden obtener en su propio país, pasando de una estrategia de reducción de costos a una estrategia de gestión del empleo.

que ahora se encuentra codificado en el *software*. Así, es la consulta y el acceso a los datos lo que se encuentra informatizado. De este modo, el uso de nuevos medios de producción simplifica los aspectos estandarizados de la tarea contable, al mismo tiempo que pone en primer plano el saber tácito del contador en tanto capacidad reflexiva de interpretación de un sistema de información de creciente complejidad.

En lo que refiere a los servicios sociales, a la comunidad y personales, su inclusión en la modalidad de valorización “potenciada” es más controversial. Es una categoría que contiene una enorme heterogeneidad. Históricamente se consideró a este tipo de servicios como marginales desde el punto de vista de la acumulación o, incluso, con un carácter improductivo (“un trabajo en el que no se invierte un capital sino en el que se gasta una renta”¹⁸). Sin embargo, en el marco de las transformaciones del nuevo capitalismo, estos servicios adquieren una nueva significación.

De acuerdo con Esping-Andersen (2000) este fenómeno, al menos en parte, es consecuencia de la entrada de las mujeres al mercado de trabajo. Los servicios personales compiten con el trabajo que las familias realizan al interior de los hogares. En las últimas décadas, éstas se vieron en la necesidad de tener que “comprar tiempo” en el mercado a través de la contratación de este tipo de servicios y de la adquisición de bienes de consumo duraderos. A su vez, de la mano del contenido cognitivo de la producción se incrementan los requerimientos de servicios de educación y formación profesional.

Por otra parte, se verifica un crecimiento de lo que Sassen (1999) llama servicios “adecuados a una mejor calidad de vida” como la fisioterapia, la psicoterapia, las lecciones de música o los restaurantes exóticos. Pero también se podrían agregar los servicios de cuidado personal (niños, enfermos, ancianos) o de entretenimiento en general. En la mayoría de los casos, el contenido informacional no es necesariamente alto. Tampoco el contenido estético. El carácter potenciado de estos servicios se vincula con su componente expresivo, con un acto de ejecución que exige la puesta en juego de la propia subjetividad del trabajador en función de la interacción y el contacto humano. Es lo que Hardt y Negri (2000) denominan “trabajo afectivo”.

6. Conclusiones

La línea divisoria en el debate sobre el papel de los servicios en la economía mundial se ubica en torno de la vigencia histórica del modelo clásico del cambio estructural.

¹⁸ Ver Virno (2003, pp.17-18).

En este trabajo desarrollamos la idea de que ese modelo de interpretación ya no se corresponde con la dinámica estructural del nuevo capitalismo. Por lo contrario, desde un punto de vista histórico, el elemento fundamental a considerar es la consolidación de un nuevo patrón mundial de acumulación que tiene como eje la polarización entre, por un lado, un elemento dominante (las actividades cuyo eje principal es la creación de nuevo conocimiento) y, por otro, un elemento subordinado (las actividades que se dirigen, en lo fundamental, a la reproducción de conocimiento existente). La nueva geografía económica mundial, esto es, la globalización, tiende a estructurarse en torno de esta división cognitiva del trabajo.

Estos elementos que históricamente estaban entrelazados, en el nuevo capitalismo tienden a desacoplarse técnica y espacialmente, aunque no económicamente. El elemento dominante es la innovación, pero entendida ya no como un elemento meramente tecnológico, sino también en su variante estético-expresiva. Lo que moviliza el nuevo capitalismo como núcleo de la creación de valor no es sólo una nueva potencia productiva de naturaleza electrónico-informática, sino también el componente propiamente emocional. Es sobre estas bases conceptuales que se puede afirmar la existencia de nuevas modalidades de valorización capitalista que no tienen un anclaje sectorial tan claro.

En este sentido, el dinamismo histórico de los servicios en la economía mundial durante las últimas décadas debe ser interpretado a la luz de su heterogeneidad interna y no como un bloque homogéneo. Desde nuestro punto de vista, la distinción fundamental radica en la naturaleza del trabajo que es puesto en juego en el momento de la provisión del servicio. Por un lado, aquellas actividades que suponen una ejecución de tipo virtuoso (valorización potenciada, en su doble modalidad informacional y estético-expresiva), tales como buena parte de los servicios culturales, informáticos y empresariales. Un papel más ambiguo juegan los servicios personales y sociales, en los que priman las tareas de interacción y contacto humano. Por otro lado se ubican las actividades que implican, en lo fundamental, la reproducción de saberes previamente codificados (valorización reducida) como los servicios de almacenamiento, transporte y comunicaciones, y los de comercio, restaurante y hoteles. Estos últimos, a su vez, pueden estar potenciados por complejas tareas de concepción de producto y desarrollo de marca. En el caso de las franquicias de las cadenas globales de consumo masivo esta división cognitiva del trabajo entre las tareas de concepción (complejas) y las de ejecución (simples) adquiere un carácter explícito.

En esta perspectiva, el abordaje del cambio estructural en el nuevo capitalismo supone, para un territorio particular, la producción y repro-

ducción de capacidades de innovación que le permitan movilizar su núcleo endógeno de acumulación desde las actividades de valorización reducida hacia las de valorización potenciada. Desligar este proceso de las rígidas determinaciones sectoriales del modelo clásico del cambio estructural representa un paso imprescindible para pensar alternativas que permitan romper el carácter subordinado que tienen nuestros países en la economía mundial.

Bibliografía

- Altenburg, T., Schmitz, H. y Stamm, A. (2008). Breakthrough? China's and India's transition from production to innovation. *World Development*, 36 (2), 325-344.
- Bell, D. (1976). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid: Ed. Alianza.
- Bell, M., & Albu, M. (1999). Knowledge systems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries. *World Development*, 27(9), 1715-1734.
- Bell, M., & Pavitt, K. (1995). The development of technological capabilities. En Irfan ul Haque (Ed.), *Trade and international competitiveness*. Economic Development Institute. Washington: The World Bank.
- Bocock, R. (1993). *El consume*. Madrid: Talasa Ediciones.
- Bryman, A. (2009). Disneyization of society. En Korczynski, M. y Macnodnal, L. (Eds.) *Service Work, Critical perspectives*. New York: Routledge.
- Castells, M. (1999). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura: La sociedad red*, Vol. 1. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Chesbrough, H. y Spohrer, J. (2006). A Research Manifesto for Services Science. *Communications of the ACM*, 49(7), July.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A. y Vergara, S. (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. En Cimoli, M. (Ed), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL-BID.
- Clark, C. (1967 [1940]). *Las condiciones del progreso económico*. Madrid: Ed. Alianza.
- Dabat, A. (2004). Globalización, economía del conocimiento y nueva industria de exportación en México. *Problemas del Desarrollo*, 35(137), abril-junio.
- Dabat, A. (2009). Economía del conocimiento y capitalismo informático (o informacional). Notas sobre estructura, dinámica y perspectivas de desarrollo. En Dabat, A. y Rodríguez, J. (Coord.), *Globalización, conocimiento y desarrollo. Tomo I*. México: UNAM / Miguel Ángel Parrúa Editor.
- Dabat, A. y Rivera Ríos, M.A. (2004). Nuevo ciclo industrial mundial e inserción

- internacional de los países en desarrollo. En Dabat, A., Rivera Ríos, M.A. y Wilkie, J. *Globalización y Cambio Tecnológico*. México: U.G/UNAM/UCLA/Juan Pablos Editor.
- den Hertog, P. (2000). Knowledge-intensive business services as co-producer of innovation. *Internacional Journal of Innovation Management*, 4(4), diciembre.
- Dieaudié, P., Paulré, B., Vercellone, C. (2007). Introducción al capitalismo cognoscitivo. En Rivera Ríos, Miguel Ángel y Dabat, A. *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo. Una aproximación a la experiencia de México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Esping- Andersen, G. (2000). *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Barcelona: Ed. Ariel.
- Evangelista, R. y Savona, M. (2003). Innovation, employment, and skills in services. Firm and sectoral evidence. *Structural Change and Economic Dynamics*, 14, 449-474.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca en América Latina*. México D. F: Centro Editor de América Latina.
- Furtado, C. (1964). *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Garza, G. (2008). *Macroeconomía de los servicios en la Ciudad de México, 1960-2003*. México D.F: El Colegio de México.
- Gereffi, G. y Fernández-Stark, K. (2010). *The Offshore Services Global Value Chain*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness. Duke University.
- Guerrieri, P. y Meliciani, V. (2005). Technology and internacional competitiveness: The interdependence between manufacturing and producer services. *Structural Change and Economic Dynamics*, 16(4), 489-502.
- Grönroos, C. y Ojasalo, K. (2004). Service productivity, Towards a conceptualization of the transformation of inputs into economic results in services. *Journal of Business Research*, 57, 414-423.
- Hardt, M. y Negri, A. (2002). *Imperio*. Buenos Aires: Ed. Paidós.
- Hill, P. (1999). Tangibles, intangibles and services: a new taxonomy for the classification of output. *Canadian Journal of Economics*, 32(2).
- Hirschman, A. (1980). Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo. *El Trimestre Económico*, 47(4), 188. FCE.
- Kaldor, N. (1970). The case for regional policies. *Scottish Journal of Political Economy*, 17, 337-348.
- Kaplinsky, R. (2000). Globalization and Unequalization: What can Be Learned from Value Chain Analysis. En *The Journal of Development Studies*, 37(2), diciembre.
- Kaplinsky, R. (2006). Revisiting the Revisited Terms of Trade: Will China Make a Difference?. *World Development*, 34(6), 981-995.

- Kuznets, S. (1973). Modern economic growth: Findings and reflections. *The American Economic Review*, 63(3), 247-258.
- Lash, S. y Urry, J. (1998). *Economías de signo y espacio*, Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Lazzarato, M. (2006). *Políticas del acontecimiento*. Buenos Aires: Tinta Limón Ediciones.
- Míguez, P. (2010). *El trabajo inmaterial en la organización del trabajo. Un estudio de caso sobre los trabajadores informáticos en Argentina*. Tesis doctoral Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Miles, I., Kastrinos, N., Flanagan, K., Bilderbeek, R., den Hertog, P., Huntink, W. y Bouman, M. (1995). Knowledge-Intensive Business Services: Users, Carriers and Sources of Innovation. European Innovation Monitoring System (EIMS). *EIMS Publication*, 15, Luxemburgo.
- Nochteff, H. (2000). ¿Del industrialismo al posindustrialismo?: las desigualdades entre economías. Observaciones preliminares. **Realidad Económica**, 172, 28-50. Instituto Argentino para el Desarrollo Económico.
- Nooteboom, B. (2000). *Learning and innovation in organizations and economics*. New York: Oxford University Press.
- Ocampo, J.A. (2011). Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva. *Revista de la CEPAL*, 104, agosto.
- Ordóñez, S. (2009). La crisis global actual y el sector electrónico-informático. En *Problemas del Desarrollo*, 40(148).
- Power, D. y Scott, A. (2004). *Cultural industries and the production of culture*. London and New York: Routledge.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Rivera Ríos, M.A. (2005). *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*. Mexico DF : Casa Juan Pablos Editor.
- Ritzer, G. (1993). *The McDonalizacion of Society*. Thousand Oaks, CA, Pine Forge.
- Sassen, S. (1998). Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos. *Revista Eure*, XXIV(71), 5-25, Santiago de Chile.
- Sassen, S. (1999). *La ciudad global*. Buenos Aires: Ed. Eudeba.
- Sassen, S. (2003). Localizando ciudades en circuitos globales. *Revista Eure*, XXIX(88), 5-27. Santiago de Chile.
- Shepherd, B. y Pasadilla, G. (2012). *Services as a New Engine of Growth for ASEAN, the People's Republic of China, and India*. En ADBI Working Paper, 349. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Sztulwark, S. (2005). *El estructuralismo Latinoamericano*. Buenos Aires: Prometeo/Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Sztulwark, S., Míguez, P. y Juncal, S. (2011). *Conocimiento y valorización en el capitalismo industrial*. En *Revista de Historia de la industria, los servicios y*

las empresas en América Latina, 5(9) segundo semestre de 2011, Buenos Aires, Argentina.

Sztulwark, S. y Míguez, P. (2012). Conocimiento y valorización en el nuevo capitalismo. **Realidad Económica**, 270. Instituto Argentino para el Desarrollo Económico.

Tether, B. S. & Metcalfe, J. S. (2002). *Services & Systems of Innovation*. Centre for Research on Innovation and Competition (CRIC). University of Manchester.

UNCTAD (2003). *La Acumulación de Capital, el Crecimiento Económico y el Cambio Estructural*. Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2003. United Nations Publications.

UNIDO (2010). *Structural Change in the World Economy: Main Features and Trend*. Research and Statistics Branch Staff Working Paper 24/2009.

Vercellone, C. (2011). *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*. Buenos Aires: Prometeo.

Virno, P. (2003). *Gramática de la multitud*. Buenos Aires: Ed. Colihue.

Walker, R. (1985). Is there a service economy? The changing capitalist division of labor. *Science & Society*, XLIX(1), 42-83, Spring.

Zuckerfeld, M. (2012). *Obreros de los bits. Una introducción al trabajo informacional y el sector información*. Florencio Varela, Argentina: Editorial Universidad Jauretche.