



---

## Tres caminos de desindustrialización. Un análisis estilizado de los casos del Reino Unido, los Estados Unidos y la Argentina

Autor(es): Herrera Bartis, G.

Fuente: H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina, Nº 28 (Junio 2021), pp. 1-33.

Publicado por: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Vínculo: <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/2098>

---



Esta revista está protegida bajo una licencia *Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International*.

Copia de la licencia: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.

### ¿CÓMO CITAR?

Herrera Bartis, German. (2021) Tres caminos de desindustrialización. Un análisis estilizado de los casos del Reino Unido, los Estados Unidos y la Argentina. *H-industri@* 28: 1-33.

<http://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/2098>



H-industri@ es una revista académica semestral editada en el marco del Área de Estudios Sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL) del Centro de Estudios de Historia Económica Argentina y Latinoamericana (CEHEAL), perteneciente al Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-Baires):

<http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind>

## Tres caminos de desindustrialización. Un análisis estilizado de los casos del Reino Unido, los Estados Unidos y la Argentina

*Three Paths of Deindustrialization. A Stylized Analysis of the Cases of the United Kingdom, the United States and Argentina*

Germán Herrera Bartis<sup>i</sup>  
[gherrerabartis@gmail.com](mailto:gherrerabartis@gmail.com)

**Resumen:** Este trabajo realiza un análisis estilizado de las trayectorias de desindustrialización de los Estados Unidos, el Reino Unido y la Argentina. Asimismo, se utiliza una taxonomía propuesta por el economista Robert Rowthorn para caracterizar cada una de estas tres trayectorias en función de su articulación con la evolución de otras variables clave, tales como la actividad agregada, la productividad y el surgimiento de nuevos sectores dinámicos. El análisis sugiere que los Estados Unidos y el Reino Unido representan ejemplos de lo que la literatura ha denominado *desindustrialización positiva*, en el primer caso, producto de la propia madurez del proceso de desarrollo económico y, en el segundo, como resultado de una re-especialización sectorial hacia servicios transables de alta productividad. En cambio, el recorrido de la Argentina ilustra un caso arquetípico de *desindustrialización negativa*, donde la involución del sector manufacturero fue paralela al deterioro integral de las principales variables económicas y sociales.

**Palabras clave:** Desindustrialización; Rowthorn; Argentina

**Abstract:** This article develops a stylized analysis of the deindustrialization paths of the United States, the United Kingdom, and Argentina. A categorization developed by the economist Robert Rowthorn is used to characterize each of these three paths based on the evolution of other key variables, such as the aggregate economic activity, productivity and the development of new dynamic economic sectors. The analysis suggests that the United States and the United Kingdom represent cases of what literature has called *positive deindustrialization*, in the US as a result of the very maturity of the economic development process and in the UK on the score of an economic re-specialization towards high-productivity tradable services. Argentina's path, on the other hand, illustrates an archetypal example of *negative deindustrialization*, where the downfall of manufacturing went along with a comprehensive worsening of key economic and social variables.

**Keywords:** Deindustrialization; Rowthorn; Argentina

**Recibido:** 6 de mayo de 2020

**Aprobado:** 28 de octubre de 2020

---

<sup>i</sup> Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Agradezco las observaciones de Miquel Gutiérrez Poch y de los asistentes al Seminario de Doctorado del Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Barcelona frente a una presentación de este trabajo y también los señalamientos realizados por dos revisores anónimos.

## Introducción

Este trabajo realiza un análisis estilizado de los senderos de desindustrialización atravesados por las economías los Estados Unidos, el Reino Unido y la Argentina a partir de comienzos de la década de 1970 y hasta el año 2010. Dicho análisis no intenta reconstruir las diversas dimensiones económicas y sociales de cada uno de los procesos sino que se limita a realizar una evaluación comparada de las trayectorias observadas por estos tres países en lo que a desindustrialización se refiere. Asimismo, apoyándonos en una taxonomía propuesta hace tres décadas por el economista Robert Rowthorn (Rowthorn, 1986; Rowthorn y Wells, 1987) en su examen del caso británico, procuraremos caracterizar dichas trayectorias de desindustrialización en función de su articulación con otros aspectos distintivos de la transformación general de la economía, tales como la evolución del PBI, la productividad y el surgimiento de nuevos sectores dinámicos en materia de empleo, producción y exportaciones.

En principio, la elección de los tres países estudiados puede resultar extraña. Al inicio de la etapa considerada, el Reino Unido y los Estados Unidos integraban, medidos por su ingreso per cápita, el grupo de las quince economías más ricas del mundo, mientras que el ingreso medio de la Argentina era —en moneda homogénea— la mitad del norteamericano y un tercio más bajo que el británico. Si atendemos a los indicadores que dan cuenta del desarrollo productivo, las capacidades tecnológicas o la participación en el comercio internacional, las distancias se acrecientan aún más. Al fin y al cabo, el Reino Unido y los Estados Unidos fueron los intérpretes respectivos de la Primera y la Segunda Revolución Industrial y han constituido desde entonces dos potencias económicas de proyección e influencia global.

Sin embargo, pese a las evidentes disparidades, interpretamos que el ejercicio comparativo que aquí se propone resulta acorde a la forma en que se desarrolló el debate sobre la desindustrialización durante los últimos cincuenta años (para una revisión de ese debate véase Tregenna, 2015; y Herrera Bartis, 2018). Mientras que la literatura pionera sobre el tema tuvo su origen en (y estaba dirigida a) las economías desarrolladas, surgieron recientemente una serie de trabajos que revisaron el tópico de la desindustrialización a fin de resaltar las heterogeneidades entre los países que experimentaron el fenómeno en las últimas décadas. Nuestro análisis, entonces, puede ser inscripto dentro de este conjunto novedoso de estudios que se proponen contrastar las características y las consecuencias específicas de la desindustrialización en las economías atrasadas.

El artículo se organiza en cinco secciones, siendo esta introducción la primera de ellas. En la segunda se desarrolla una síntesis acerca del debate sobre la desindustrialización y se esquematizan tres modelos alternativos sobre sus posibles causas. La tercera sección presenta las trayectorias estilizadas de desindustrialización observadas por los Estados Unidos, el Reino Unido y la Argentina y analiza el desempeño económico agregado de cada una de estas economías. La sección cuarta estudia una serie de transformaciones adicionales en materia sectorial que contribuyen a acentuar las diferencias en el tipo de desindustrialización experimentada por los tres países. La sección quinta resume las conclusiones acerca de los recorridos de desindustrialización analizados.

## Marco conceptual: ¿qué es la desindustrialización y por qué ocurre?

### *Origen del debate*

El origen último del término desindustrialización es incierto. Uno de los primeros usos registrados de la expresión se remonta a la segunda posguerra mundial cuando Henry Morgenthau, comisionado por Roosevelt para diseñar las directrices del tratamiento económico que debía dársele a Alemania tras el conflicto, se pronuncia por la necesidad de “desindustrializar la economía germana” y relocalizar sus fábricas en otras partes de Europa a fin de desarticular las capacidades alemanas en la industria pesada y, con ellas, las potenciales derivaciones hacia la industria bélica (Morgenthau, 1945: 16). Pero es recién a partir de los años 1970 cuando el uso de la expresión se extiende en el marco del debate sobre los cambios exhibidos por la industria de los Estados Unidos y Gran Bretaña.

Los análisis precursores de la desindustrialización identifican de forma temprana la trayectoria declinante de la participación del empleo industrial en los Estados Unidos a favor del aumento de la ocupación en el sector de los servicios (Baumol, 1967; Fuchs, 1968). Es así como la desindustrialización –en lo que podríamos llamar un uso estrecho del término– fue primeramente definida como la reducción de la proporción que alcanza el empleo industrial en el empleo total de una economía. Sin embargo, rápidamente el uso del término ganó en generalidad y también comenzó a ser utilizado para hacer referencia a la contracción (relativa o absoluta) de la producción manufacturera o del número de empresas industriales, al ocaso de distintas ciudades afectadas por el cierre de sus principales fábricas, al incremento de la desocupación de la antigua mano de obra industrial, o a los desbalances comerciales de las economías avanzadas frente a nuevos países exportadores de bienes industriales y bajos niveles salariales. La aparición de algunos trabajos de divulgación de amplia repercusión al ser publicados, como el de Bacon y Eltis (1978) en el Reino Unido y el de Bluestone y Harrison (1982) en los Estados Unidos, fue determinante a este respecto. De esta manera, resultó claro que el uso del término desindustrialización estaba atravesado por ciertas ambigüedades y problemas de interpretación (Cairncross, 1979: 5; Thirlwall, 1982: 22; Alford, 1997: 5). Por otra parte, además de los problemas propiamente definicionales de la expresión derivados de su uso indistinto en sentido estrecho o amplio, también fue claro que la desindustrialización constituía para algunos un fenómeno nocivo (Singh 1977; 1979; Cornwall, 1980; Thirlwall, 1982; Bazen y Thirlwall, “Why Manufacturing”, 1989; Bazen y Thirlwall, “Deindustrialization”. 1989; Kitson y Michie, 1996; 1997) mientras que para otras lecturas era un subproducto normal derivado de la madurez económica (Lawrence 1983; Krugman, “Pop Internationalism”, 1996; Krugman, “Domestic distortion”, 1996; Krugman y Lawrence, 1994; Rowthorn y Ramaswamy, 1997; 1999).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> A diferencia de los análisis convergentes que interpretaron la desindustrialización británica y estadounidense como una consecuencia normal de la madurez económica, los trabajos con una visión crítica de estos procesos publicados entre las décadas de 1970 y 1990 disienten al momento de establecer su causa central. En el análisis del caso británico prevalecen las explicaciones “del lado de la oferta” que acentúan un déficit en los niveles de inversión e innovación tecnológica por parte de las empresas, lo que habría afectado su competitividad (Singh 1977; 1979; Freeman, 1979; Stout, 1979; Cornwall, 1980; Thirlwall, 1982; Bazen y Thirlwall, “Why Manufacturing”, 1989; Kitson y Michie, 1996; 1997). Por su parte, en el examen del caso estadounidense varios estudios resaltan el efecto de las crecientes importaciones industriales provenientes de economías periféricas con bajos salarios relativos como consecuencia de la estrategia de deslocalización de las

*Causas alternativas de la desindustrialización: las tres tesis de Rowthorn*

El economista de origen galés Robert Rowthorn, uno de los autores más prolíficos en el estudio del caso británico, aportó tempranamente una clasificación relevante de las interpretaciones principales sobre la desindustrialización (Rowthorn, 1986; Rowthorn y Wells, 1987). Inicialmente, Rowthorn exploró distintas hipótesis alternativas sobre las causas posibles de la desindustrialización del Reino Unido (*ibíd.*). En sus trabajos posteriores, donde extiende su mirada a otras economías avanzadas, prevalece la interpretación del fenómeno como un resultado natural –no patológico– del proceso de desarrollo (Rowthorn y Ramaswamy, 1997; 1999; Rowthorn y Coutts, 2004). Pese a que en la interpretación de la desindustrialización que realiza en estos últimos trabajos se conjugan elementos multicau-sales, la fuerza más potente que identifica Rowthorn es la tendencia sostenida de la productividad del trabajo industrial a crecer por encima de la productividad en los servicios. A medida que transcurre el tiempo, y si la demanda entre bienes industriales y servicios se expande en proporciones semejantes, el crecimiento dispar de la productividad del trabajo determinará un incremento de la proporción de trabajadores en las actividades de servicios a expensas de los ocupados en la industria.<sup>2</sup> Sin embargo, lo que más nos interesa aquí del aporte de Rowthorn es su temprana taxonomía sobre la desindustrialización a fin de utilizarla en el análisis de las trayectorias estilizadas de los Estados Unidos, el Reino Unido y la Argentina durante los últimos cuarenta años.

Una primera diferenciación –simple pero muy relevante– permite distinguir entre un posible camino de desindustrialización positiva y otro de desindustrialización negativa (Rowthorn y Wells, 1987: 5 y 24; Bazen y Thirlwall, “Why Manufacturing”, 1989: 9). La primera vía implica un cambio estructural propio de la madurez de una economía: como consecuencia endógena de la mayor productividad laboral relativa de la industria, el empleo manufacturero verá reducida su participación en el total mientras que lo opuesto ocurrirá con el empleo en los servicios, sin que este cambio impida necesariamente el crecimiento agregado de la economía ni genere mayor desempleo. La segunda vía, en cambio, implica un desequilibrio para la economía, expresado en un freno o caída de la actividad agregada y un aumento de la desocupación. Nótese que esta distinción básica propuesta por Rowthorn y Wells (1987), y en particular el concepto de desindustrialización negativa que introducen, anticipa los trabajos sobre la desindustrialización prematura que surgen en la literatura económica heterodoxa unas dos décadas después (Stein y Nissanke, 1999; UNCTAD, 2003; 2016; UNIDO, 2004; Palma, 2005; 2014; Dasgupta y Singh, 2006; Tregenna, 2009; 2011; 2013; 2015; Rodrik, 2015; Castillo y Martins Neto, 2016; Greenstein y Anderson, 2017).<sup>3</sup>

---

grandes empresas norteamericanas (Bluestone y Harrison, 1982; Bluestone, 1983; 1984; Sachs y Shatz, 1994; Wood, 1994; 1995). Para una revisión más profunda sobre esta literatura véase Herrera Bartis (2018).

<sup>2</sup> El argumento de que la diferencia en el crecimiento de la productividad sectorial del trabajo determina la caída tendencial de la proporción de empleo industrial e, inversamente, el aumento de la proporción de empleo en los servicios –es decir, determina la desindustrialización– fue originalmente presentado por Baumol (1967). Sin embargo, para este autor esa tendencia –si bien inherente a la maduración económica– representa un problema para el crecimiento agregado de la economía y “dibuja un panorama desolador” (*Ibid.*: 426).

<sup>3</sup> La literatura sobre la desindustrialización prematura recupera la noción de desindustrialización negativa o fallida pero la reelabora en función de las especificidades mostradas por un conjunto de economías atrasadas que, generalmente a partir de los años ochenta, exhibieron una involución de su sector industrial y un paralelo deterioro de sus trayectorias de desarrollo. El carácter prematuro o precoz de la desindustrialización resalta el hecho de que los países que padecieron este fenómeno sufrieron una caída del empleo o del valor agregado

Rowthorn profundiza en esta categorización dicotómica y propone dos nuevas vías alternativas por las cuales una economía puede recorrer una trayectoria de desindustrialización positiva. La primera de ellas corresponde al caso de validez general referido previamente para una economía madura. La segunda alternativa, no excluyente con las fuerzas actuantes en el caso anterior, implica un avance hacia una nueva especialización sectorial, reconfiguración que no solo será visible en materia de empleo sino también a partir de otras variables económicas de desempeño. Así, se conforman tres posibles explicaciones para dar cuenta de un mismo fenómeno observable (*i.e.* la caída relativa del empleo manufacturero): la desindustrialización por madurez; la desindustrialización por re-especialización sectorial; y la desindustrialización fallida o negativa (Rowthorn, 1986: 8 y ss.; Rowthorn y Wells, 1987: 212 y ss.).<sup>4</sup> A continuación, se desarrollan brevemente las características de cada una de estas alternativas.

La desindustrialización por madurez asume que la estructura del empleo de un país que transita un camino de desarrollo sufre una serie de transformaciones secuenciales, pre-visibles y por completo normales. Si el punto de partida de una sociedad es lo suficientemente bajo como para presentar un ingreso medio próximo al nivel de subsistencia, el grueso del empleo se localizará en la agricultura. Así, el cambio más visible a medida que dicha economía se desarrolla será la reducción de la participación del empleo en el sector primario a favor del aumento del empleo en la industria y en los servicios. En un estadio intermedio de desarrollo, para cuya determinación cuantitativa no existe *a priori* una regla mecánica, el empleo relativo en la industria se estabiliza y la ocupación en el sector de los servicios solo puede continuar creciendo a expensas de una mayor reducción de la ocupación agrícola. Si el proceso de desarrollo prosigue su curso, el empleo relativo en la agricultura alcanza un mínimo y, a partir de allí, todo aumento en la fracción del empleo en los servicios deberá darse a expensas del empleo industrial. Bajo una mirada de largo plazo, entonces, la trayectoria del empleo industrial relativo (aunque no necesariamente en términos absolutos) seguirá la forma de una “U invertida”, sin que ello implique necesariamente una contracción o estancamiento del valor agregado industrial y, fundamentalmente, sin que el proceso derive en ninguna insuficiencia de la economía a nivel agregado.<sup>5</sup>

Una segunda explicación para dar cuenta de un proceso de desindustrialización positiva se vincula con un cambio en la especialización sectorial que resulte ventajoso para la economía en cuestión. Este cambio puede responder al hallazgo de un recurso productivo hasta entonces inexistente (por caso, el descubrimiento de grandes reservas de hidrocarburos, tal como sucedió en el Mar del Norte a fines de los años 1960), o ser el resultado exitoso de políticas de promoción sectorial, u obedecer a alguna otra causa. En cualquier caso, la alteración en la especialización productiva requiere, para ser distinguida del caso general de desindustrialización por madurez, que una actividad específica (no industrial) muestre un

---

industrial a partir de niveles de ingreso medio mucho más bajos que los observados en las trayectorias de desindustrialización de las economías centrales.

<sup>4</sup> En las versiones originales en inglés, las tres alternativas son presentadas como *Maturity Thesis*, *Specialisation Thesis* y *Failure Thesis*.

<sup>5</sup> Sostiene Rowthorn (1986: 10): “*The entire argument [of the Maturity Thesis] rests, of course, on the assumption that the share of services in total employment rises continuously as the economy develops. There is considerable evidence for this assumption [...]*”. Sin embargo, más allá de la interpretación de Rowthorn, las causas por las cuales debería esperarse un crecimiento continuo de la participación del empleo en los servicios a medida que una economía se desarrolla han sido objeto de debate.

conjunto de atributos competitivos virtuosos, como el aumento de su productividad, su valor agregado, o sus niveles de inversión. Una transformación exitosa en materia de especialización sectorial requiere también que las exportaciones netas de la actividad en cuestión sean suficientemente superavitarias como para contribuir a financiar las importaciones que el país necesite.<sup>6</sup> En sus escritos iniciales, Rowthorn entendía que, en cierta medida, este era el proceso seguido por la economía británica, lo cual implicaba una relectura –ya no traumática– de la desaparición de los superávits comerciales del sector industrial a partir de la década de 1970:

The deficit on non-manufacturing trade has disappeared and with it has gone the need for a huge surplus on manufacturing trade. Hence the deterioration in the manufacturing balance. Britain is no longer a massive net exporter of manufactures because she no longer needs to be, and industrial performance has only a marginal bearing on the matter. The marked decline in Britain's manufacturing surplus over the past thirty years is not a symptom of industrial failure, but is mainly a response to autonomous developments elsewhere in the economy. Autonomous developments in non-manufacturing trade have led to a new pattern of specialisation, a new role for Britain in the world economy (1986: 18).

Finalmente, se presenta la alternativa de una desindustrialización fallida o negativa. En un proceso de este tipo la economía no ofrece indicios de que la desindustrialización esté asociada a un cuadro de madurez económica ni a un cambio ventajoso en materia de especialización productiva y exportadora. Por el contrario, la caída en la ocupación del sector manufacturero (que puede ser no solamente relativa sino absoluta) responde a la incapacidad del sector industrial para desempeñarse adecuadamente bajo las condiciones vigentes (por caso, por insuficiencia de demanda). En un escenario tal, la contracción de la industria no solo se ve reflejada en la caída de la participación de la ocupación sino también en el declive de la producción, el valor agregado, o el número de establecimientos industriales. Asimismo, la desindustrialización fallida afecta el desenvolvimiento de toda la economía. La fuerza de trabajo que expulsa la industria no logra incorporarse a otras ramas de actividad, por lo que se observa un aumento del desempleo o del empleo precario. Al mismo tiempo, el esperable deterioro en el intercambio comercial de bienes industriales (una de las facetas inevitables de la desindustrialización fallida) no logra ser compensado por la aparición de nuevos sectores dinámicos en materia exportadora, lo cual genera una presión sistemática sobre las cuentas externas y condiciona el proceso de crecimiento.

¿Cuál podría ser el origen de un fenómeno semejante? La desindustrialización negativa puede obedecer a causas endógenas o exógenas a la propia industria. Las primeras fueron invocadas en muchos análisis del caso británico que acentuaron la insuficiencia de inversión e innovación tecnológica por parte de las empresas industriales (Singh, 1977; 1979; Freeman, 1979; Stout, 1979; Cornwall, 1980; Thirlwall, 1982; Bazen y Thirlwall, “Why Manufacturing”, 1989; Kitson y Michie, 1996, 1997). La desindustrialización negativa por causas exógenas –fundamentalmente a partir de políticas de liberalización comercial y

---

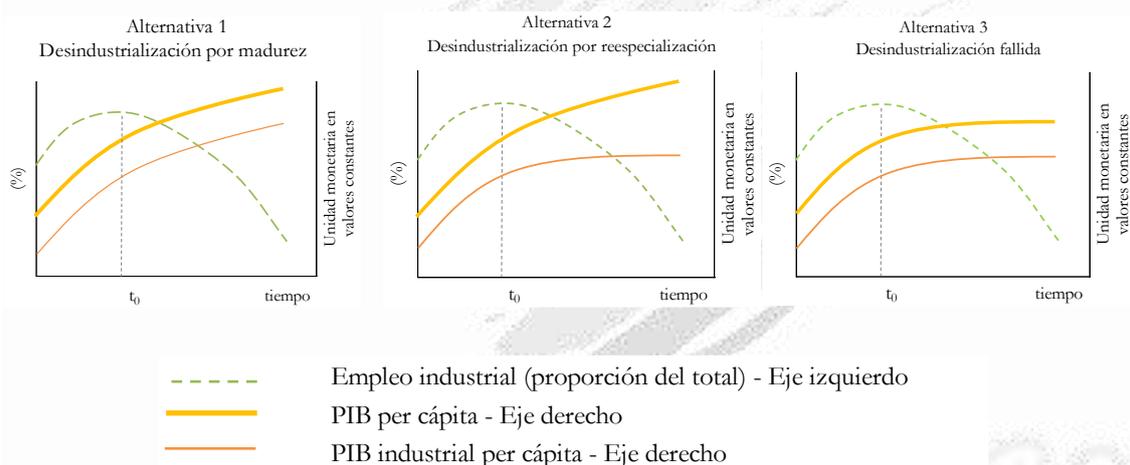
<sup>6</sup> Este punto recibió particular atención en el debate sobre el declive industrial británico de los años 1970, dado que no resultaba claro cómo iba a compensarse el deterioro comercial creciente en el intercambio externo de bienes industriales que comenzaba a evidenciar el Reino Unido. De hecho, Singh (1977) definió de forma original la desindustrialización (negativa) como la incapacidad progresiva de la industria para generar las divisas necesarias a fin de mantener las cuentas externas en equilibrio, un equilibrio que –entendía Singh– debía ser compatible con un nivel de actividad “socialmente aceptable”. Desde entonces, esta interpretación del fenómeno fue conocida como “la mirada de Cambridge” sobre la desindustrialización (Cairncross, 1979).

financiera en forma de *shock*– ha sido considerada por muchos autores el origen central del fenómeno de la desindustrialización prematura que afectó en los últimos años a diversas economías emergentes de África y América Latina (Shafaeddin, 1995; 2005; Stein y Nissanke, 1999; Palma, 2005 y 2014; Dasgupta y Singh, 2006; Tregenna, 2013).<sup>7</sup>

#### *Esquemática de las hipótesis de Rowthorn*

Como es evidente, las tres hipótesis de desindustrialización presentadas conforman tipos ideales. Puede esperarse que, en los hechos, se presenten de forma parcial y combinada, dado que no resultan por completo excluyentes entre sí.<sup>8</sup> Sin embargo, entendemos que las hipótesis de Rowthorn componen modelos relevantes en términos conceptuales y que son ilustrativos de trayectorias efectivas de desindustrialización. A continuación, esbozamos una representación esquemática de estas tres hipótesis a partir de la delineación estilizada de tres variables críticas: el empleo industrial como proporción del empleo total, el PIB per cápita del sector industrial y el PIB per cápita agregado (Gráfico 1).

**Gráfico 1: Representación estilizada de tres tipos alternativos de desindustrialización**



Fuente: Elaboración propia en base a taxonomía de Rowthorn (1986) y Rowthorn y Wells (1987).

En las tres alternativas representadas, el empleo industrial en relación al empleo total sigue el trazo de una “U invertida”, es decir, se advierte un proceso de desindustrialización (en el sentido estrecho del término) a partir de un cierto punto en el tiempo, identi-

<sup>7</sup> Pese a que no profundizó en su desarrollo, el propio Rowthorn contempló ambas alternativas causales para explicar el origen de la desindustrialización negativa. En su principal obra sobre el tema se refiere al “mal desempeño de la industria” (en términos del nivel de actividad y la capacidad exportadora) como explicación potencial para la declinación del empleo manufacturero británico (Rowthorn y Wells, 1987: 221 y 248). Diez años más tarde, introdujo la posibilidad del *shock* exógeno, aunque en este caso sin referirse al caso del Reino Unido: “A country can lose manufacturing jobs as a result of an adverse shock (such as from a large real exchange rate appreciation) [...] In this case, deindustrialization may be associated with rising unemployment, and either a slow or even falling growth in living standards” (Rowthorn y Ramaswamy, 1997: 14).

<sup>8</sup> Esto resulta claro para los primeros dos orígenes causales considerados. Sin embargo, también es factible que una trayectoria de desindustrialización positiva presente durante algún tiempo algunos rasgos “fallidos”, como un salto del desempleo que se modere o desaparezca tras algunos años.

cado en el Gráfico 1 como  $t_0$ . Sin embargo, las otras dos variables consideradas se comportan de forma desigual en cada uno de los casos.

En la primera alternativa, asociada a una desindustrialización por madurez, ni la evolución de la capacidad productiva de la industria (representada en la gráfica por el PBI industrial per cápita) ni la evolución de la actividad agregada (PBI per cápita) sufren un quiebre a partir del comienzo del proceso de desindustrialización. Puede detectarse una desaceleración de ambas variables en relación a la trayectoria previa, lo cual no representa una sorpresa —y tampoco necesariamente un problema— en una economía que ha superado un cierto umbral de desarrollo económico. Esperablemente, pese a que estas variables no están representadas, la tasa de desocupación o el empleo precario no sufren modificaciones sustanciales, como tampoco lo hace el resultado estructural de la balanza comercial externa.

La segunda alternativa representa la hipótesis de una re-especialización sectorial lo suficientemente pronunciada como para incidir en la trayectoria de la actividad industrial, variable que ingresa en una fase de fuerte desaceleración o estancamiento a partir de  $t_0$ .<sup>9</sup> Sin embargo, por los mecanismos causales discutidos, la economía como un todo no evidencia dificultades de consideración. El PBI per cápita continúa creciendo —acaso, por lo mencionado para el caso anterior, a una tasa algo menos dinámica que en el sendero previo— y, presumiblemente, las variables clave del mercado de trabajo no muestran un deterioro estructural. Es esperable, asimismo, que la balanza comercial exhiba modificaciones de importancia en cuanto a su composición sectorial, pero sin que las mismas ocasionen un desequilibrio agregado en el sector externo de la economía.

Por su parte, la desindustrialización fallida es esquematizada a partir de un deterioro en la capacidad productiva de la industria que se hace extensivo al total de la economía. Como se dijo antes, vale también considerar una causalidad invertida: un *shock* económico agregado de gran magnitud impacta en el sector industrial y deteriora su desempeño. En cualquier caso, como se ilustra en el Gráfico 1, a partir de un cierto punto identificable en el tiempo, tanto el PBI industrial como el PBI agregado entran en una fase tendencial de fuerte desaceleración, estancamiento o, incluso, contracción. Previsiblemente, el freno de la actividad redundará en mayor desempleo y/o incremento del trabajo precario. Al mismo tiempo, dado que el declive de la producción industrial no ha sido compensado con el desarrollo exitoso de otros sectores con suficiente capacidad exportadora, es esperable un escenario de deterioro en las cuentas externas.

En la sección siguiente utilizaremos las tres hipótesis de desindustrialización presentadas con el objetivo de compararlas con las trayectorias estilizadas de los Estados Unidos, Gran Bretaña y la Argentina.

## Senderos de desindustrialización comparados

### *Trayectoria de la industria y desempeño económico agregado*

Las trayectorias de desindustrialización por empleo relativo en las tres economías que aquí se analizan comienzan a hacerse visibles entre principios o mediados de los años sesenta en la Argentina y los Estados Unidos y los primeros años de la década de 1970 en el Reino

---

<sup>9</sup> Una conjetura para explicar la causa de una trayectoria tal puede estar sustentada en la magnitud de la caída del empleo industrial: si la contracción en el empleo es lo suficientemente grande como para neutralizar los incrementos de la productividad laboral del sector, la producción industrial tenderá a estancarse.

Unido. Como se observa en el Gráfico 2, el nivel de máxima participación del empleo industrial resultaba semejante en los dos primeros casos –en un orden cercano al 25%– mientras que en la economía británica llegó a ubicarse en el 32% en el quinquenio 1960-64. Así, resulta claro que en los años en cuestión la industria manufacturera constituía un espacio relevante para la localización del empleo asalariado en los tres casos estudiados.

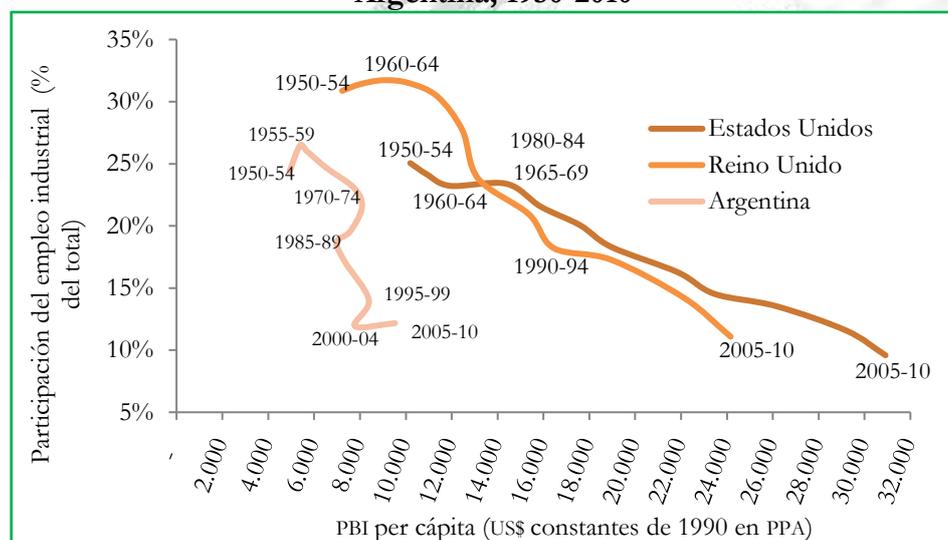
Sin embargo, si se atiende al nivel de ingreso medio alcanzado al momento de producirse el punto de giro de la industrialización por empleo relativo, las diferencias resultan ostensibles: cuando la caída del empleo industrial empieza a manifestarse en la Argentina, su PBI per cápita era un 40% y un 63% más bajo que el del Reino Unido y el de los Estados Unidos en sus respectivos puntos de inflexión (Gráfico 2). Tal divergencia no solamente da cuenta de los distintos niveles de madurez económica en términos agregados, sino que también resulta un buen indicador de las disparidades existentes en el propio sector industrial de los países en cuestión. En efecto, en 1970 el nivel de la productividad media por ocupado en la industria y el producto industrial per cápita en los tres países exhibían divergencias notables (Cuadro 1).

**Cuadro 1: Indicadores seleccionados de desempeño y de nivel en la industria manufacturera de los Estados Unidos, el Reino Unido y la Argentina, 1950-1970**

Variable y unidad de medida		Estados Unidos	Reino Unido	Argentina
Empleo industrial	(% del empleo total en 1970)	22,2%	31,7%	23,5%
Productividad laboral en la industria	Tasa de crecimiento medio anual 1950-1970 (%)	2,4%	2,7%	2,0%
	Nivel alcanzado en 1970 (Estados Unidos=100)	100	51	44,7
Valor agregado industrial per cápita	Tasa de crecimiento medio anual 1950-1970 (%)	1,9%	2,6%	1,5%
	Nivel alcanzado en 1970 (Estados Unidos=100)	100	81	40

Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database y UN National Accounts Database.

**Gráfico 2: Empleo industrial y PBI per cápita en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, 1950-2010**

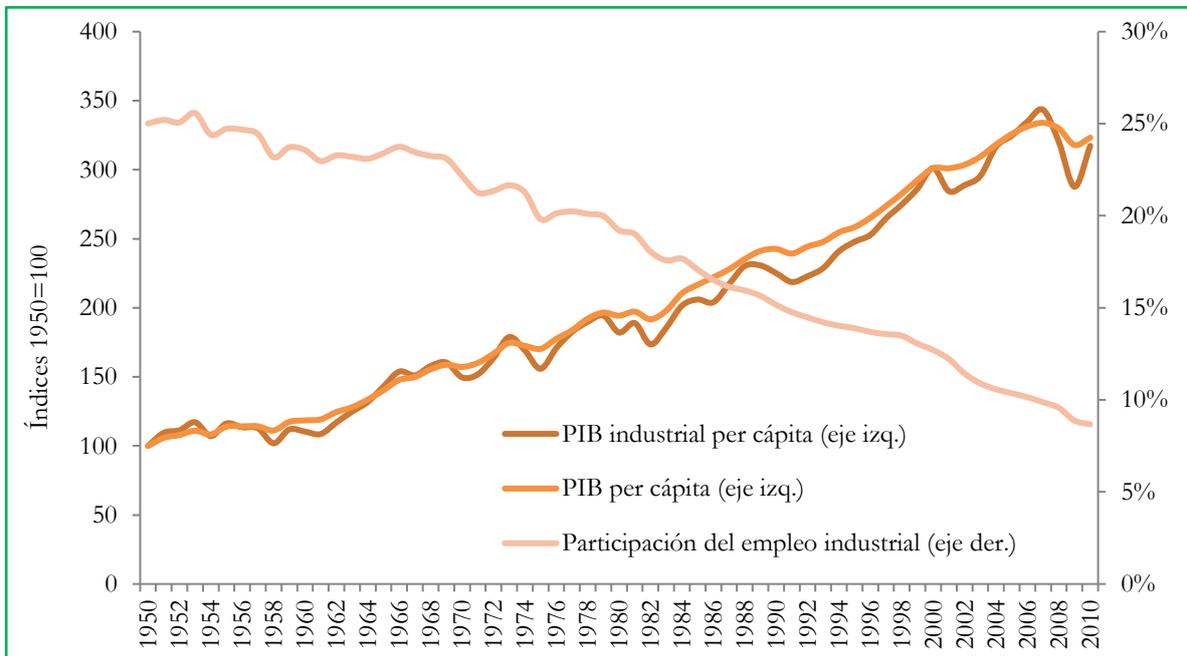


Fuente: Elaboración propia en base a Maddison Project Database y GGDC 10-Sector Database.

Al mismo tiempo, el Gráfico 2 permite observar el fuerte desequilibrio macroeconómico que acompaña a la trayectoria de desindustrialización de la Argentina tras el quinquenio 1970-1974, donde la economía atraviesa tres décadas con un crecimiento virtualmente nulo en términos per cápita. Por su parte, el Reino Unido no exhibe una contracción semejante pero sí sufre una desaceleración del crecimiento del ingreso por habitante entre 1960-1964 (punto de inflexión de su trayectoria de desindustrialización por empleo) y 1980-1984. A partir de allí la economía británica retoma un camino de expansión. Finalmente, los Estados Unidos no exhiben una alteración visible de su tasa media de crecimiento económico a partir del comienzo de su camino de desindustrialización por empleo en el quinquenio de 1965-1969.

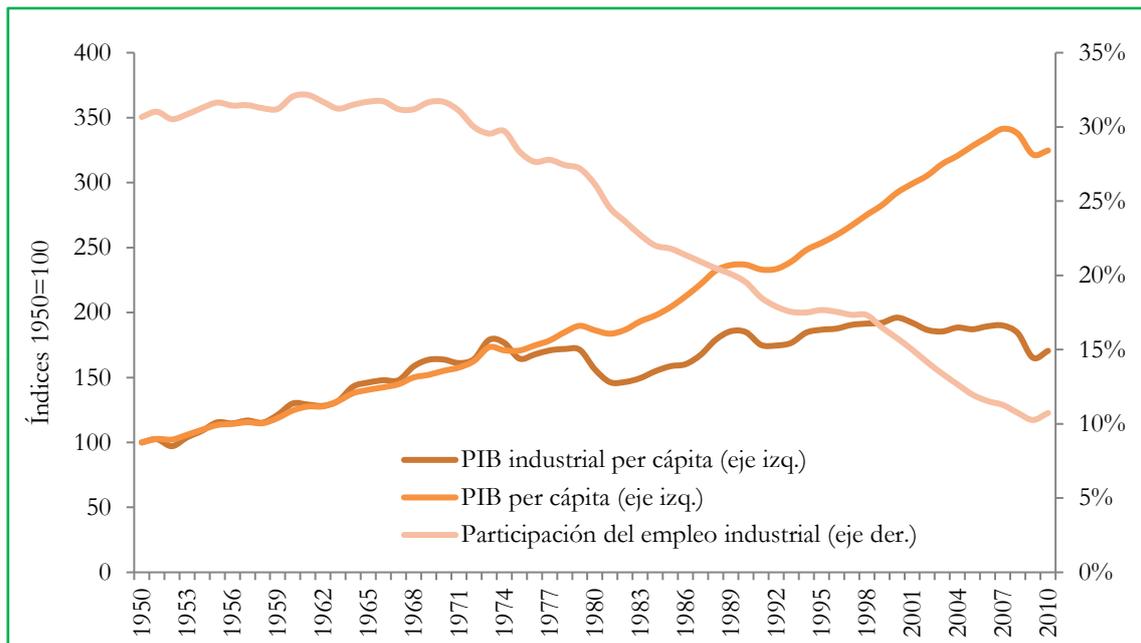
Los Gráficos 3, 4 y 5 permiten analizar con mayor detalle lo sucedido entre 1950 y 2010 en materia de desempeño industrial (no ya solo bajo la dimensión del empleo sectorial relativo) y también en lo que atañe al desempeño económico agregado en cada uno de los países analizados. Se presentan allí las trayectorias efectivas de las tres variables estilizadas en el Gráfico 1 de la sección anterior, es decir, el empleo industrial como proporción del total, el PBI industrial per cápita y el PBI agregado per cápita. Como se observa, las trayectorias seguidas por los Estados Unidos, el Reino Unido y la Argentina en cada una de estas variables guardan un notable parecido con las tres hipótesis alternativas esquematizadas antes, esto es, la desindustrialización por madurez, por re-especialización sectorial y la desindustrialización fallida.

**Gráfico 3: Empleo industrial, PBI industrial per cápita y PBI per cápita en Estados Unidos, 1950-2010**



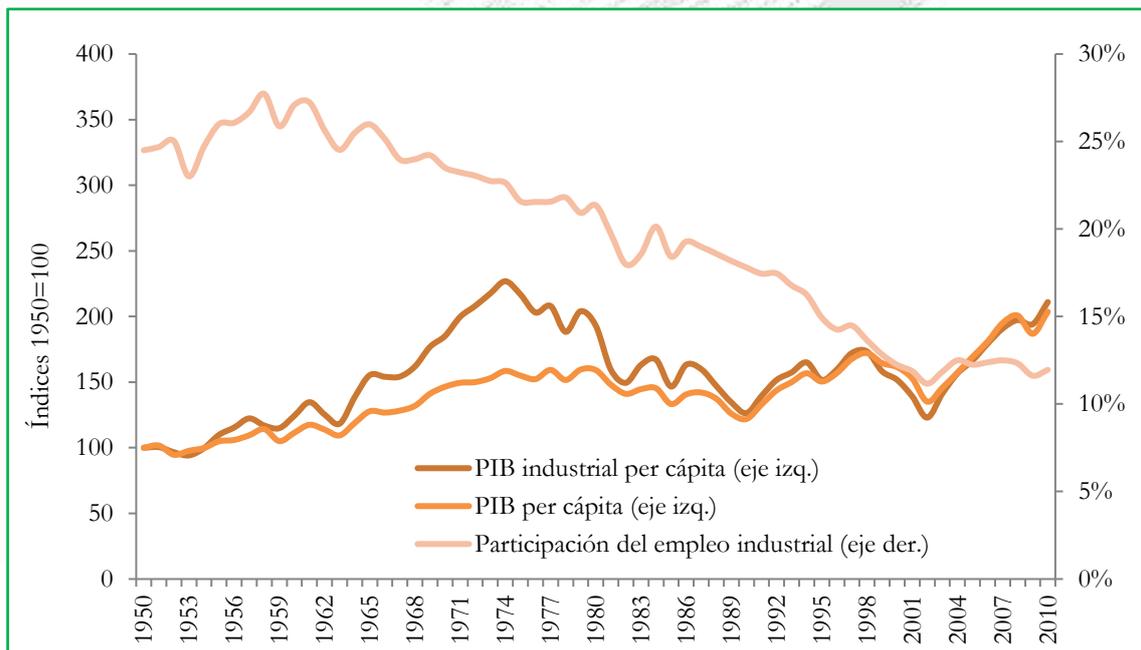
Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database y US Bureau of Labor Statistics.

**Gráfico 4: Empleo industrial, PBI industrial per cápita y PBI per cápita en Reino Unido, 1950-2010**



Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database y US Bureau of Labor Statistics.

**Gráfico 5: Empleo industrial, PBI industrial per cápita y PBI per cápita en Argentina, 1950-2010**



Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database, MOXLAD e INDEC.

Como revela el Gráfico 3, tras permanecer relativamente estable entre fines de los años cincuenta y fines de los años sesenta en un nivel próximo al 23%, la participación del empleo industrial en los Estados Unidos inicia una trayectoria descendente hasta alcanzar un mínimo inferior al 9% hacia el final de la serie analizada. Sin embargo, el PBI industrial per cápita –si bien exhibe vaivenes de corto plazo– sigue una trayectoria creciente, tendencia que no se interrumpe a lo largo de todo el período contemplado. La correlación

entre el PBI per cápita industrial y el PBI per cápita total es sorprendentemente marcada a lo largo de los años sesenta años considerados e, incluso, si se dividen esas seis décadas en dos grandes etapas (escogiendo, a fines comparativos, 1970 como punto de inflexión), la correlación entre ambas variables tiende a acrecentarse en el segundo período (Cuadro 2). Asimismo, la trayectoria de expansión económica estadounidense es bastante estable. Como se ve en el Cuadro 3, si desagregamos en quinquenios las seis décadas estudiadas, no se observa un cambio marcado en el crecimiento económico per cápita ni un aumento sistemático de la volatilidad de dicho crecimiento (especialmente si se realiza el ejercicio comparativo hasta 2007, dado que en los últimos tres años de la serie la actividad se vio muy afectada por la gran crisis financiera de 2008).

**Cuadro 2: Coeficiente de correlación de Pearson entre la evolución del PBI industrial per cápita y el PBI per cápita en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, 1950-2010**

Período	Estados Unidos	Reino Unido	Argentina
1950-1970	0,967	0,995	0,991
1971-2010	0,990	0,673	0,563

Nota: El coeficiente de Pearson estima el grado de correlación lineal entre variables continuas. Su valor absoluto oscila entre 0 (correlación nula) y 1 (correlación perfecta).

Fuente: Elaboración propia en base a US Bureau of Labor Statistics, GGDC 10-Sector Database y MOXLAD.

El caso británico es diferente al estadounidense. Como revela el Gráfico 4, la caída del empleo industrial relativo comienza nítidamente a principios de la década del 1970, se acentúa durante la década del ochenta y luego nuevamente se acelera a partir de inicios de la década del 2000. A diferencia del caso anterior, aquí sí se observa que la trayectoria del PBI industrial per cápita sufre una nítida partición a inicios de los años sesenta. Entre 1950 y 1973, la variable recorre un sendero expansivo estable y considerablemente dinámico, creciendo a una tasa media anual del 2,6%. A partir de allí, y hasta principios de los años ochenta, el producto industrial medio se contrae, para luego expandirse débilmente hasta mediados de la década de 1990, estancarse durante algo más de diez años y, finalmente, caer pronunciadamente tras la crisis global de 2008. En resumen, el valor alcanzado por el PBI industrial per cápita británico se ubicaba en 2010 en un nivel prácticamente idéntico al observado cuarenta años antes.

El Cuadro 2, a partir del cálculo de coeficientes de correlación de Pearson, confirma lo observado en el Gráfico 4: la muy estrecha –casi perfecta– correlación entre el sendero de crecimiento del PBI industrial y el del PBI agregado que mostró el Reino Unido en 1950-1970 desaparece en las cuatro décadas siguientes. Sin embargo, y este es un punto determinante, la debacle de la actividad industrial no se extendió al resto de la economía, tal como se desprende del Gráfico 4 y de los datos presentados en el Cuadro 3, los cuales reflejan que la tasa de crecimiento medio anual del PBI por habitante para el período 1950-1970 es apenas unas décimas mayor que la de la etapa 1971-2010 (e idéntica a la exhibida hasta 2007, antes de la última gran crisis). Sin embargo, lo que sí se observa en esta segunda etapa es una agudización de la volatilidad de la actividad económica, lo cual puede ayudar a

entender la mayor incidencia del desempleo a partir de principios de los años setenta, tal como se verá más adelante.

**Cuadro 3: Crecimiento y volatilidad del PBI per cápita en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, 1950-2010**

Etapa	Estados Unidos		Reino Unido		Argentina	
	TCMA (%)	Volatilidad máxima (p.p.)	TCMA (%)	Volatilidad máxima (p.p.)	TCMA (%)	Volatilidad máxima (p.p.)
1950-55	2,6%	8,2	2,5%	4,2	1,0%	12,0
1956-60	0,8%	8,3	1,9%	5,6	1,2%	14,1
1961-65	3,4%	4,4	2,4%	4,5	2,8%	12,5
1966-70	2,3%	6,3	2,0%	2,2	2,8%	7,8
1971-75	1,6%	5,9	1,9%	7,9	1,1%	5,9
1976-80	2,7%	5,7	1,8%	5,4	0,5%	10,1
1981-85	2,2%	9,2	1,8%	4,9	-3,5%	10,8
1986-90	2,3%	2,7	3,0%	4,6	-1,8%	13,8
1991-95	1,3%	4,2	1,4%	5,3	4,3%	13,1
1996-00	3,1%	0,9	2,9%	1,0	1,4%	11,3
2001-05	1,6%	2,8	2,4%	1,0	0,9%	19,5
2006-10	-0,2%	5,3	-0,2%	6,8	3,8%	15,9
1950-1970	2,3%	8,5	2,2%	5,6	1,9%	16,6
1971-2007	2,1%	9,2	2,2%	8,3	0,7%	20,6
1971-2010	1,8%	10,0	1,9%	11,2	0,8%	20,6

Nota: TCMA es la tasa de crecimiento medio anual. La volatilidad máxima del PBI per cápita se calculó como la diferencia entre la mayor y la menor variación interanual registrada por esta variable dentro el período considerado (el resultado está expresado en puntos porcentuales).

Fuente: Elaboración propia en base a US Bureau of Labor Statistics, GGDC 10-Sector Database, MOXLAD e INDEC.

En resumen, de acuerdo a los datos presentados, es posible afirmar que la desindustrialización por empleo de Gran Bretaña se vio acompañada de un quiebre estructural en la capacidad productiva del sector industrial pero no así de la trayectoria agregada de crecimiento económico. Por una obvia razón de consistencia contable, la combinación de ambos factores requiere que otras actividades sectoriales hayan crecido a un ritmo superior al de su trayectoria previa y al del promedio exhibido por la economía. En otras palabras, la evidencia empírica analizada hasta aquí deja entrever que la economía británica recorrió en las últimas cuatro décadas un sendero de desindustrialización por re-especialización sectorial, en términos cercanos a los que este concepto fuera definido previamente. Volveremos sobre este punto en la sección siguiente.

El caso argentino, finalmente, presenta grandes discrepancias con los dos anteriores. Como se dijo, el empleo industrial relativo presenta ciertas oscilaciones entre el comienzo de la serie y mediados de los años sesenta; a partir de allí comienza una contracción continua. Sin embargo, gracias a que la productividad media del trabajo industrial —que había permanecido más o menos invariable entre 1950 y 1963— ingresa en una fase inédita de aceleración, el PBI industrial per cápita entre 1963 y 1974 crece de forma ininterrumpida (superando la recurrencia de los característicos ciclos *stop-go*) y también muy intensa, alcan-

zando en términos per cápita un registro anual medio del 6,1%, muy por encima del exhibido por el PBI per cápita total. Sin embargo, a partir de allí la historia se modifica, en tanto la última dictadura militar que gobernó el país entre 1976 y 1982 determinó un cambio de régimen económico en forma de *shock* y clausuró las tentativas de industrialización que, no sin dificultades e inconsistencias, habían estado presentes en la agenda de la política económica argentina durante décadas.

Como muestran el Gráfico 5 y el Cuadro 3, durante las tres décadas y media que transcurren entre el referido quiebre de mediados de los años sesenta y 2010 se distinguen tres etapas en lo que a la evolución de la actividad económica se refiere. La primera de ellas se extiende hasta 1990 y está caracterizada por una prolongada contracción del PBI per cápita (que cayó a un ritmo medio del 1,6% por año entre 1975 y 1990) en el marco de una gran volatilidad macroeconómica. El PBI industrial per cápita se contrajo aún más pronunciadamente: 3,5% en promedio por año en el mismo período. El segundo ciclo corresponde al auge y la caída del Plan de Convertibilidad (1991-2002), que dispuso una paridad cambiaria fija entre el peso argentino y el dólar estadounidense y –a expensas de acumular otros desequilibrios– logró reducir fuertemente la elevada inflación existente. En los años de la Convertibilidad, la actividad económica agregada y el producto del sector industrial exhiben una trayectoria de “U invertida”, al final de la cual el ingreso medio de la Argentina era un 15% más bajo que el registro alcanzado en 1974 y el valor agregado per cápita de la industria se había contraído prácticamente a la mitad respecto a dicho año. Finalmente, la tercera etapa identificable comienza a partir de 2003, momento en el que la participación del empleo industrial deja de caer (se estabiliza en un valor próximo al 12%) y los PBI per cápita agregado y del sector manufacturero se expanden dinámicamente. En resumen, como muestra el Cuadro 3, a diferencia de lo sucedido en los casos estadounidense y británico, el desempeño de la Argentina en materia de crecimiento económico durante las últimas cuatro décadas se deterioró nítidamente y alcanzó, medido en términos per cápita, un registro menor a la mitad del logrado en 1950-1970. Es por ello que consideramos que –en ausencia de una re-especialización virtuosa que haya logrado compensar los efectos de la retracción industrial– el ciclo de desindustrialización argentino puede ser considerado un proceso fallido o negativo.

#### *Tendencias del desempleo y el trabajo informal*

En los tres países estudiados la desindustrialización estuvo acompañada por ciertas tensiones en el mercado de trabajo, las cuales se vieron reflejadas en una incidencia creciente del desempleo a partir de los años setenta. Sin embargo, la magnitud de los desequilibrios en cada uno de los casos ha sido muy distinta (Cuadro 4 y Gráficos 6, 7 y 8).

En los Estados Unidos, luego de presentar ciertas oscilaciones en los veinte años precedentes, el desempleo inicia un camino ascendente desde 1970 que se prolonga algo más de una década. En el análisis por quinquenios se observa que el período 1980-1984 representó el punto máximo de la serie con un nivel de desempleo que superó el 8%. A partir de entonces la desocupación se retrotrae hasta alcanzar un registro del 4,7% en 2007. En los últimos tres años analizados, el desempleo en Estados Unidos sufre un salto de unos cinco puntos porcentuales en el marco de la gran crisis financiera iniciada en 2008. Un punto de relevancia es que desde 1970 en adelante –con la excepción de lo ocurrido en 2009 y 2010– el desempleo de larga duración (definido como la búsqueda infructuosa de

trabajo por un período mayor a los seis meses) nunca representó en los Estados Unidos más de una cuarta parte del desempleo total.

El Reino Unido presentó durante el período 1950-1970 un cuadro de virtual pleno empleo, con un registro promedio de desocupación menor al 2%. Desde entonces, el escenario cambia radicalmente y en los siguientes 15 años el desempleo crece en nueve puntos porcentuales, alcanzando un máximo cercano al 12% en 1984. Téngase en cuenta que el Reino Unido no solo vio caer la proporción de su empleo industrial desde principios de la década de 1970 (como se reflejaba en el Gráfico 4) sino que, a diferencia de lo sucedido en Estados Unidos, los puestos de trabajo en la industria británica comenzaron desde ese entonces a reducirse en términos absolutos, pasando de unos 8,3 millones en 1970 a unos 5,4 millones en 1984. Desde mediados de la década de 1980, el desempleo en el Reino Unido recorrió –con oscilaciones– una tendencia descendente que lo llevó a estabilizarse en un nivel apenas superior al 5% entre 2000 y 2007.<sup>10</sup> Los últimos tres años de la serie muestran, al igual que en los Estados Unidos, el impacto de la crisis económica global en el mercado de trabajo británico. A diferencia de lo ocurrido con los Estados Unidos, durante los años de mayor déficit de empleo en la economía británica (la etapa 1980-1994) el desempleo de larga duración representó no menos de dos terceras partes del desempleo total, tendencia que se fue moderando desde la segunda mitad de la década 1990 a medida que la desocupación total se redujo.

**Cuadro 4: Tasa de desempleo por quinquenios en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, 1950-2010**

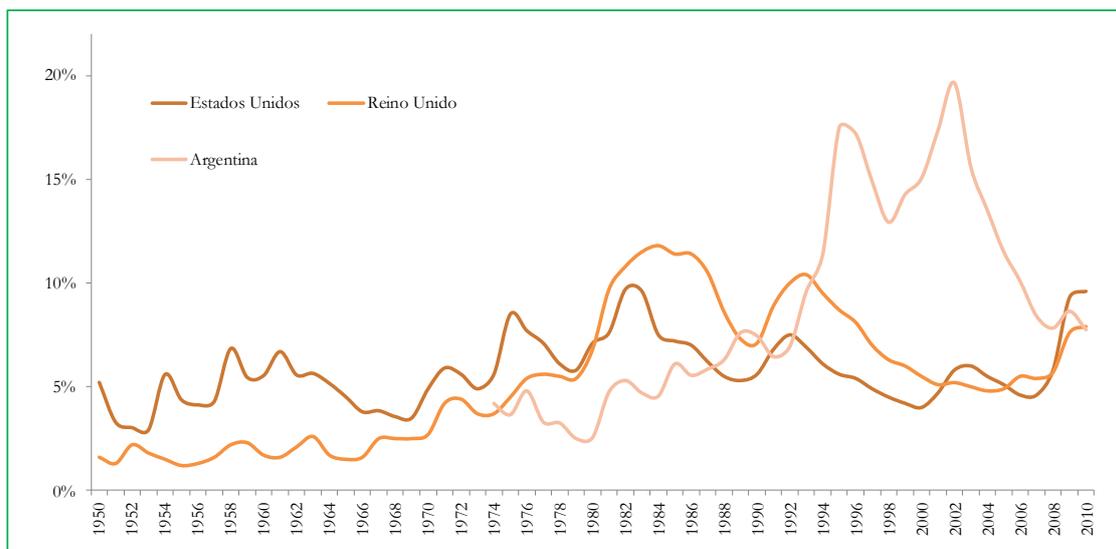
Etapa	Estados Unidos	Reino Unido	Argentina <sup>1</sup>
1950-54	4,0%	1,7%	n/d
1955-59	5,0%	1,7%	n/d
1960-64	5,7%	1,9%	n/d
1965-69	3,8%	2,1%	n/d
1970-74	5,4%	3,7%	4,2% <sup>2</sup>
1975-79	7,0%	5,3%	3,5%
1980-84	8,3%	10,1%	4,4%
1985-89	6,2%	9,8%	6,3%
1990-94	6,6%	9,2%	8,4%
1995-99	4,9%	7,2%	15,4%
2000-04	5,2%	5,1%	16,2%
2005-10	6,5%	6,2%	9,0%

<sup>1</sup>desocupación en aglomerados urbanos, <sup>2</sup> dato del año 1974.

Fuente: Elaboración propia en base a US Bureau of Labor Statistics e INDEC.

<sup>10</sup> Es claro que la observación de la trayectoria del desempleo a nivel agregado no refleja de forma integral la huella social de la desindustrialización británica en muchas de sus antiguas localidades industriales y en las condiciones de vida de los trabajadores expulsados del sector. El impacto social del problema, en particular durante las décadas de 1980 y 1990, quedó reflejado incluso en varias películas, como *Brassed Off* (1996), *The Full Monty* (1997) o *Dockers* (1999). Recientemente, la revista académica *Frontiers in Sociology* revisó este tópico a partir de un número especial dedicado a las consecuencias sociales de la desindustrialización británica; véanse en particular los trabajos de Beatty y Fothergill (2020) y Bennett (2020).

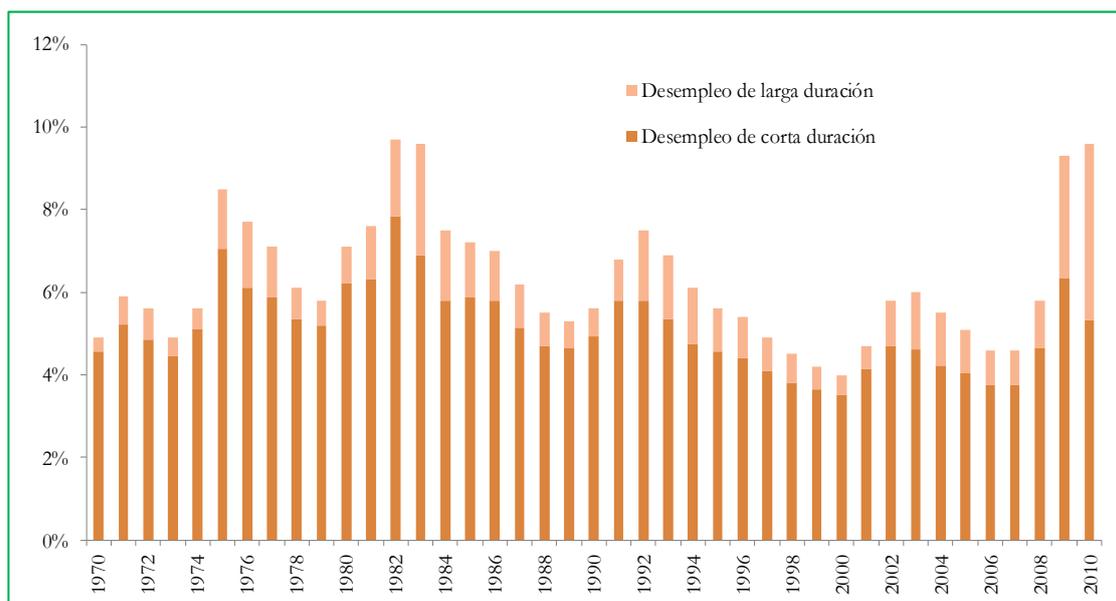
**Gráfico 6: Tasa de desempleo en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, 1950-2010**



Nota: los años señalados con “X” indican un cambio metodológico (y empalme) de las series utilizadas.

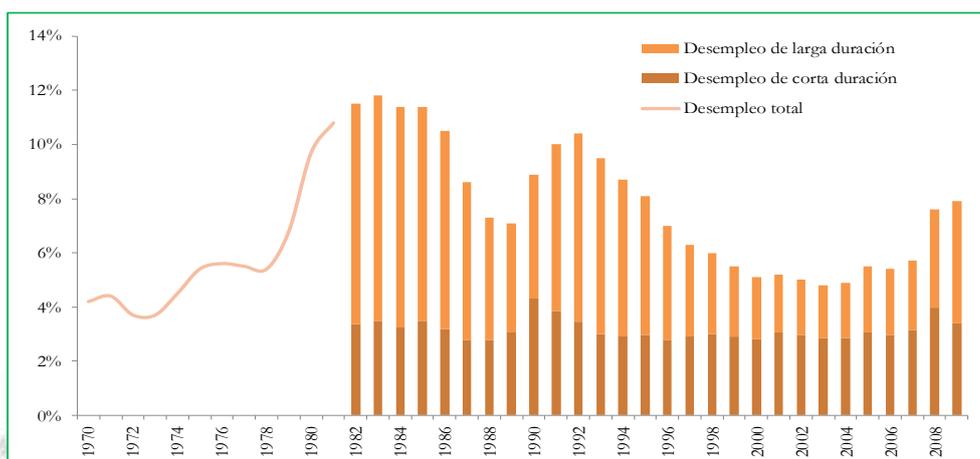
Fuente: Elaboración propia en base a US Bureau of Labor Statistics e INDEC.

**Gráfico 7: Desempleo según su duración media en Estados Unidos, 1970-2010**



Nota: Desempleo de corta (larga) duración implica una búsqueda de trabajo menor (mayor) a 6 meses.

Fuente: elaboración propia en base a OECD Stats.

**Gráfico 8: Desempleo según su duración media en Reino Unido, 1970-2009**

Nota: Desempleo de corta (o larga) duración implica una búsqueda de trabajo menor (o mayor) a 6 meses.

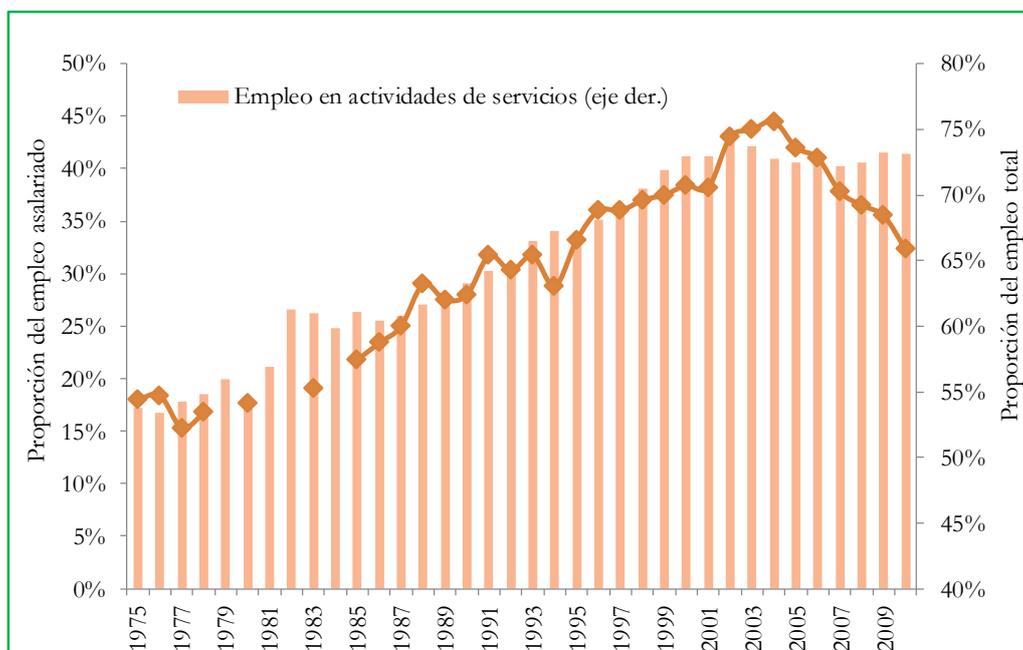
Fuente: Elaboración propia en base a OECD Stats.

Argentina no cuenta con una serie de datos continua para la totalidad del período analizado. La principal fuente de información al respecto es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC que comienza a relevarse en 1974. Como muestra el Gráfico 6, en ese año la desocupación en los principales aglomerados urbanos se ubicaba apenas por encima del 4% y, tras algunos vaivenes, alcanzó un nivel aún más bajo en la segunda mitad de la década de 1970. A partir de allí la desocupación exhibe una trayectoria creciente que se agudiza en los primeros años de la década de 1990 hasta llevar el desempleo a un nivel próximo al 18% en 1995. Desde allí y durante tres años, en un contexto de fuerte crecimiento económico, la desocupación se modera pero rápidamente retoma su ciclo alcista durante la última etapa del Plan de Convertibilidad y alcanza un máximo próximo al 20% durante la gran crisis de 2002. Desde entonces y hasta 2010 el desempleo en la Argentina se redujo en unos doce puntos porcentuales.

Indudablemente, pese a la importancia de la variable en cuestión, la trayectoria del desempleo no alcanza a reflejar la profundidad del deterioro de las relaciones laborales en la Argentina entre principios de los años 1980 y el final del período del Plan de Convertibilidad. La contemplación de dos variables complementarias nos permite precisar un poco más el cuadro de situación existente. La primera de ellas da cuenta del aumento en el nivel de subempleo, definido como la fracción de la población económicamente activa que trabaja involuntariamente menos de 35 horas semanales. Entre 1974 y 1980, la proporción de personas subempleadas fue –en promedio– algo menor al 5%. A mediados de los años noventa la variable había trepado hasta el 12% y durante 2002 alcanzó un pico del 19%. Estas cifras nos indican que, en promedio, durante la Convertibilidad, uno de cada cuatro miembros de la población activa sufrió un déficit parcial o total de empleo, proporción que trepó al 40% en el contexto de la crisis de 2002. La segunda variable relevante se refiere al crecimiento explosivo de la informalidad laboral. Si bien no existe una única forma de medir la informalidad (y, además, la información al respecto es limitada), tomamos aquí la propuesta de Jiménez (2013) quien, a partir de la EPH, reconstruyó una serie

larga con la proporción de los asalariados no registrados en el Gran Buenos Aires.<sup>11</sup> El Gráfico 9 presenta los datos de esta variable junto al incremento de la proporción de la ocupación en los servicios, contracara directa de la desindustrialización por empleo relativo. Como se ve, la informalidad de los asalariados entre 1975 y 1983 osciló entre el 15% y el 18%. A partir de allí y durante las dos décadas siguientes la variable crece de forma prácticamente continua, con aceleraciones visibles en las crisis de los años 1988, 1995 y 2002. En 2004 la informalidad alcanzaba al 45% de los asalariados del Gran Buenos Aires, unos 27 puntos porcentuales por encima del nivel existente al comienzo de la serie. Obsérvese la notable correlación entre el aumento de la informalidad de los asalariados y el crecimiento relativo del empleo en los servicios, proporción que pasa de un nivel próximo al 55% en la segunda mitad de la década de 1970 al 75% en 2002. Tras el final de la Convertibilidad, cesa el aumento de la participación del empleo en los servicios (de hecho, se retrae levemente) y la informalidad de los asalariados retrocede hasta el 32% en 2010.

**Gráfico 9: Informalidad del empleo asalariado y participación del empleo en los servicios en Argentina, 1975-2010**



Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database y Jiménez (2013).

<sup>11</sup> Un asalariado no registrado presenta un vínculo laboral regular pero informal frente a su empleador, dado que no existe registro oficial de la relación laboral.

## Otras transformaciones en materia sectorial

En la sección previa se contrastaron los tres casos nacionales analizados con los modelos ideales de desindustrialización propuestos por Rowthorn. A partir del recorrido del empleo manufacturero relativo, el valor añadido de la industria y el PBI en las economías analizadas (junto a referencias adicionales del mercado de trabajo) hemos sugerido que Estados Unidos experimentó un proceso de desindustrialización por madurez, el Reino Unido exhibió un patrón de desindustrialización por re-especialización sectorial y, finalmente, la Argentina se vio afectada por un proceso de desindustrialización fallida. El objetivo de esta sección es presentar evidencia adicional que permita robustecer nuestras conclusiones preliminares.

### *Cambios intersectoriales al interior de la industria*

En la tercera sección se expuso la diferencia en las trayectorias de la actividad industrial en los países estudiados durante 1970-2010. Como se observó, el valor agregado industrial per cápita en los Estados Unidos durante esa etapa creció a una tasa similar a la exhibida entre 1950 y 1970. En el Reino Unido y la Argentina, en cambio, el escenario fue muy distinto. Ambas economías mostraron un primer ciclo expansivo en materia de crecimiento de la actividad industrial y una fase posterior de estancamiento o declinación.

Junto a las desigualdades que muestra la evolución agregada de la actividad manufacturera en las últimas décadas en los tres países bajo análisis, también se observan importantes disparidades en materia de cambio sectorial al interior de la propia industria (Cuadro 5). Hacia mediados de la década de 1970, la especialización intra-industrial de los Estados Unidos y el Reino Unido estaba claramente volcada hacia los sectores de actividad más complejos en materia productiva y tecnológica. En el primer caso, las actividades intensivas en ingeniería –agrupamiento que comprende diversos bienes de capital, consumo durable, productos electrónicos, el complejo automotriz, los astilleros navales, la industria aeroespacial, entre otros sectores que elaboran bienes diferenciados– representaban en 1975 el 42% del empleo industrial total; en el caso del Reino Unido explicaban el 44%. Si incluimos también al sector químico, el empleo en las actividades industriales “complejas” alcanzaba en dicho año una participación del 47% y 50%, respectivamente. ¿Se vio alterado este cuadro de especialización tras 35 años de desindustrialización por empleo relativo? Si observamos la composición sectorial de la industria estadounidense encontramos que, hacia 2008, los sectores complejos habían ganado presencia, en particular, por el aumento en 5 puntos porcentuales de la participación de las ramas intensivas en ingeniería. En el caso británico las actividades complejas pierden participación pero de manera muy moderada, dado que en 2007 explicaban en conjunto 48% del empleo industrial total.

En la Argentina encontramos, nuevamente, diferencias sustanciales. Durante la prolongada etapa de industrialización sustitutiva la industria argentina no sólo se había expandido en términos agregados (ganando presencia en el PBI) sino que también había visto alterada su composición. Los sectores más complejos habían crecido por encima del promedio y, por tanto, habían aumentado su participación al interior de la industria, tanto en valor agregado como en empleo. Por caso, de acuerdo a los registros históricos del Banco Central analizados por Díaz Alejandro (1970: 443), entre 1935 y 1965, el nivel general de la industria en la Argentina expandió su producción unas tres veces y media; en ese mismo período, la fabricación de equipos eléctricos creció diecinueve veces; el agrupamiento de

maquinaria (excluida la eléctrica) y del sector automotriz se expandió nueve veces; y los químicos unas seis veces. Como resultado, hacia mediados de la década de 1970, la Argentina era el país sudamericano que mostraba la mayor especialización relativa por empleo en sectores industriales intensivos en ingeniería (Herrera Bartis, 2018b: 22). El Cuadro 5 revela que, hacia 1975, la participación del empleo industrial en las actividades complejas superaba la alcanzada por los sectores intensivos en recursos naturales (incluido el procesamiento de alimentos). Sin embargo, 35 años más tarde el panorama se había modificado sustancialmente. Los sectores intensivos en ingeniería perdieron 8 puntos porcentuales de participación; todos los subsectores que componen este agrupamiento –productos metálicos, maquinaria eléctrica y no eléctrica, instrumental de precisión y el complejo automotriz junto a otro equipo de transporte– vieron menguada su presencia relativa en el agregado. En contraposición, la elaboración industrial de alimentos –sector protagonizado por *commodities* tales como harinas y aceites– ganó 9 puntos porcentuales de participación, lo que llevó a que las ramas intensivas en recursos naturales explicaran en 2010 cerca de la mitad de la ocupación industrial total. Dicho en otros términos, entre 1975 y 2010 la Argentina sufrió una marcada “primarización” de su entramado sectorial industrial a partir de una caída en la participación de las actividades que elaboran bienes diferenciados y un incremento de las actividades intensivas en recursos naturales domésticos.

**Cuadro 5: Empleo industrial sectorial como proporción del empleo industrial total en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, ca. 1975-2010**

Clasificación sectorial	Estados Unidos			Reino Unido			Argentina		
	1975	2010	Diferencia (p.p.)	1975	2007	Diferencia (p.p.)	1975	2010	Diferencia (p.p.)
A) Intensivos en recursos naturales	29,2%	33,3%	4,1	29,3%	33,0%	3,7	37,5%	47,5%	10,0
Alimentos y Bebidas	8,9%	12,3%	3,4	9,9%	14,6%	4,7	19,5%	28,5%	9,0
B) Intensivos en mano de obra	23,9%	14,0%	-10,0	20,7%	19,3%	-1,4	24,2%	20,5%	-3,8
C) Intensivos en ingeniería	41,7%	46,6%	4,9	44,1%	41,0%	-3,2	31,9%	23,8%	-8,1
Productos metálicos	7,5%	11,8%	4,2	7,8%	10,4%	2,6	8,7%	7,4%	-1,2
Maquinaria y equipo no eléctrica	12,0%	10,7%	-1,2	11,9%	10,0%	-1,8	7,7%	5,8%	-2,0
Maquinaria eléctrica	9,1%	8,0%	-1,1	9,7%	5,9%	-3,7	4,7%	2,4%	-2,3
Instrumental de precisión	2,9%	5,7%	2,8	2,3%	3,8%	1,5	0,8%	0,7%	-0,1
Automotriz y otro equipo de transporte	10,2%	10,4%	0,2	12,6%	10,8%	-1,8	10,0%	7,5%	-2,5
D) Químicos	5,2%	6,1%	1,0	5,8%	6,7%	0,9	6,3%	8,2%	1,8
Total sectores "complejos" (C+D)	46,9%	52,8%	5,9	49,9%	47,7%	-2,3	38,3%	32,0%	-6,3
Total industria (A+B+C+D)	100%	100%	-	100%	100%	-	100%	100%	-

Nota: La integración de cada uno de los bloques se detalla en Herrera Bartis (2018b: 18, Cuadro 1).

Fuente: Elaboración propia en base a UNIDO Database (2 dígitos).

#### *Tendencias de la productividad laboral sectorial*

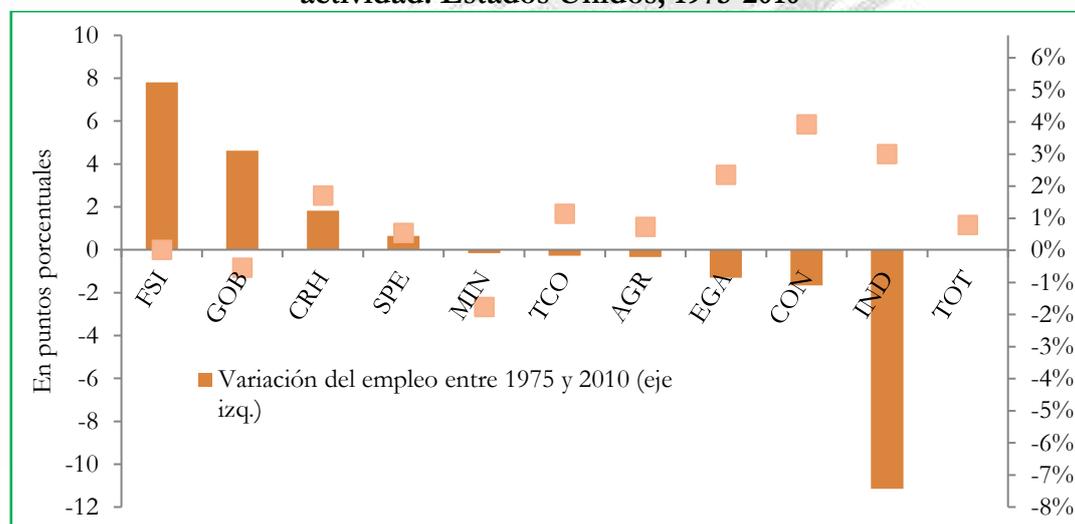
La productividad del trabajo es otra variable cuya evolución exhibe comportamientos dispares en los tres países estudiados. En Estados Unidos la productividad laboral media del total de la economía se desacelera durante la etapa 1975-2010 frente al gran dinamismo alcanzado en los veinticinco años previos (la variable pasa de crecer, en promedio, 1,8% por año a un 1,1%). En el Reino Unido, la productividad laboral en el período 1975-2010

se mantuvo relativamente constante en relación a la etapa 1950-1975 (las tasas de crecimiento medio de la variable fueron 1,7% y 1,8%, respectivamente). En Argentina, en cambio, se observa un derrumbe en materia de productividad laboral entre los dos períodos analizados (1,6% y 0,3%).

Pero más allá de los cambios agregados resulta significativo analizar la evolución sectorial de la productividad durante la segunda de estas etapas que, tal como se vio en la sección previa, estuvo definida por una importante caída relativa del empleo industrial en los tres casos. Así, el interrogante que surge es: ¿lograron estas economías concentrar una mayor proporción de su empleo en sectores dinámicos en materia de productividad?

Los Gráficos 10, 11 y 12 esbozan una respuesta frente al interrogante previo. Como se vio en la sección anterior, las tres economías exhiben –si bien con distinta intensidad– una importante caída del empleo industrial relativo entre 1975 y 2010 (y en el caso de la Argentina también se observa una disminución de casi 10 puntos porcentuales en la participación del empleo agrícola). Como contrapartida, se produce en los tres casos un incremento de la proporción del empleo en cuatro espacios del macrosector de los servicios: actividades de gobierno y educación (en adelante y por simplicidad, gobierno); servicios financieros, seguros e inmobiliarios (en adelante, servicios financieros); el trabajo en comercios, restaurantes y hotelería; y los servicios personales y comunitarios.<sup>12</sup> Hasta aquí los patrones de relocalización sectorial del empleo son semejantes. Sin embargo, si analizamos al mismo tiempo la trayectoria de la productividad laboral en cada uno de estos sectores surgen diferencias considerables.

**Gráfico 10: Evolución del empleo y de la productividad del trabajo por sector de actividad. Estados Unidos, 1975-2010**



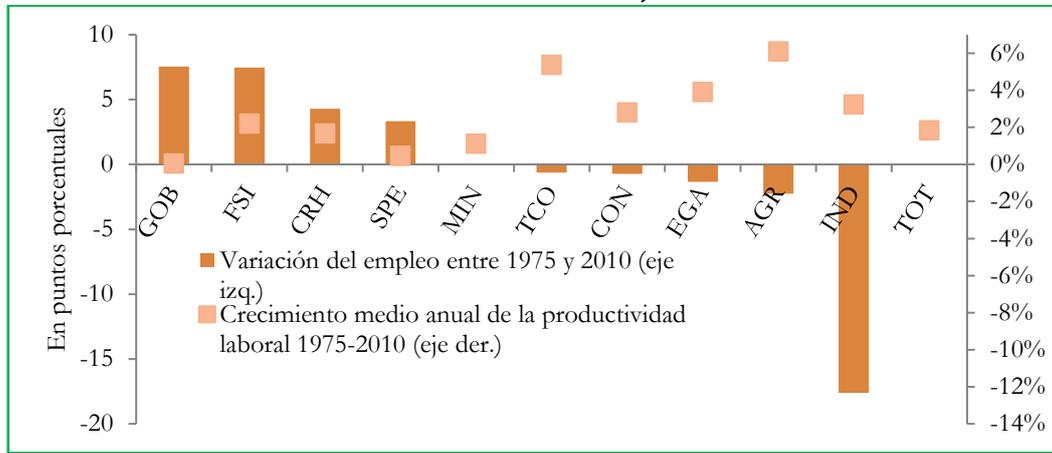
Nota: CON: Construcción; FSI: Servicios financieros, de seguros e inmobiliarios; CRH: Comercio, restaurantes y hotelería; IND: Industria; TCO: Transporte y comunicaciones; MIN: Minería; EGA: Electricidad, gas y agua;

<sup>12</sup> Los cuatro sectores en cuestión corresponden a las siguientes secciones de la revisión número 3 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de actividades económicas (CIIU): servicios de gobierno y de educación (secciones L y N); servicios financieros, de seguros e inmobiliarios (J y K); comercios, restaurantes y hotelería (G y H); y servicios personales y comunitarios (O y P). Los Gráficos 9, 10 y 11 también presentan información sobre los sectores siguientes: agricultura y pesca (secciones A y B); Minería (C); Industria (D); electricidad, gas y agua (E); construcción (F); transporte, almacenamiento y comunicaciones (I). Puede consultarse la integración detallada de cada una de las secciones en Naciones Unidas (2002).

GOB: Gobierno y educación; SPE: Servicios personales y comunitarios; AGR: Agricultura y pesca; TOT: Total de la economía. Ver nota a pie número 10 para una descripción de las secciones de la CIU incluidas en cada sector.

Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database.

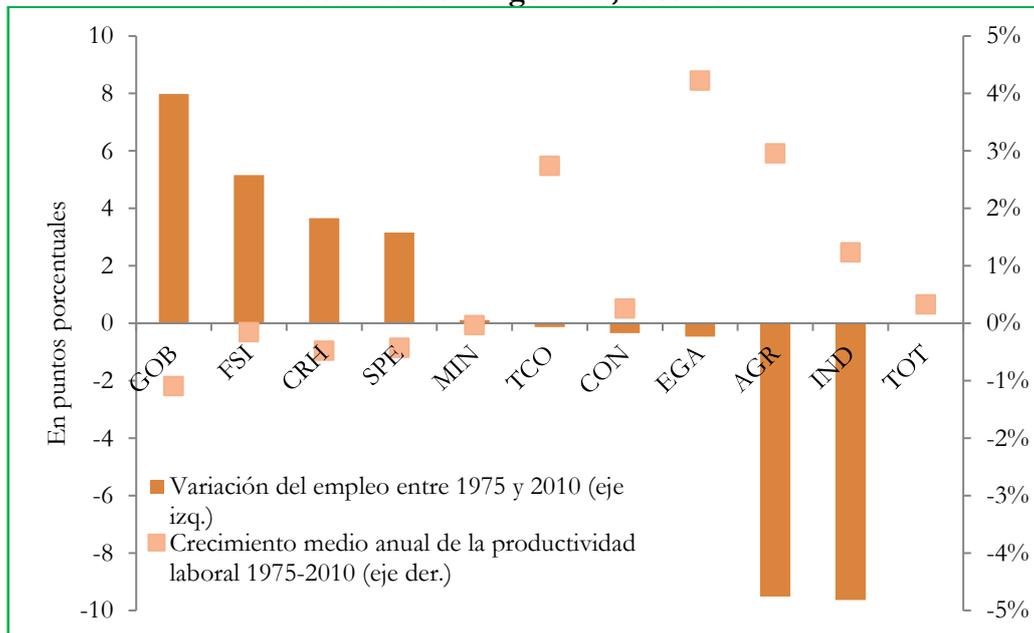
**Gráfico 11: Evolución del empleo y de la productividad del trabajo por sector de actividad en Reino Unido, 1975-2010**



Nota: Se utilizan los mismos acrónimos que en Gráfico 10, aclarados en su nota.

Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database.

**Gráfico 12: Evolución del empleo y de la productividad del trabajo por sector de actividad en Argentina, 1975-2010**



Nota: *ídem* Gráfico 10.

Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database.

En Estados Unidos ninguno de los dos sectores con mayor crecimiento en la participación del empleo entre 1975 y 2010 (servicios financieros y gobierno, que en conjunto incrementan su proporción en el total en más de 12 puntos porcentuales) registran un aumento significativo de la productividad laboral; de hecho, en el primer caso el incremento es virtualmente nulo (0,3% promedio por año) y en el segundo levemente negativo (-0,2%

promedio por año).<sup>13</sup> La productividad del trabajo sí crece de forma dinámica (a una tasa media anual del 2% en los 35 años en cuestión) en los servicios de comercio, restaurantes y hotelería, pero estas actividades solo incrementan su participación en el empleo total en 1,8 puntos porcentuales en esas tres décadas y media. No parece posible, entonces, identificar en este caso la conformación de un giro del empleo hacia nuevas actividades dinámicas en materia de productividad, al menos al nivel de agregación aquí considerado.

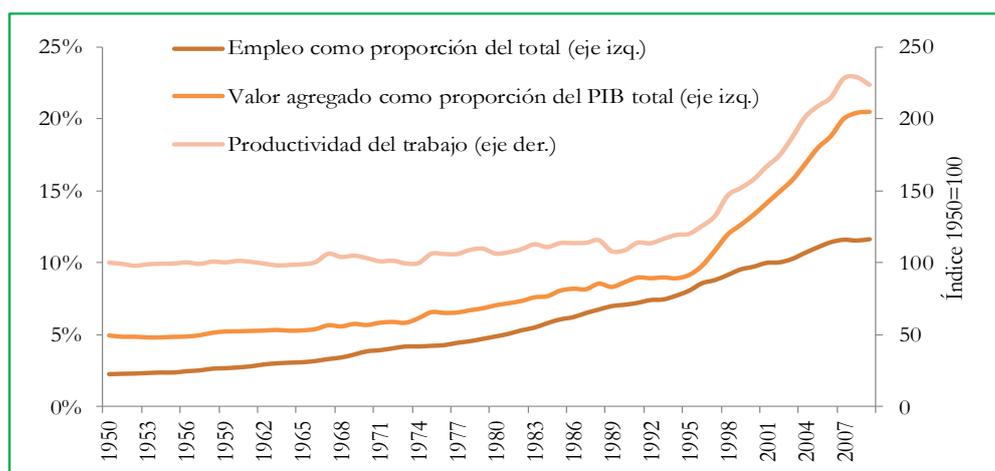
En el caso británico, en cambio, hay dos sectores que registraron simultáneamente aumentos significativos en la productividad laboral y en la participación del empleo, lo que constituye en buena medida una evidencia concreta de la conformación de un cambio exitoso en la especialización económica sectorial. Uno de esos sectores son los servicios de comercio, restaurantes y hotelería. Entre 1975 y 2010 esta actividad aumentó su participación en la ocupación total en algo más de 4 puntos porcentuales, llegando a emplear en 2010 a uno de cada cinco trabajadores británicos. Pese a este incremento en la ocupación, la productividad media del trabajo en estas actividades creció más del 75% en los 35 años considerados (o, lo que es lo mismo, creció a una tasa anual promedio del 1,7%, tal como muestra el Gráfico 11). El segundo sector corresponde a los servicios financieros, una de las actividades que alcanzó un mayor aumento de la participación del empleo en la etapa considerada, pasando de explicar un 4% del empleo total del Reino Unido en 1975 a casi un 12% tres décadas y media más tarde. Al mismo tiempo, la productividad laboral en esta actividad más que se duplicó en el período, al crecer a un ritmo medio de 2,2% por año, registro significativamente mayor que el 1,8% anual promedio alcanzado por la productividad laboral de toda la economía británica.

Si bien la actividad financiera venía ganando participación en la economía británica desde los años 1970, resulta claro que desde principios de la década de 1990 se acelera la tendencia. Como se ve en el Gráfico 13, el sector financiero representaba alrededor del 5% del valor agregado total entre 1950 y 1970; en 1990 explicaba ya el 9% y en 2009, último año de la serie, había trepado hasta dar cuenta de casi el 21% del PBI británico.

---

<sup>13</sup> Lo señalado no quita que la actividad financiera haya incrementado su participación en el PBI. Sin embargo, lo hizo a partir de un aumento relativo de la cantidad de trabajadores y no por una suba del valor agregado por trabajador. En el caso británico, en cambio, ambos fenómenos actuaron juntos.

### Gráfico 13: Empleo, valor agregado y productividad laboral en el sector de servicios financieros en Reino Unido, 1950-2009



Nota: Incluye servicios financieros, de seguros e inmobiliarios (secciones J y K de la CIU, Naciones Unidas, 2002).

Fuente: Elaboración propia en base a GGDC 10-Sector Database.

El acelerado protagonismo del sector financiero británico guarda un vínculo directo con un conjunto de reformas de liberalización de la actividad que dispuso el gobierno de Thatcher a mediados de la década de 1980 y que no fueron revertidas bajo los posteriores gobiernos laboristas (para una descripción favorable de dichas reformas véase CPS, 2006; para una interpretación más equilibrada y contextualizada en términos históricos, véase Martin, 2016). Si bien no es un punto que podamos desarrollar aquí por razones de espacio, digamos que el impulso mostrado por el sector financiero y el paralelo declive de la industria a partir de los años 1980 representan, para algunas interpretaciones, la definición de una disputa de larga data entre dos facciones del capital británico:

It is the dominant influence of the City of London and financial capital which explains the indifference of the Treasury to the needs of British industry. Since the late nineteenth century the interests of finance and industrial capital have periodically conflicted, and since the Second World War they have rarely been harmonious. For various reasons the interests of industrial capital and the CBI [Confederation of British Industry] have never been able to prevail over those of the City and its spokesman, the Bank of England. [...] In this perspective the deindustrialisation of Britain is the price paid for the prosperity of the City of London (Gough, 1990: 8).

[T]he relative decline of [UK] manufacturing has indeed reflected deep-rooted structural problems. In particular there has been a chronic failure to invest in manufacturing, with the UK economy and investment being instead skewed towards short-term returns and the interests of the 'City'. [...] New Labour [Party] avoided any active industrial policy, generally claiming instead that governments could not or should not 'pick winners' –and for that orthodox view they always had mainstream academic backers. But arguably that is precisely what the Government did in seeing (or picking) the banking sector as representing the key to the UK economy's future prosperity (Kitson y Michie, 2014: 1 y 18).<sup>14</sup>

Tan grande fue el impacto de los cambios regulatorios sobre el sector financiero que las reformas en cuestión pasaron a ser conocidas como el *Big-Bang* que posibilitó el re-

<sup>14</sup> Ver Ingham (1984, Cap. 3) para una reconstrucción histórica de largo plazo sobre la divergencia de intereses entre el sector financiero y la industria británica.

surgimiento de la *City* de Londres, no solo como un centro financiero global de máxima relevancia –junto a Wall Street en Nueva York– sino también como proveedor de actividades conexas, como la asesoría económica, los servicios legales y los seguros:

It was the “Big Bang” reforms of the 1980s that turned the City of London into the leading global financial center it is today. [...] The Big Bang reforms proved prescient. London became the natural focal point of financial activity in Europe when the euro was introduced in 1999 as the currency of 11 EU member states. [...] Auxiliary service providers such as legal advisory firms developed rapidly [...]. Thanks to the euro project and the internal market enhancements, the 15 largest legal practices in Europe are all headquartered in London (Djankov, 2017: 4).

Finalmente, si observamos lo sucedido en la Argentina en materia de evolución de la productividad y relocalización sectorial del empleo entre 1975 y 2010 encontramos un panorama sumamente adverso que ayuda a entender por qué la actividad económica agregada exhibió un desempeño tan negativo durante la etapa. Como se dijo, al igual que en los casos estadounidense y británico, las actividades del gobierno, los servicios financieros, el comercio y los servicios personales incrementan su participación en términos de empleo. En conjunto, estos cuatro agrupamientos ganaron 20 puntos porcentuales de participación en la ocupación total y llegaron a concentrar dos terceras partes del empleo total en la Argentina durante 2010. Sin embargo, como revela el Gráfico 12, las cuatro actividades en cuestión exhibieron no ya un incremento modesto sino una caída absoluta de la productividad laboral en 1975-2010.

Como es evidente, este resultado decepcionante en materia de productividad sectorial debe ser contemplado a la luz de lo visto antes en cuanto al aumento vertiginoso de la informalidad laboral en el mercado de trabajo argentino. De hecho, resulta difícil no considerar como desempleo oculto a una parte sustancial del nuevo empleo (informal y de baja productividad) que se localizó en algunas de las actividades mencionadas si se tiene en cuenta que, para las estadísticas oficiales, alcanza con haber trabajado tan solo una hora semanal de forma remunerada para ser definido como ocupado (INDEC, 1997: 14). En síntesis, resulta indudable que, en el marco de una retracción profunda de la participación del empleo industrial, la oferta de trabajo en la Argentina no transitó durante las últimas décadas un sendero de relocalización sectorial exitosa.

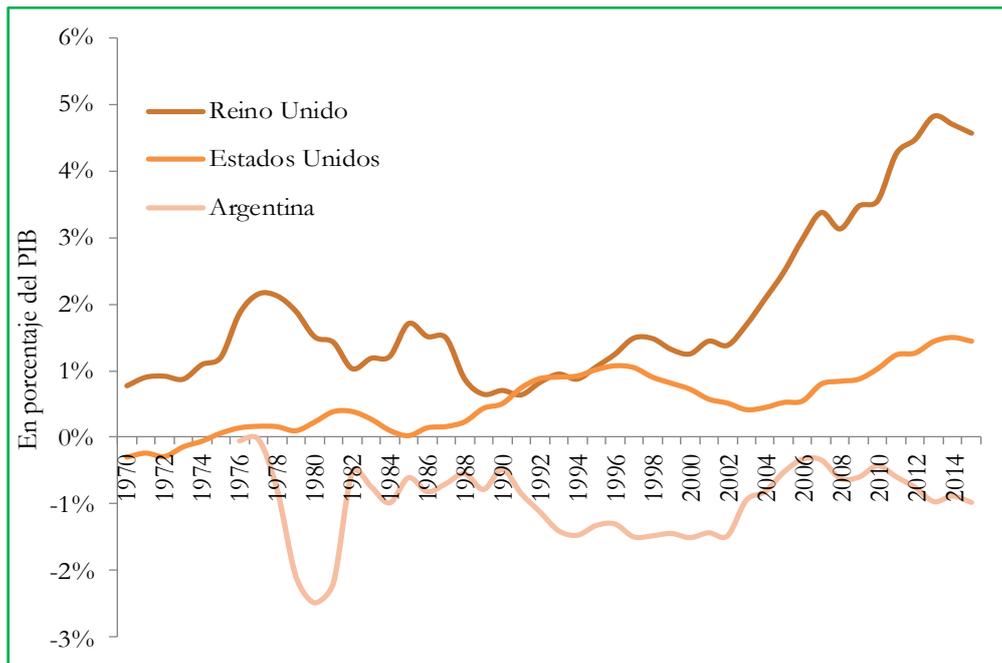
#### *Capacidades desiguales en los servicios transables*

Por último, se analizarán brevemente las diferencias en materia de exportación de servicios. En las últimas décadas el comercio exterior de las actividades intangibles se incrementó dinámicamente a nivel global. De acuerdo con los datos de la UNCTAD, en 1975 la suma de todas las exportaciones e importaciones de actividades intangibles representó el equivalente al 6% del PBI mundial, mientras que en 2015 esa cifra había escalado hasta el 13%. En este contexto expansivo, las tres economías analizadas muestran patrones muy diferentes en cuanto a la evolución de su capacidad para exportar servicios.

La información existente –si bien más limitada y fragmentaria que la referida al comercio internacional de bienes– revela que en las últimas cinco décadas Estados Unidos ha sido de forma ininterrumpida el principal exportador de servicios del mundo. El Reino Unido también se ha destacado como un jugador internacional muy relevante en esa materia, oscilando entre la segunda y la tercera posición entre las economías exportadoras de

servicios a lo largo de ese período. Sin embargo, para obtener una imagen más precisa de los cambios en la especialización sectorial que se pudieron haber conformado de forma paralela al proceso de desindustrialización, resulta más provechoso analizar el saldo exportador neto (es decir, el resultado de la balanza comercial de servicios) y, al mismo tiempo, evaluar su magnitud en función del tamaño de la economía. El Gráfico 14 ilustra dicho ejercicio.

**Gráfico 14: Saldo de la balanza comercial de servicios en Estados Unidos, Reino Unido y Argentina, 1970-2015**



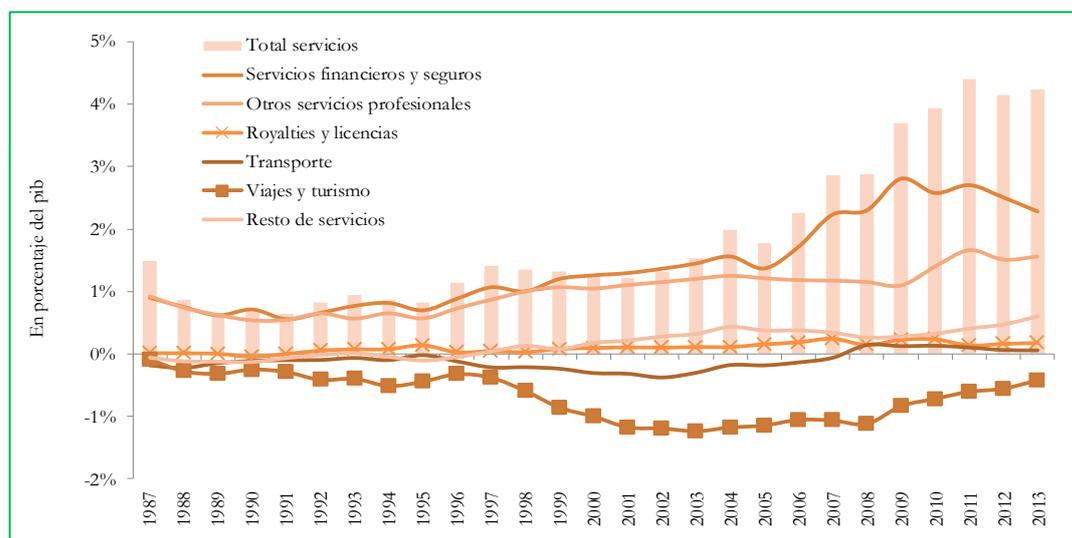
Fuente: Elaboración propia en base a World Bank Data.

Como se ve, las tendencias mostradas por las tres economías bajo estudio son muy dispares. Estados Unidos muestra un resultado próximo al equilibrio en su balanza exterior de servicios durante los primeros 15 años analizados. A partir de allí la serie exhibe –con oscilaciones– una tendencia creciente que permitió que el resultado del intercambio de intangibles alcanzara, en el promedio anual de la etapa 1995-2015, un superávit equivalente al 1% del PBI.

El Reino Unido presenta a lo largo de toda la serie un superávit estructural en el intercambio de servicios. Este superávit osciló entre 1970 y 1990 entre un mínimo del 0,7% y un máximo del 2,2% en relación al tamaño de la economía británica. A partir de entonces, las exportaciones netas de servicios aumentan aceleradamente hasta superar el 4,5% del PBI en los últimos cinco años de la serie. El análisis del perfil sectorial de tan notable trayectoria exportadora nos conduce, una vez más, a resaltar el rol jugado por el sector financiero. Es, fundamentalmente, el comportamiento expansivo de este sector el que explica el aumento de las ventas netas de servicios al exterior por parte del Reino Unido (Gráfico 15). El Reino Unido también incrementó sus exportaciones netas en la categoría definida como “otros servicios profesionales”, la cual incluye una serie de actividades de alto valor agregado tales como los servicios de I+D, asesoría legal y contable, consultoría, publicidad, entre otros

servicios comerciales, profesionales y técnicos (Naciones Unidas, 2003: 49). Los demás componentes de la balanza de servicios británica se mantuvieron relativamente equilibrados en las últimas décadas, con la excepción del sector turístico que presentó un déficit sistemático, aunque de distinta magnitud.

**Gráfico 15: Saldo de la balanza comercial de servicios por componente en Reino Unido, 1987-2013**



Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD Stat y World Bank Data

**Cuadro 6: Saldo de la balanza comercial de bienes, bienes industriales y servicios en Reino Unido, 1970-2015**

Año	Total bienes	Bienes industriales <sup>1</sup>	Servicios
1970	-1,9%	n/d	0,8%
1980	-1,0%	n/d	1,5%
1995	-2,2%	-1,3%	1,1%
2000	-3,8%	-3,8%	1,3%
2010	-7,2%	-5,2%	3,6%
2015	-5,8%	-4,5%	4,6%

<sup>1</sup>: incluye secciones 5, 6 (excepto grupo 667 y división 68), 7 y 8 de la CUCI, Rev. 4.

Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD Stat y World Bank Data.

Con el incremento de sus exportaciones netas de servicios durante las últimas dos décadas, la economía británica compensó parcialmente la simultánea agudización del déficit en su balanza comercial de bienes. Como revela el Cuadro 6, dicho déficit en bienes estuvo en su mayor parte explicado por la profundización del resultado negativo en el intercambio de productos industriales, el segmento que tradicionalmente había brindado al Reino Unido sus resultados comerciales más abultados en el siglo XIX y buena parte del XX.

Finalmente, si observamos lo sucedido en la Argentina encontraremos que en los casi 40 años reflejados en el Gráfico 14 (la información comienza en 1976) el país exhibe un déficit sistemático en el intercambio agregado de servicios, moderado circunstancialmente por una contracción de la demanda de importaciones tras algunas grandes devalua-

ciones cambiarias en el marco de escenarios fuertemente recesivos, como sucedió tras las crisis de 1981-1982 y de 2001-2002.

Lo anterior no quita que en ciertos subsectores puntuales de servicios intensivos en conocimiento la Argentina haya mostrado a partir de los años 2000 una elevada dinámica exportadora (López, 2017: 67). Incluso, de acuerdo a las estadísticas de la Organización Mundial de Comercio (OMC, que cuenta con series más cortas que las de UNCTAD pero de mayor desagregación sectorial), en dos de esos segmentos Argentina registró desde 2005 resultados sistemáticamente positivos en su balanza comercial. Uno de ellos es el caso de *software* y servicios informáticos; el otro corresponde a los servicios de consultoría y gestión profesional, que incluyen la asesoría legal, los servicios de contabilidad, las actividades vinculadas a la publicidad, los estudios de mercado y las encuestas de opinión pública, entre otros.

Sin embargo, a los fines aquí analizados, vale sostener que durante los últimos cuarenta años la Argentina no logró encontrar en los servicios –considerados en términos agregados– una alternativa exportadora exitosa que pudiera contrarrestar los efectos de su proceso de desindustrialización prematura. En las últimas décadas, el país enfrentó un déficit comercial sistemático –y creciente cuando la economía ingresó en una fase expansiva– en el segmento de los bienes industriales (Herrera Bartis y Tavosnanska, 2011: 119). Frente a este hecho, y más allá de la aparición de nichos sectoriales específicos que escapen a la tendencia general, ese desequilibrio estructural en el intercambio externo de bienes industriales no se vio aliviado –como en el caso británico– sino profundizado por la trayectoria del intercambio externo de los servicios. De esta forma, una de las características que han definido la desindustrialización de carácter fallido y prematuro de la Argentina es que el proceso derivó en una agudización de su dependencia exportadora de bienes indiferenciados de base primaria.

## Conclusiones

Los Estados Unidos, el Reino Unido y la Argentina, como muchos otros países, exhibieron durante las últimas décadas una trayectoria de desindustrialización en sentido estrecho, es decir, una caída considerable en la participación del empleo industrial dentro del empleo total. Sin embargo, tras ese aparente denominador común se esconden divergencias significativas que han dotado de rasgos particulares a los tres procesos. En este trabajo sostuvimos que cada uno de los recorridos de desindustrialización analizados se asemejaba a una categoría específica surgida de una tipificación presentada hace más de tres décadas por el economista Robert Rowthorn. En particular, propusimos que la experiencia de los Estados Unidos constituía un caso de desindustrialización por madurez; que el Reino Unido representaba un ejemplo de desindustrialización por re-especialización sectorial; y que la Argentina ilustraba un caso arquetípico de desindustrialización fallida.

La desindustrialización por empleo relativo comenzó a manifestarse en los Estados Unidos a fines de los años sesenta. Sin embargo, ni en ese momento ni más adelante la actividad industrial estadounidense evidenció, en términos per cápita, una desaceleración de consideración (lo cual da cuenta de un incremento sustancial de la productividad del trabajo industrial). En materia intersectorial, se observó que la industria estadounidense reforzó su especialización relativa en las actividades que elaboran bienes diferenciados entre 1975 y

2010. Tampoco se advierte a partir de los años setenta un cambio significativo en la trayectoria expansiva de la actividad económica agregada de los Estados Unidos en relación a las dos décadas previas; acaso sí una ligera desaceleración (y también mayores tensiones en el mercado de trabajo), lo cual no resulta excepcional ni sorprendente una vez acabada la *edad dorada* que se inició tras la Segunda Guerra Mundial. En otras palabras, durante su sendero de desindustrialización por empleo relativo, la economía estadounidense no solo logró sostener un desempeño expansivo a nivel agregado, sino que también mantuvo inalterada su capacidad de producir bienes industriales y, en particular, bienes industriales complejos. Finalmente, como contracara de la desindustrialización por empleo, en el último cuarto del siglo XX y hasta 2010 una serie de actividades de servicios acrecentaron su presencia relativa en el empleo total de los Estados Unidos (aunque aquellas que incrementan en mayor cuantía su participación no registraron aumentos de la productividad del trabajo) y, al mismo tiempo, las exportaciones netas de intangibles siguieron un recorrido de tendencia creciente.

El Reino Unido recorrió un sendero muy diferente. Su desindustrialización por empleo relativo –y también absoluto– comienza a partir de principios de los años setenta. A diferencia del caso estadounidense, la evolución del valor agregado industrial per cápita sufrió desde entonces un quiebre nítido e ingresó en una fase de estancamiento que se extendió, al menos, hasta 2010. A lo largo de esas cuatro décadas, la composición sectorial de la industria británica no se alteró demasiado y siguió estando perfilada hacia las actividades intensivas en ingeniería, pero el sector industrial expulsó –en términos netos– a más de 5 millones de trabajadores desde 1970. Indudablemente, un cambio semejante supuso fricciones importantes en la economía, las cuales quedaron reflejadas en una agudización de la volatilidad del PBI y en un aumento considerable del desempleo en la década de 1980 y la primera mitad de la década de 1990. Sin embargo, sin minimizar las consecuencias de lo anterior, resulta destacable que la actividad económica agregada entre 1970 y 2010 no sufrió un quiebre análogo al de su actividad industrial y logró mantener –en términos per cápita– un ritmo de expansión equivalente al del período 1950-1970. A lo largo del trabajo identificamos dos actividades de servicios que, en buena medida, explican con su desempeño expansivo la discrepancia que supone el estancamiento del sector industrial y la simultánea expansión de la economía como un todo. Una de ellas es el sector de comercio, restaurantes y hotelería. La otra, de mayor protagonismo, está compuesta por los servicios financieros, los seguros y otras actividades conexas. Ambos sectores exhibieron aumentos significativos en materia de empleo relativo y de productividad laboral media, un indicio relevante de la conformación de una re-especialización (exitosa) en materia sectorial. Se analizó también un segundo indicio que apunta en el mismo sentido: el sector financiero británico –la *City londinense*– estuvo detrás del fuerte crecimiento del superávit comercial de servicios del Reino Unido en los últimos 25 años, superávit que en los últimos años no estuvo lejos de representar el equivalente al cinco por ciento de su PBI.

Argentina, finalmente, exhibe un tercer patrón de desindustrialización, caracterizado como prematuro y fallido. Su sendero de retracción relativa del empleo industrial comienza a mediados de los años 60. Sin embargo, entre ese punto y durante diez años más la industria argentina atraviesa una de las etapas de mayor auge de toda su historia; la productividad media del trabajo industrial entre 1963 y 1974 se duplica, lo que imprime un ritmo de crecimiento inédito a la producción industrial. Sin embargo, en el marco de un

drástico cambio de régimen económico, a mediados de la década de 1970 la industria argentina sufre un punto de inflexión regresivo de notable intensidad y del cual ya no se recuperaría. Entre 1974 y 1990 el valor agregado industrial per cápita se contrae cerca de un 45% y, tras el auge y la caída del Plan de Convertibilidad, alcanza un punto aún más bajo durante la crisis de 2002. En esos años, además de reducirse prácticamente a la mitad, la industria argentina se “primariza” de forma intensa; las ramas de actividad más intensivas en tecnología pierden participación en el total mientras que los sectores industriales que hacen un uso intensivo de los recursos naturales –y que en la Argentina se dedican a elaborar fundamentalmente *commodities* de base primaria– ganan presencia relativa en el total. A diferencia de lo ocurrido en el caso británico, la debacle industrial se dio en el marco de un deterioro profundo de toda la economía. En una trayectoria marcada por una extraordinaria volatilidad, el PBI per cápita de la Argentina en el año 2004 era virtualmente idéntico al registrado treinta años antes. El mercado de trabajo sufrió alteraciones profundas, con picos inéditos de desempleo y subempleo durante parte de la etapa, un persistente incremento de la informalidad laboral y un giro del empleo hacia los servicios que –a diferencia de lo sucedido en los dos casos anteriores– estuvo signado por la caída de la productividad media del trabajo. En este marco adverso, no resulta sorprendente que –de forma paralela a su desindustrialización– la Argentina no haya alcanzado en el plano del comercio exterior de servicios una nueva especialización exitosa. Pese a que en los últimos años surgieron algunas actividades intangibles puntuales intensivas en conocimiento que mostraron gran capacidad exportadora, no alcanzaron hasta ahora un volumen suficiente como para influir en los agregados. De esta forma, durante las últimas décadas el sector de los servicios, considerado como un todo, manifestó un déficit sistemático que se sumó al desequilibrio estructural que padece la Argentina en el intercambio externo de bienes industriales.

## Bibliografía

- Alford, Bernard. “Deindustrialization.” *ReFRESH*, no. 25, 1997, pp. 5-8.
- Bacon, Robert y Walter Eltis. *Britain's economic problem: too few producers*. Londres: Macmillan, 1978.
- Baumol, William. “Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis.” *The American Economic Review*, vol. 57, no. 3, 1967, pp. 415-426.
- Bazen, Stephen y Anthony Thirlwall. “Why Manufacturing Industry Matters?” *Economic Affairs*, vol. 9, no. 4, 1989, pp. 8-10.
- Bazen, Stephen y Anthony Thirlwall. *Deindustrialization*. Londres: Heinemann Ed., 1989.
- Beatty, Christina y Steve Fothergill. “The Long Shadow of Job Loss: Britain’s Older Industrial Towns in the 21<sup>st</sup> Century.” *Frontiers in Sociology*, no. 5, 2020.
- Bennett, Julia. “Work, Identity, Place, and Population. A Changing Landscape.” *Frontiers in Sociology*, no. 5, 2020.
- Bluestone, Barry. “Deindustrialization and unemployment in America.” *The Review of Black Political Economy*, vol. 12, no. 3, 1983, pp. 27-42.
- Bluestone, Barry. “Is Deindustrialization a Mith?” *The Annals of the American Academy*, no. 475, 1984, pp. 39-51.
- Bluestone, Barry y Bennett Harrison. *The deindustrialization of America: Plant closings, community abandonment, and the dismantling of basic industry*. Nueva York: Basic Books, 1982.
- Cairncross, Alec. “What is de-industrialisation?” *Deindustrialisation*, editado por Frank Blackaby. Londres: Heinemann, 1979, pp. 15-33.

- Castillo, Mario y Antonio Martins Neto. "Premature deindustrialization in Latin America." *ECLAC Production Development Series*, no. 205, 2016.
- Cornwall, John. "Modern Capitalism and the Trend toward Deindustrialization." *Journal of Economic Issues*, vol. XIV, no.2., 1980, pp. 275-289.
- CPS (Centre for Policy Studies). *Big Bang 20 years on. New challenges facing the financial services sector*. Londres: CPS, 2006.
- Dasgupta, Sukti y Ajit Singh. "Manufacturing, Services and Premature Deindustrialization in Developing Countries. A Kaldorian Analysis." *UNU-Wider Research Paper*, no. 49, 2006.
- Díaz Alejandro, Carlos. *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*. New Haven y Londres: Yale University Press, 1970.
- Djankov, Simeon. "The City of London after Brexit." *LSE Financial Markets Group Research Centre Discussion Paper*, no. 762, 2017.
- Freeman, Christopher. "Technical Innovation and British Trade Performance." *Deindustrialisation*, editado por Frank Blackaby. Londres: Heinemann, 1979, pp. 48-73.
- Fuchs, Victor. *The Service Economy*. Nueva York: National Bureau of Economic Research y Columbia University Press, 1968.
- Gough, Ian. "International competitiveness and the welfare state: a case study of the United Kingdom." *University of New South Wales Social Policy Research Centre Reports and Proceedings*, no. 85, 1990.
- Greenstein, Joshua y Bret Anderson. "Premature Deindustrialization and the Defeminization of Labor." *Journal of Economic Issues*, vol. 51, no.2, 2017, pp. 446-457.
- Herrera Bartis, Germán. "Desindustrialización. Cincuenta años de controversias sobre sus causas y consecuencias." *Working Papers de Economía del Desarrollo de la UNQ*, no. 16, 2018.
- Herrera Bartis, Germán. "Desindustrialización prematura en América del Sur. Diez historias estilizadas." *Working Papers de Economía del Desarrollo de la UNQ*, no. 20, 2018b.
- Herrera Bartis, Germán y Andrés Tavošnanska. "La industria argentina a comienzos del siglo XXI." *Revista de la CEPAL*, no. 104, 2011, pp. 103-122.
- INDEC. "¿Cómo se mide el desempleo?" Documento de Trabajo, <https://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/metempleo1.pdf>
- Ingham, Geotrey. *The City and industry in British social development*. Hampshire: MacMillan, 1984.
- Jiménez, Mónica. "La informalidad laboral en el sector formal. Un análisis preliminar." Serie de Documentos de Trabajo, no. 10, Instituto de Estudios Laborales y del Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de Salta, 2013.
- Kitson, Michael y Jonathan Michie. "Britain's Industrial Performance since 1960: Underinvestment and Relative Decline." *The Economic Journal*, vol. 106, no. 434, 1996, pp. 196-212.
- Kitson, Michael y Jonathan Michie. "Does Manufacturing Matter?", *International Journal of the Economics of Business*, vol. 4, no. 1, 1997, pp. 71-95.
- Kitson, Michael y Jonathan Michie. "The Deindustrial Revolution: The Rise and Fall of UK Manufacturing, 1870-2010." *Centre for Business Research Working Papers*, no. 459, 2014.
- Krugman, Paul. *Pop Internationalism*. Londres: MIT Press, 1996.
- Krugman, Paul. "Domestic distortions and the deindustrialization hypothesis." *National Bureau of Economic Research Working Paper*, no. 5473, 1996b.
- Krugman, Paul y Robert Lawrence. "Trade, Jobs and Wages." *Scientific American*, vol. 270, no. 4, 1994, pp. 44-49.

- Lawrence, Robert. “Is trade deindustrializing America? A medium-term perspective.” *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1983, no. 1, 1983, pp. 129-171.
- López, Andrés. “Los servicios basados en conocimiento: una oportunidad para la transformación productiva en Argentina.” *Documento de Trabajo No. 3 Secretaría de la Transformación Productiva del Ministerio de Producción de la Argentina*, 2017.
- Martin, Iain. *Crash Bang Wallop: The Inside Story of London’s Big Bang and a Financial Revolution that Changed the World*. Londres: Hodder & Stoughton, 2016.
- Morgenthau, Henry. *Germany is Our Problem*. Nueva York: Harper and Brothers Eds., 1945.
- Naciones Unidas. *Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios*. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Estadística, Serie M, no. 86, 2003, [https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm\\_86s.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_86s.pdf)
- Naciones Unidas, “International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC) Rev. 3.1”, 2002, [https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm\\_4rev3\\_1e.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm_4rev3_1e.pdf)
- Palma, Gabriel. “Cuatro fuentes de desindustrialización y un nuevo concepto del síndrome holandés.” *Más allá de las reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*, compilado por José Antonio Ocampo. Bogotá: CEPAL-Alfaomega, 2005, pp. 79-129.
- Palma, Gabriel. “De-industrialisation, Premature De-industrialisation and the Dutch-Disease.” *Revista NECAT*, año 3, no. 5, 2014, pp. 7-23.
- Rodrik, Dani. “Premature Deindustrialization.” *National Bureau of Economic Research Working Papers Series*, no. 20935, 2015.
- Rowthorn, Robert. “De-industrialization in Britain.” *The Geography of De-Industrialization*, editado por Ron Martin y Robert Rowthorn. Londres: McMillan, 1986, pp. 123-165.
- Rowthorn, Robert y John Wells. *De-Industrialization and Foreign Trade: Britain’s Decline in a Global Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Rowthorn, Robert y Kenneth Coutts. “De-Industrialisation and the Balance of Payments in Advanced Economies.” *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, no. 5, 2004, pp. 767-790.
- Rowthorn, Robert y Ramana Ramaswamy. “Deindustrialization. Its Causes and Implications”, *IMF Economic Issues*, no. 10, 1997.
- Rowthorn, Robert y Ramana Ramaswamy. “Growth, Trade, and Deindustrialization.” *IMF Staff Papers*, vol. 46, no.1, 1999, pp. 18-41.
- Sachs, Jeffrey y Howard Shatz. “Trade and Jobs in U.S. Manufacturing.” *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, 1994, pp. 1-84.
- Shafaeddin, Mehdi. “The impact of trade liberalization on export and GDP, growth in least developed countries.” *UNCTAD Review*, 1995, pp. 1–16.
- Shafaeddin, Mehdi. “Trade Liberalization and Economic Reform in Developing Countries: Structural Change or De-industrialization?” *UNCTAD Discussion Papers Series*, no. 179, 2005.
- Singh, Ajit. “UK industry and the world economy: a case of de-industrialisation?” *Cambridge Journal of Economics*, no. 1, 1977, pp. 113-136.
- Singh, Ajit. “North Sea Oil and the Reconstruction of UK Industry.” *Deindustrialisation*, editado por Frank Blackaby. Londres: Heinemann, 1979, pp. 102-133.
- Stein, Howard y Machiko Nissanke. “Structural Adjustment and the African Crisis: A Theoretical Appraisal.” *Eastern Economic Journal*, vol. 25, no. 4, 1999, pp. 399-420.
- Stout, David. “Deindustrialization and Industrial Policy.” *Deindustrialisation*, editado por Frank Blackaby. Londres: Heinemann, 1979, pp. 169-199.
- Thirlwall, Anthony. “De-industrialization in the United Kingdom.” *Lloyds Bank Review*, no.144, 1982, pp. 22-37.

- Tregenna, Fiona. "Characterising deindustrialisation: An analysis of changes in manufacturing employment and output internationally." *Cambridge Journal of Economics*, no. 33, 2009, pp. 433–466.
- Tregenna, Fiona. "Manufacturing productivity, deindustrialization, and reindustrialization." *World Institute for Development Economics Research Working Paper*, no. 57, 2011.
- Tregenna, Fiona. "Deindustrialization and Reindustrialization." *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms*, editado por Adam Szirmai, Wim Naude y Ludovico Alcorta. Oxford: Oxford University Press, 2013, pp. 76-102.
- Tregenna, Fiona. "Deindustrialisation, structural change and sustainable economic growth." *UNIDO Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper Series*, no. 02, 2015.
- UNCTAD. *Trade and Development Report 2003*. Nueva York y Ginebra: United Nations, 2003.
- UNCTAD. *Trade and Development Report 2016*. Nueva York y Ginebra: United Nations, 2016.
- UNIDO. "The Role of Industrial Development in the Achievement of the Millennium Development Goals." Compendium Edition of the Proceedings of the Industrial Development Forum and Associated Round Tables, Vienna, 1-3 December 2003, UNIDO, Viena, 2004.
- Wood, Adrian. *North-South Trade, Employment and Inequality*. Nueva York: Oxford University Press, 1994.
- Wood, Adrian. "How Trade Hurt Unskilled Workers." *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, no. 3, 1995, pp. 57-80.

## Fuentes

- CUCI - Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas. [https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM\\_34rev4s.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4s.pdf)
- GGDC (Groningen Growth and Development Centre). 10-Sector Database. <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/10-sector/>
- Maddison Project Database. <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.htm>
- MOXLAD (Base de Datos de Historia Económica de América Latina Montevideo-Oxford).
- Naciones Unidas, "National Accounts Database" (varios indicadores), <https://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp>
- OECD Stats. <https://data.oecd.org/unemp/long-term-unemployment-rate.htm#indicator-chart>
- OMC. Estadísticas sobre el comercio de servicios comerciales, [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statistics/tradeserv\\_statistics.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/tradeserv_statistics.htm)
- UNCTAD Stats (International Trade in Goods and Services). <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
- UNIDO Industrial Statistics Database, INDSTAT2-UNIDO 2-digit level of ISIC. <https://www.unido.org/researchers/statistical-databases>
- US Bureau of Labor Statistics (Labor Force Statistics from the Current Population Survey e International Labor Comparisons). <https://www.bls.gov/cps/tables.htm#empstat>
- World Bank Data (varios indicadores). <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>

## Obras citadas

- Brassed Off*. Directed by Mark Herman, Channel Four Films, 1996.
- Dockers*. Directed by Bill Anderson, Prism Leisure, 1999.
- The Full Monty*. Directed by Peter Cattaneo, Redwave Films, 1997.