



Trabajo y Sociedad

Sociología del trabajo - Estudios culturales - Narrativas sociológicas y literarias

Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas (Caicyt-Conicet)

Nº 45, Vol. XXVI, invierno 2025, Santiago del Estero, Argentina

ISSN 1514-6871 - www.unse.edu.ar/trabajosociedad



Automatización, desindustrialización y empleo: revisión crítica de la teoría de Aaron Benanav para pensar el presente y el futuro del trabajo

Automation, deindustrialization and employment: a critical review of Aaron Benanav's theory to address the present and future of work

Automação, desindustrialização e emprego: uma revisão crítica da teoria de Aaron Benanav para pensar o presente e o futuro do trabalho

Nicolás PAGURA*

Recibido: 01.02.25

Revisión editorial: 19.02.25

Aprobado: 04.06.25



RESUMEN

En una serie de trabajos recientes, Aaron Benanav ha realizado importantes aportes para pensar la crisis que viene signando al mundo del trabajo en las sociedades capitalistas en las últimas décadas. Frente a los discursos que entienden que esta crisis se debería a una acelerada automatización de la producción, Benanav constata que, por el contrario, la productividad del trabajo ha venido creciendo a tasas históricamente bajas en las últimas décadas. Sin embargo, considera que efectivamente viene habiendo una baja demanda de empleo, que tendría su origen en el escaso dinamismo del sector industrial. El resultado: una desindustrialización global del trabajo que tendría como contrapartida el auge de empleos de baja calidad en el sector servicios. Procurando hacer una recepción crítica de este aporte, en este artículo discutimos el que creemos que es su punto más débil: la explicación que ofrece del fenómeno de la desindustrialización. Benanav retoma una tesis originalmente esbozada por Robert Brenner, según la cual desde la década de 1970 el capitalismo atraviesa un largo declive que se explicaría por un exceso de capacidad en el sector industrial. Aquí desarrollamos las deficiencias empíricas y sobre todo teóricas de esta tesis, y la confrontamos con otra –que consideramos más consistente– centrada en las diferencias en términos de incremento de la productividad entre el sector industrial y el de servicios, a partir de la cual procuramos ajustar y enriquecer el marco teórico utilizado por Benanav.

Palabras Clave: Trabajo, empleo, desindustrialización, terciarización, Benanav, Brenner

* Doctor en Filosofía por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Profesor Adjunto de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y de la Universidad Nacional de Lanús (UNLA). Correo electrónico: nicolas_pagura@yahoo.com.ar. ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-6207-4851>

ABSTRACT

In recent works, Aaron Benanav has made important contributions to address the crisis that the world of work in capitalist societies has been experiencing in recent decades. In contrast to the discourses that understand that this crisis is due to an accelerated automation of production, Benanav notes that, on the contrary, labour productivity has been growing at historically low rates in recent decades. However, he believes that there has indeed been a low demand for employment, which would have its origin in the low dynamism of the industrial sector. The result: a global deindustrialization of work that would have as a counterpart the rise of low-quality jobs in the service sector. Seeking to make a critical reception of this contribution, in this article we discuss what we believe to be its weakest point: the explanation it offers of the phenomenon of deindustrialization. Benanav takes up a thesis originally outlined by Robert Brenner, according to which since the 1970s capitalism has been undergoing a long decline that would be explained by an excess of capacity in the industrial sector. Here we develop the empirical and, above all, theoretical deficiencies of this thesis, and we compare it with another one – which we consider more consistent– focused on the differences in terms of productivity increases between the industrial and service sectors, from which we try to adjust and enrich the theoretical framework used by Benanav.

Keywords: Work, employment, deindustrialization, tertiarization, Benanav, Brenner

RESUMO

Em trabalhos recentes, Aaron Benanav fez contribuições importantes para pensar a crise que marcou o mundo do trabalho nas sociedades capitalistas nas últimas décadas. Em contraste com os argumentos de que esta crise se deve à automação acelerada da produção, Benanav observa que, pelo contrário, a produtividade do trabalho tem crescido a taxas historicamente baixas nas últimas décadas. No entanto, ele acredita que de fato houve uma baixa demanda por emprego, o que pode ser devido ao baixo dinamismo do setor industrial. O resultado: uma desindustrialização global do trabalho que teria como contrapartida o surgimento de empregos de baixa qualidade no setor de serviços. Buscando fazer uma recepção crítica dessa contribuição, neste artigo discutimos o que acreditamos ser seu ponto mais fraco: a explicação que ela oferece do fenômeno da desindustrialização. Benanav retoma uma tese originalmente delineada por Robert Brenner, segundo a qual, desde a década de 1970, o capitalismo vem passando por um longo declínio que pode ser explicado pelo excesso de capacidade no setor industrial. Aqui desenvolvemos as deficiências empíricas e, sobretudo, teóricas desta tese, e a confrontamos com outra –que consideramos mais consistente– centrada nas diferenças em termos de aumento de produtividade entre os setores industrial e de serviços, a partir da qual tentamos para ajustar e enriquecer o arcabouço teórico utilizado por Benanav.

Palavras chave: Trabalho, emprego, desindustrialização, terciarização, Benanav, Brenner

SUMARIO

1. Introducción; 2. El planteo de Aaron Benanav; 3. La consistencia de la teoría de Brenner de la sobrecapacidad del sector industrial; 4. La importancia de las “relaciones verticales” en la reestructuración del capitalismo; 5. La desindustrialización global del trabajo según Benanav: hacia una explicación alternativa; 6. La recepción de la explicación de Baumol por Benanav; 7. Conclusión; 8. Bibliografía; 9. Documentos.

1. Introducción

Aparentemente, transitamos una época de acelerados y disruptivos cambios tecnológicos. Si nos guiamos por los discursos con mayor pregnancia en los medios de comunicación y en algunos ámbitos académicos, estaríamos en los albores de una nueva era tecnológica, signada por máquinas inteligentes

que podrían emular e incluso superar a los seres humanos en tareas para las cuales hasta ahora se mostraban incompetentes. En su difundido libro *La segunda era de las máquinas*, publicado originalmente en 2014, los investigadores del MIT Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee sintetizan lo que es el temple de la época. Luego de revisar cómo una serie de tecnologías –que ya en el subtítulo de su libro califican de “brillantes”– avanzan en tareas como el reconocimiento de patrones y la comunicación compleja, plantean que estaríamos asistiendo a un nuevo estadio tecnológico, con repercusiones socioeconómicas comparables a las de la Revolución Industrial. Según los autores, las tecnologías informáticas progresarían de modo exponencial siguiendo la Ley de Moore –la cual constata que la capacidad de los microchips y por ende la potencia informática se duplica aproximadamente cada dieciocho meses– y tras cuatro décadas desde que dieran a luz estaríamos asistiendo a un período de inusitada aceleración del desarrollo tecnológico, cuyas concreciones recién empezamos a conocer (Brynjolfsson y McAfee, 2016).

Si bien estos avances son valorados generalmente de modo positivo, particularmente por los nuevos productos y servicios que estarían ofreciendo o prometiendo para el futuro, no son pocas las voces que avizoran problemas respecto de ellos. De estos problemas, algunos tienen un carácter más bien especulativo, como por ejemplo la posibilidad de que las máquinas se vuelvan más inteligentes que los seres humanos, que cobren autonomía respecto de ellos e incluso que intenten dominarlos. Otros parecen ser más inminentes, y entre ellos hay uno que cobra cada vez mayor notoriedad en la discusión no sólo académica sino también pública: el temor al desempleo tecnológico. Veamos algunos de los planteos más resonantes al respecto.

Partiendo de las nuevas capacidades que adquieren las máquinas, los ya mencionados Brynjolfsson y McAfee (2016) plantean la emergencia de una nueva “división del trabajo” entre personas y máquinas con la que las segundas ganan terreno en desmedro de las primeras. Los autores entienden además que el reemplazo de personas por máquinas ya viene generando una reducción de la participación de los trabajadores en el PBI global que se irá agravando, por lo cual recomiendan una serie de políticas públicas para paliar la creciente desigualdad resultante. Otros autores tienen una visión más extrema y pesimista respecto del futuro del empleo. Martin Ford (2015) sostiene que las tecnologías de la comunicación y la información representan una “fuerza disruptiva sin precedentes” que arrasa con empleos en todas las áreas, poniendo en riesgo en particular los empleos de “cuello blanco” en el sector servicios, incluyendo aquellos calificados que tradicionalmente gozan de altos salarios. Ha habido incluso intentos por cuantificar la potencialidad del fenómeno. A partir de un análisis de las tareas que podrían realizarse con las nuevas tecnologías, Frey y Osborne (2013) calcularon que el 47% de los empleos existentes en EE. UU. podrían automatizarse.

Pero más allá de su indudable presencia en la discusión pública, estos planteamientos han recibido fuertes cuestionamientos. El problema más patente que presentan es que un indicador económico clave parece desmentirlos rotundamente: el aumento de la productividad laboral. Es ampliamente reconocido que este índice se ubica en niveles bajos desde principios del nuevo milenio e incluso se ha tendido a desacelerar más con la crisis de 2008 (OCDE, 2024). Lo que agrava el panorama es que las tasas previas ya eran históricamente bajas: el incremento anual de la productividad en las economías más desarrolladas fue entre 1979 y 1993 de apenas la tercera parte (1,5%) que en la década de 1960 (Castells, 2005). Este indicador mostró una recuperación significativa solamente en la segunda mitad de la década de 1990 –particularmente en EE. UU.– pero tras la crisis por la caída de las cotizaciones de las empresas de internet a fines del milenio pasó a ubicarse en niveles aún más bajos que en el período anterior.

Pero hay más: los discursos que alertan sobre el potencial disruptivo de la automatización en el mercado de trabajo posan su mirada en el sector servicios, el cual actualmente emplea a una amplia mayoría de la fuerza laboral en los países desarrollados y en la mayor parte del mundo. Y lo hacen para afirmar que las nuevas capacidades maquínicas –ya no mecánicas sino ante todo lingüísticas e interactivas– atentarían precisamente contra los empleos de este sector. Una forma típica y estilizada de este argumento ya la había esgrimido Jeremy Rifkin a mediados de la década de 1990 en su famoso libro *El fin del trabajo*. Rifkin presagiaba que la tercera revolución industrial –que tiene como base de su desarrollo las tecnologías de la información y la comunicación– arrasaría con los empleos en el sector servicios, justamente el que ha venido absorbiendo el excedente de mano de obra de los otros

sectores (agricultura e industria), víctimas éstos de procesos previos de automatización. El único sector que se encontraría en expansión sería el vinculado con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación que, no obstante, sólo podría tomar a su cargo una parte muy pequeña de la fuerza de trabajo que estaría siendo reemplazada por máquinas (Rifkin, 1996).

Si así fuera, estaríamos realmente ante un nuevo patrón, ya que históricamente el sector servicios ha sido menos permeable a la automatización que el sector industrial. Sin embargo, nuevamente, los indicadores de productividad contradicen esta hipótesis. Según un informe de la OCDE, entre 2001 y 2009 la productividad en el sector servicios a nivel mundial ha aumentado apenas el 0,3% anual, frente al 1,7% del sector manufacturero. El informe agrega además que la productividad en el sector está fuertemente concentrada en un grupo de “cien empresas punteras” en las que este índice aumenta a una tasa muy alta del 5% anual, pero cuando se exceptúan estas empresas el índice baja a un casi nulo 0,1% anual (OCDE, 2015). Dado que desde la crisis de 2008 la productividad ha aumentado aún menos en general, nada indica que posteriormente el escenario haya cambiado sino más bien lo contrario. En resumen: la productividad en el sector servicios sigue siendo mucho menor que en el sector manufacturero y además está fuertemente concentrada en un grupo pequeño de empresas, fuera de las cuales está prácticamente estancada.

El escenario parece haber cambiado poco y nada desde que Robert Solow (1987) pronunciara lo que desde entonces se conoce como “La paradoja de la productividad”, sintetizada en su célebre frase “You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics” (“puedes ver la era de la computación en todas partes excepto en las estadísticas de productividad”). Siendo así: ¿debemos concluir que el desempleo tecnológico es un mito y que en realidad no hay nada que temer? Sería una conclusión cómoda y tranquilizadora, si no fuera porque muchos de los fenómenos sobre los cuales alertan los discursos sobre la automatización son ciertos. La precarización creciente del trabajo, la inseguridad en el empleo, los salarios estancados cuya participación en el PBI viene mermando a favor del capital: todos ellos son fenómenos ampliamente constatados, sean cuales sean sus causas. En este sentido, puede afirmarse que el desempleo tecnológico es el gran catalizador de los temores de la sociedad contemporánea. Ofrece una explicación simple, palpable y verídica (¿quién no se ha asombrado con las habilidades argumentales de tecnologías como el ChatGPT?) para los padecimientos de millones de personas alrededor del planeta. Una explicación que a su vez tiene el peso y la autoridad incuestionable del aparentemente férreo progreso tecnológico.

2. El planteo de Aaron Benanav

Ante este escenario, surge la necesidad de articular una explicación alternativa a la hipótesis del “desempleo tecnológico” para comprender los problemas que aquejan al mercado de trabajo en las sociedades contemporáneas. En una serie de trabajos recientes, el historiador económico y teórico social Aaron Benanav ha procurado dar una respuesta a esta problemática. La misma resulta sumamente relevante y merece particular atención. Mientras la mayor parte de los análisis busca respuestas en fenómenos coyunturales como los inconvenientes para la difusión efectiva de las nuevas tecnologías o las defectuosas políticas económicas aplicadas por los Estados-Nación, Benanav ofrece una respuesta que atiende a los fenómenos estructurales y de largo plazo que aquejan a las sociedades capitalistas del siglo XXI.

En su libro *La automatización y el futuro del trabajo* (2021), que retoma y amplía las líneas argumentales ya esbozadas en dos artículos publicados anteriormente en números consecutivos de la *New Left Review* (2019 y 2020), Benanav comienza discutiendo las tesis más difundidas sobre el desempleo tecnológico (a cuyos exponentes denomina como “teóricos de la automatización”), señalando –al igual que hicimos nosotros– que las mismas no parecen sustentables, sobre todo si se atiende a los históricamente bajos niveles de aumento de la productividad del trabajo, particularmente en los países desarrollados. Rescata no obstante de estos planteamientos el hecho de poner en discusión un problema que él considera cierto y que suele subestimarse: *la baja demanda de empleo*, que se pondría de manifiesto en fenómenos como los picos de desempleo durante las recesiones, las lentas y débiles recuperaciones del mismo en los períodos de crecimiento, así como en dinámicas más

generales como la precarización del trabajo y el descenso de la participación de los salarios en el ingreso (Benanav, 2021).

La tesis central de Benanav es que la baja demanda de empleo no se debería a una acelerada automatización de la producción sino a la pérdida de dinamismo de la producción industrial a nivel global. Esta situación habría comenzado a fines de la década de 1960 y se habría hecho patente con la crisis de la década siguiente, dando lugar a un proceso generalizado de desindustrialización. La producción manufacturera creció desde entonces a un ritmo muy lento; la productividad lo hizo también a un ritmo lento, *pero no tanto* como el de la producción, lo cual explicaría la menor demanda de empleo en el sector. Así resume Benanav su posición frente a las teorías sobre la automatización:

El increíble grado de ralentización o incluso de estancamiento del crecimiento de la producción manufacturera, registrable a escala mundial, es lo que explica por qué el crecimiento de la productividad en el sector manufacturero parece avanzar a un ritmo rápido aun cuando sea realmente mucho más lento que antes. Cada vez se produce más con menos trabajadores, como afirman los teóricos de la automatización, pero no porque el cambio tecnológico esté dando paso a elevadas tasas de crecimiento de la productividad. Por el contrario, el crecimiento de la productividad en el sector manufacturero hoy sólo parece rápido porque el listón del crecimiento de la producción, que sirve para medirlo, está en caída (Benanav, 2021: 59-60).

Retomando explícitamente una tesis de Robert Brenner que analizaremos en detalle en el próximo apartado, Benanav explica esta pérdida de dinamismo del sector industrial por una “sobrecapacidad” en el mismo, derivada de una competencia internacional creciente que se habría agudizado a partir de la década de 1970. La redundancia global de las capacidades productivas industriales habría abatido los precios de los bienes manufacturados a nivel global, conllevando bajas en las tasas de ganancia y de la inversión que finalmente habrían condicionado fuertemente la capacidad de crecimiento del sector. Como resultado, habría tenido lugar un proceso de alcance tendencialmente mundial que Benanav (2021) denomina “desindustrialización global del trabajo”.

Los efectos de este proceso, según el autor, habrían sido no sólo globales, sino que habrían sobrepasado el sector industrial, ralentizando e incluso estancando el crecimiento económico general de las economías –generando un “largo declive” que seguiría hasta hoy–. La razón de esto para Benanav estriba en que la manufactura ha sido un motor insustituible de crecimiento económico (2021). Ante su deterioro, los capitales habrían buscado alternativas en la esfera financiera y la mayor parte de los trabajadores tuvieron que ser absorbidos por el sector servicios. Sin embargo, según Benanav, en estas economías crecientemente terciarizadas han tendido a predominar empleos de baja calificación en los que la productividad crece lentamente. Retomando un análisis de Baumol sobre el que volveremos más adelante, Benanav habla del creciente predominio de un sector de servicios “estancado”, es decir, poco dinámico en términos de incorporación de tecnologías para el aumento de la productividad, en el cual tendería a concentrarse una mano de obra excedente sobre la cual pesan permanentemente fuertes presiones sobre salarios y condiciones de trabajo. Así, contrariamente a los pronósticos de una sociedad plenamente automatizada con una creciente desocupación como la que proyectan los “teóricos de la automatización”, la tendencia parecería ir hacia el predominio de las lógicas del subempleo y el empleo precario que se aglutina en el sector servicios.

En lo que sigue, voy a hacer un análisis más detallado de algunas de las ideas que estructuran este planteo de Benanav. El foco de mi crítica estará centrado en la tesis de la sobrecapacidad del sector industrial, que Benanav retoma de Brenner sin someterla –a pesar de la importancia que tiene en su exposición– a una revisión exhaustiva. En el próximo apartado, explicaré las inconsistencias centrales en que incurre esta tesis y sus debilidades explicativas. Profundizando esta línea, en el cuarto apartado me centraré en un aspecto particular del análisis de Brenner, que es la preponderancia teórica que cobran en el mismo las relaciones “horizontales” entre los capitales en desmedro de las relaciones “verticales” entre el capital y el trabajo, cuestión central que después recuperaré cuando vuelva sobre el análisis de Benanav. En el quinto apartado, voy a retomar a Baumol y otros autores para proveer una explicación alternativa a la de Brenner para dar cuenta de lo que Benanav denomina “desindustrialización global del trabajo”, mostrando a la vez que dicha explicación permite articular

más sólidamente las críticas que este autor plantea a los teóricos de la automatización. En el sexto apartado, trataré de contrarrestar las críticas parciales que Benanav hace a la lectura de la desindustrialización que sostengo en el apartado quinto, y volveré sobre la recepción ya positiva que él hace de Baumol para dar cuenta en particular de la dinámica estacionaria del sector terciario. De este modo, estaré cumplimentando lo que es el objetivo central de este artículo, que es proveer un marco conceptual más adecuado, coherente y unificado para las tesis de Benanav sobre la “desindustrialización global del trabajo” y el desarrollo de un sector terciario “estancado”.

3. La consistencia de la teoría de Brenner de la sobrecapacidad del sector industrial

Brenner formuló su tesis en un extenso trabajo (1999) publicado por primera vez en la revista *New Left Review*. En el mismo, analiza las economías de EE. UU., Alemania y Japón en el período 1950-1998.¹ Según Brenner, el período de posguerra hasta fines de la década de 1960 estuvo signado por lo que él denomina “desarrollo desigual”. De un lado, la economía estadounidense detentó el liderazgo económico –además del político– en el mundo capitalista debido a su supremacía tecnológica, que hacía de su manufactura la más productiva a nivel mundial. Del otro lado, las economías alemana y japonesa, rezagadas tecnológicamente y en proceso de recuperar su infraestructura destruida por la guerra, establecieron una estrategia de desarrollo industrial acelerado dirigido en gran medida a la exportación. En este período, la relación entre estas economías resultaba armónica y complementaria, particularmente porque las exportaciones japonesas y alemanas no estaban en condiciones de invadir el mercado interno norteamericano. Cabe agregar que EE. UU. tenía un interés político en que Japón, Alemania y Europa occidental en general se desarrollaran económicamente en el marco de su disputa con el bloque soviético, interés que se pone de manifiesto en las cuantiosas ayudas económicas que dispuso para reconstruir sus infraestructuras. Este período llegó a su fin hacia mediados de la década de 1960, cuando tras décadas de crecimiento y acumulación de capital en niveles inéditamente altos en base al acelerado desarrollo técnico y salarios relativamente bajos, Japón y Alemania se pusieron a la par de EE. UU. y comenzaron a disputarle no sólo sus mercados externos, sino también su mercado interno. Entonces, comenzó una caída de la rentabilidad de las empresas manufactureras norteamericanas, que se reproduciría también luego en sus homónimas en Japón y Alemania.² Comenzaba así lo que Brenner denomina el “largo declive”, que se extendería por varias décadas, llegando incluso –si nos guiamos por trabajos recientes del autor (véase por ejemplo Riley y Brenner, 2023) y por los del propio Benanav– hasta la actualidad.

Más allá de los detalles históricos, analicemos el razonamiento económico de Brenner. El autor plantea una teoría sobre la caída de la tasa de ganancia causada por la competencia. Para empezar, cabe una breve digresión sobre su filiación teórica. La conexión entre la caída de la tasa de rentabilidad y el estancamiento económico que plantea sigue una línea de razonamiento muy presente en los clásicos del pensamiento económico –Smith, Ricardo y Marx–: la tasa de ganancia es lo que impulsa la inversión y por ende el proceso de acumulación de capital. En cuanto a la explicación de la caída de la tasa de ganancia, Brenner está tan lejos de Ricardo –cuya explicación se centra en el crecimiento de los salarios como resultado del aumento de los precios de los alimentos debido a los rendimientos decrecientes de la tierra– como de Marx, para quien dicha caída está vinculada al cambio técnico –más específicamente, al aumento de la composición orgánica del capital–.³ En donde sí puede encontrarse una teoría de la baja de la tasa de ganancia por la competencia intercapitalista es en Adam Smith (1994), aunque este autor no haya desarrollado el tema de un modo sistemático.

Dicho esto, Vayamos al punto central: ¿Cuál es el mecanismo que para Brenner lleva a que la competencia intercapitalista redunde en una caída de la rentabilidad *sostenida y general en el largo plazo*? Es muy importante este último énfasis en la pregunta. En principio, no plantea mayores

¹ El trabajo fue reeditado posteriormente (2006) con algunas modificaciones y agregados, particularmente un epílogo que extiende el análisis hasta 2005.

² Hicimos aquí una ajustada síntesis del extenso estudio histórico del período que hace el autor (véase Brenner, 1999).

³ De hecho, Brenner (1999) descarta rápidamente esta teoría (des)calificándola como una “tesis marxista fundamentalista” y “malthusiana”.

dificultades aceptar que la competencia pueda generar una caída de la rentabilidad en el corto plazo, especialmente para la economía –en este caso se trataría de la estadounidense– sujeta a una competencia internacional antes inexistente. Pero: ¿puede explicar una caída general y sostenida en el largo plazo?

Brenner brinda una explicación para este interrogante. Él plantea que, en su lucha competitiva, algunos capitalistas buscan reducir sus costos mediante innovaciones técnicas que en el corto plazo les permitirán ganar cuotas de mercado frente a sus competidores mediante reducciones de precios. La reducción de precios impacta directamente en los otros competidores: los más rezagados tendrán que descartar los medios de producción de los que ya no pueden obtener ganancia alguna, mientras que otros también rezagados querrán seguir explotando las inversiones hechas en el pasado, viéndose forzados a bajar sus precios para poder competir. Esto merma sus tasas individuales de ganancia, y con ellas las tasas de ganancia media de la economía. En estas condiciones, y en la medida en que la demanda se mantiene igual –este es un supuesto del modelo, sobre el cual volveremos más adelante en este artículo– afirma Brenner que “hay sobrecapacidad o exceso de producción respecto de la tasa de utilidades existente hasta ese momento” (1999: 42).

El punto central de la argumentación de Brenner es que esta situación no es meramente transitoria, sino que puede –y esto es lo que habría ocurrido en el “largo declive”– adquirir un carácter estructural y permanente. Quienes argumentan que esta situación sólo puede ser transitoria –prosigue el autor– sostienen que en el largo plazo los competidores “rezagados” tendrán que, o bien abandonar la línea de producción saturada, o bien emular a los capitales más competitivos mediante la innovación técnica. En estos casos, el viejo capital que ya no es rentable se descartaría, eliminándose el exceso de capacidad y restaurándose así el equilibrio económico. Sin embargo, Brenner argumenta que no es esto lo que ocurre en la real y efectiva competencia capitalista. Sucede que quienes han invertido anteriormente en capital fijo no abandonarán sus líneas de producción sin más porque:

es racional para ellos permanecer en la línea mientras los nuevos precios más bajos les permitan, al menos, lograr la tasa de retorno promedio en su capital circulante –es decir, la inversión adicional en fuerza laboral, materias primas y productos semiterminados requeridos para poner en movimiento su capital fijo–. La razón para ello es que su capital fijo está “amarrado”, es decir, ya pagado o requiere el pago de intereses que deben continuar esté o no en uso el capital. En términos prácticos, pueden considerarlo como sin costo y su uso futuro gratuito (Brenner, 1999: 43).

En este esquema analítico, el exceso de capacidad impulsa a las empresas menos competitivas a bajar sus precios para mantenerse en el mercado, lo cual conlleva una baja de su tasa individual de ganancia que finalmente afecta la tasa de ganancia en toda la línea de producción.

Brenner plantea esta explicación en el primer capítulo de su libro, en confrontación con otra, la de los por él llamados “teóricos de la oferta”, que explican la crisis de la década de 1970 por el aumento de los salarios en el período de posguerra, que habría mermado las tasas de ganancia. En contra de esta tesis, Brenner brinda una serie de razones por las cuales las demandas de los trabajadores no podrían mermar la rentabilidad en la economía en general en el largo plazo. Luego introduce su explicación, considerando que sí podría explicar dicha merma. En todo este capítulo, la discusión se da en un plano teórico. En los capítulos siguientes, Brenner estudia fundamentalmente cómo los gobiernos de EE. UU., Japón y Alemania reaccionaron para favorecer a sus economías en el marco de una exacerbada competencia internacional –mediante devaluaciones competitivas, por ejemplo– sin lograr ponerle remedio definitivo e incluso agravándola en la mayoría de los casos. Como señala Arrighi (2003), estos capítulos reconstruyen en detalle las políticas adoptadas por los Estados mencionados, pero no brindan evidencia empírica más directa en favor de la explicación dada en el primer capítulo sobre la crisis de rentabilidad, por ejemplo, a partir de un estudio detallado del comportamiento de las empresas en el período.

Ahora bien: a mi juicio la explicación de Brenner, más allá de adolecer de evidencia empírica, no resulta muy verosímil, porque: ¿Cuánto tiempo podría sobrevivir el capital fijo “menos productivo” que explica el “exceso de capacidad”? ¿Puede explicar la persistencia de un escenario de declive que

llevaría más de cincuenta años? El capital fijo, a diferencia del circulante, tiene una duración extensa, pero, naturalmente no es eterno. Las empresas invierten en capital fijo para aumentar su capacidad productiva previendo que podrán capitalizar su inversión en un plazo relativamente largo –que se corresponde con el período de duración del capital fijo bajo las condiciones previstas inicialmente–. Si esta previsión resulta fallida –por ejemplo, debido a que las ventas resultan menores a las esperadas o (como supone de hecho Brenner) porque tienen que vender a precios menores a los esperados– su rentabilidad en el período previsto mermará. Pero esto las obligará a realizar nuevas previsiones para así ir ajustando su capacidad instalada a los cambios en el mercado. ¿Cuánto demoran estos ajustes? Esta es una pregunta que ha ocupado a la teoría económica prácticamente desde su nacimiento con los clásicos. Particularmente, es un tema que ha sido central para el estudio de los ciclos económicos y de los negocios. Sopesando algunas teorías y distintas estimaciones, Shaikh (2016), por ejemplo, realiza una tipología de las velocidades de ajuste: ciclos de tres a cinco años (corto plazo) para el ajuste de los inventarios y el capital circulante; y ciclos de siete a once años (largo plazo) para el ajuste del equipo de capital. Está claro que este “largo plazo” es muy breve en comparación con el ciclo más largo del que trata de dar cuenta Brenner, de varias décadas de duración.

El argumento se vuelve menos verosímil cuando se toma en consideración que precisamente en la década de 1970 comienza la irrupción en las estructuras industriales de las tecnologías de la información y la comunicación, juntamente con una nueva división internacional del trabajo (véase supra el apartado 4), que modificarían fuertemente la fisonomía y el perfil industrial de EE. UU. en las décadas siguientes. Brenner les reprocha a los “teóricos de la oferta” que su explicación no podría dar cuenta del largo plazo –aduce que ante ello los capitalistas podrían buscar mano de obra barata en el extranjero, por ejemplo– pero la suya parece cargar con el mismo defecto.

Además, hay razones para dudar de la consistencia interna de la explicación de Brenner. Por un lado, lo que el autor denomina “sobrecapacidad” implica que hay sobreinversión –es la inversión en capital fijo que los capitalistas rezagados tratan de mantener a toda costa–. Pero cuando Brenner explica el largo declive, permanentemente alude a la baja inversión como un fenómeno que le es inherente. De hecho, como ya señalamos, parece mantener una parte del argumento clásico: la caída de la tasa de ganancia resiente la inversión, lo cual explicaría el bajo crecimiento y en consecuencia lo que él denomina el “largo declive”. Ahora bien: la menor inversión debería conducir en algún momento a una pérdida del capital fijo que se desgasta y no se repone, lo cual cuando menos entra en tensión con las premisas de la explicación inicial de Brenner.

En cualquier caso, y más allá de que no hay dudas de que las tasas de ganancia de la inmediata posguerra fueron más altas que en el período posterior a la década de 1970, voy a detenerme en la interpretación de lo acontecido con la misma en este último, que a mi juicio requiere poner de manifiesto una dimensión poco atendida en el análisis de Brenner.

4. La importancia de las “relaciones verticales” en la reestructuración del capitalismo

Ya en su crítica a los “teóricos de la oferta” –aquellos que planteaban que la baja de la tasa de ganancia hacia la década de 1970 había obedecido al crecimiento de los salarios– Brenner dejaba bien en claro que su análisis de la crisis y el período posterior supone e implica la preponderancia de las relaciones “horizontales” –intercapitalistas– por sobre las “verticales” –la relación capital-trabajo–. Creo que este punto de vista termina subestimando el papel que las últimas desempeñaron particularmente en la reestructuración del sistema desde la década de 1980. Esta reestructuración no logró ciertamente restablecer las altas tasas de ganancia del período de posguerra, pero sí logró detener la caída previa con una suba inicial en la primera mitad de la década de 1980 que, con oscilaciones, se ha mantenido en el período posterior. Esto puede observarse en los mismos gráficos sobre la tasa de ganancia durante el período 1950-2000 que presenta Brenner (2006) para Alemania, EE. UU. y Japón, en el sector manufacturero y en el sector privado en general. A mi juicio, esto fue posible gracias a la represión de los salarios que se inicia en la fase neoliberal, juntamente con los mayores niveles de desempleo y subempleo acaecidos en muchas economías –sobre todo de Europa– desde entonces. Las cifras son elocuentes. En EE. UU. en el período 1973-1997, la evolución de la renta familiar anual estuvo prácticamente paralizada (0,6% promedio entre 1973-79, 0,4% entre 1979-89 y sólo 0,1% entre

1989-97, contra el 2,8% del período de posguerra). Los trabajadores con menores remuneraciones llevaron la peor parte, experimentando una baja anual promedio del 0,4% (Castells, 2006). Durante el período de posguerra, los salarios reales en EE. UU. habían aumentado apenas por debajo de los aumentos de productividad, mientras que desde 1980 quedan claramente desfasados respecto de estos últimos (Shaikh, 2016). Esto significa que el valor añadido por los aumentos de productividad ha ido casi enteramente a engrosar las ganancias en desmedro de los salarios. Como resultado de todo esto, ha habido una notable caída de la participación de los salarios en el PBI: en los países de la eurozona, se pasó del 76,3% en 1975 al 66,2% en 2006; en EE. UU., la caída empezó ya en 1970, pasando del 66% en ese año al 54% en 2006 (Rapoport y Brenta, 2010).

Brenner no desconoce todo esto. De hecho, refiere a la “ofensiva de los patrones” de la década de 1980, a la que incluso califica de “exitosa” en la medida en que consiguió doblegar al movimiento de los trabajadores y reprimir los salarios (1999). Sin embargo, plantea que la misma no logró recomponer las tasas de ganancia porque no atacó la causa de fondo: el exceso de capacidad. Ciertamente, es una forma válida pero parcial de ver las estadísticas: si se toman como parámetro las tasas promedio de ganancia durante la posguerra (que, sin embargo, parecen haber sido excepcionalmente altas en términos históricos, al igual que las tasas de crecimiento, sobre todo en los inicios del período), la recomposición a la que estamos refiriendo está lejos de igualarlas. No obstante, también es válida otra lectura: dado que las tasas de ganancia fueron bajando *durante todo el período de posguerra* a partir de sus máximos a fines de los cuarenta –y no solamente a partir de 1965, aunque entonces la caída se aceleró– los ochenta marcan un punto de quiebre en la caída. Así es como interpreta las estadísticas Anwar Shaikh:

El resultado final es que la tasa de ganancia cae durante la edad de oro [de posguerra], cae más rápido durante la crisis de estanflación [de los setenta] y luego comienza a estabilizarse durante la era neoliberal hasta la crisis actual [de 2008] (...) La represión dirigida contra los trabajadores a partir de la era Reagan tuvo el claro efecto de revertir el patrón de rentabilidad de la posguerra (2016: 731, traducción y agregados propios).

Me interesa subrayar este punto porque a mi juicio es aquí donde se pone realmente de manifiesto el inicio de una pauta “patológica” de desarrollo del sistema capitalista sobre la cual volveremos más adelante: tasas de ganancia que para su sostenimiento requieren de la represión de los ingresos de una parte sustancial de la clase trabajadora.

La subestimación por Brenner del papel de las “relaciones verticales” en la reestructuración del capitalismo se puede notar en otro aspecto igualmente problemático de su planteo: la lectura que hace de la globalización y, más precisamente, de la entrada de nuevos países exportadores de manufacturas en el escenario internacional. El argumento de Brenner en favor de su tesis no se sostiene solamente en la persistencia competitiva de los viejos capitales, sino también en que han entrado nuevos competidores, particularmente del sudeste asiático: en la década de 1970 se acelera la industrialización de Corea del Sur, Taiwán y Singapur (los llamados “tigres asiáticos”), y luego fueron sumándose otros países como China, India, Malasia, Indonesia, Bangladesh y Filipinas. En resumen: para Brenner ha habido pocas salidas y muchas entradas, lo cual habría generado el problema de sobrecapacidad en el sector industrial.

Pero: ¿Realmente las nuevas entradas no han tenido como contrapartida la salida de algunos viejos jugadores? ¿Es el comercio mundial el escenario de una competencia encarnizada horizontal por ganar cuotas de mercado? El relato de Brenner sobre la globalización y la entrada de “nuevos competidores” pasa por alto un fenómeno característico del capitalismo contemporáneo: la constitución de cadenas globales de valor en el marco de una nueva división internacional del trabajo. En buena medida, este fenómeno nació como una estrategia en el marco de la crisis de rentabilidad de la década de 1970: para abaratar sus costos, las propias empresas del primer mundo comenzaron a subcontratar en el extranjero las actividades de fabricación –particularmente las intensivas en mano de obra– a países con salarios más bajos. En las últimas décadas, el fenómeno se ha consolidado dando lugar a cadenas globales de valor y una nueva división internacional del trabajo. La cuantificación del fenómeno es un problema complejo que no podemos tratar con detalle aquí. Una forma de estimarlo es

a partir de la participación de las cadenas globales de valor en el flujo del comercio mundial. Un importante informe de 2013 de la UNCTAD, perteneciente a las Naciones Unidas, señala al respecto que:

Alrededor del 60% del comercio mundial, que en la actualidad asciende a más de 20 billones de dólares, corresponde al comercio de bienes y servicios intermedios que se incorporan en diversas etapas en los procesos de producción de bienes y servicios destinados al consumo final. La fragmentación de los procesos de producción y la dispersión internacional de las tareas y actividades que los componen han dado lugar a sistemas de producción sin fronteras. Estos pueden ser cadenas secuenciales o redes complejas, de alcance mundial o regional, comúnmente conocidas como cadenas de valor mundiales (UNCTAD, 2013: 21).

El informe señala además que estas cadenas globales de valor son mayoritariamente coordinadas por empresas transnacionales (casi todas con sedes en los países desarrollados), y que el comercio global de productos e insumos se da entre sus filiales, sus asociados contractuales y proveedores independientes a lo ancho del globo. Este fenómeno plantea la necesidad de al menos matizar la tesis de Brenner según la cual hay una intensa y aparentemente horizontal competencia en el mercado mundial. Así, John Smith ha llegado a plantear un nuevo tipo de relación asimétrica Norte-Sur:

Las empresas del Norte no compiten con las del Sur, sino con otras del Norte, incluso para ver quién puede subcontratar más rápidamente la producción a países con salarios bajos. Mientras tanto, las naciones del Sur compiten ferozmente entre sí para entregar trabajo barato a las “empresas líderes” del Norte. Tenemos entonces competencia Norte-Norte, y tenemos una competencia despiadada Sur-Sur, pero no tenemos competencia Norte-Sur (Smith, 2016: 84, traducción propia).

Creo que esta conclusión de Smith también debería matizarse. Algunos países como los “Tigres asiáticos” primero y China después han avanzado en la sofisticación tecnológica de sus aportes a las cadenas de valor, e incluso han conformado empresas tecnológicas que sí consiguen rivalizar con otras de los países del Norte. Por eso EE. UU. en los últimos años ha empezado a considerar a China una amenaza. Pero hay que tener presente que a EE. UU. no le preocupó la industrialización China – funcional para sus multinacionales, que aprovecharon particularmente sus menores costos laborales– mientras no amenazó su liderazgo en las industrias tecnológicas punteras. El punto aquí, de todas formas, radica en poner de manifiesto el carácter parcial de los análisis de Brenner y de Benanav sobre la creciente competencia internacional en el sector manufacturero. Este análisis además pierde de vista el lugar estratégico que tienen grandes empresas como Walmart, Apple o Nike en las cadenas de valor mundiales, lo que les permite fijar precios a sus proveedores y apropiarse de parte del valor producido a lo ancho del mundo, aunque estas empresas parezcan desentenderse de las actividades manufactureras. La mención que hace el informe de UNCTAD de los “asociados contractuales” y los “proveedores independientes” de las empresas multinacionales es muy importante en este punto, pues estas coordinan estratégicamente las cadenas de valor no sólo mediante la inversión extranjera directa y filiales de las que son legalmente responsables, sino también y sobre todo mediante empresas formalmente independientes que compiten para ofrecerles insumos intermedios y productos finales lo más baratos posibles (Smith, 2016). Los análisis de Brenner y Benanav, centrados como están en la competencia a nivel internacional, pierden de vista la importancia que tienen estas estructuras oligopólicas en el capitalismo global. Y no sólo eso: todo el análisis que hacen de la pérdida de dinamismo de la industria obvia que el lugar de este sector ya no es el mismo que hace sesenta años, y esto no sólo por la desindustrialización de los países desarrollados, sino también y particularmente porque la industria ya no es la célula a partir de la cual se estructura el tejido económico sino uno de los nodos de cadenas de valor que funcionan a nivel global.

De hecho, podría interpretarse que la deslocalización de la producción industrial fue una de las repuestas del capital de los países desarrollados ante el desafío de la “sobrecapacidad” que plantea Brenner: estos países desinvertieron en los sectores industriales tradicionales, más permeables a la competencia internacional, y los delegaron a países de bajos salarios mediante las cadenas globales de

valor. Distintos estudios muestran que las empresas líderes de los países desarrollados se especializan en eslabones estratégicos de la cadena –como la innovación de productos y procesos o la comercialización– donde pueden obtener una ventaja oligopólica, y tercerizan las actividades más estandarizadas y reproducibles, sujetas a una intensa competencia de precios y por lo tanto a menores tasas de ganancia (Dulcich, 2015).⁴

Volviendo al problema inicial que planteamos respecto de la escasa atención que merecen en el análisis de Brenner las “relaciones verticales” en la reestructuración del capitalismo, podemos agregar ahora que esta reestructuración y la recomposición de las tasas de ganancia resultante se ha basado no sólo en el estancamiento salarial en los países desarrollados, sino también, y tal vez más fundamentalmente, en la sobreexplotación del trabajo a lo largo de las cadenas globales de valor.⁵

5. La desindustrialización global del trabajo según Benanav: hacia una explicación alternativa

Benanav retoma el análisis de Brenner para explicar la baja demanda de empleo a nivel global. Naturalmente, está el otro lado de la ecuación, que es el de la oferta de empleo. Si bien en su discusión con los teóricos de la automatización Benanav apenas aborda esta dimensión, en un importante trabajo anterior (2015) sí la había estudiado con cierto detalle. Allí analizaba dos causas que explicaban el aumento de la oferta de fuerza de trabajo en las últimas décadas, particularmente en los países de bajos ingresos: el enorme crecimiento poblacional en las ciudades, y la reducción de la población que subsistía –en gran parte de forma no asalariada– en el campo. Ambos fenómenos habrían engrosado el proletariado urbano, generando una enorme oferta de mano de obra. Por cierto: esta abundancia de mano de obra fue una de las claves de la competitividad internacional de los países –fundamentalmente asiáticos– que avanzaron en la industrialización de su estructura económica, algo que, como ya señalamos, también aprovecharon las grandes corporaciones de los países desarrollados. Aunque no perderemos de vista esta dimensión de la oferta, en nuestra discusión con Benanav nos centraremos fundamentalmente en la de la demanda, cuya explicación depende, como ya dijimos, de la tesis de Brenner, que es el centro de la discusión en este trabajo.

Como ya señalamos, la tesis central de Benanav es que la sobrecapacidad es lo que explica la pérdida de dinamismo del sector, y la consecuente menor demanda de empleo en el mismo. Se trataría de un fenómeno global, del mismo modo que lo es la causa que se esgrime para explicarlo. En consecuencia, Benanav plantea sin ambages que venimos asistiendo a una desindustrialización *global* del trabajo. Este proceso afectaría incluso a los países que avanzaron en su proceso de industrialización en fechas más recientes, como los llamados “tigres asiáticos”. Así, señala Benanav (2015) que Corea del Sur, Singapur y Taiwán alcanzaron su “pico de industrialización” –entendido como el año en el que tuvieron el mayor porcentaje de empleo en la industria– en la década de 1980, y que luego comenzaron a desindustrializarse. China sería una excepción, pero parcial: el empleo manufacturero se redujo en la segunda mitad de la década de 1990 para tener un repunte en la primera década del nuevo milenio; no obstante, una década después tuvo una ligera disminución, pasando del 19,3% en 2013 al 17,5% en 2017 (Benanav, 2019).

A nivel empírico, el análisis de Benanav es sostenible en líneas generales, aunque vale hacer algunas aclaraciones. Así, la desindustrialización del trabajo en varios países asiáticos no ha estado siempre acompañada de una reducción de la participación del sector en el valor agregado total, cosa que sí ocurrió en países desarrollados como EE. UU., Reino Unido, y en menor medida en Alemania y

⁴ Son estas estructuras oligopólicas las que explican otro fenómeno completamente desatendido en los análisis de Brenner y Benanav: la bifurcación creciente entre la rentabilidad del gran capital oligopólico y la tasa de ganancia corporativa promedio (sobre este punto, véase Rivera Ríos et al., 2023).

⁵ Excede los objetivos de este trabajo analizar los mecanismos específicos que permiten la sobreexplotación del trabajo a nivel global y su apropiación por las grandes empresas multinacionales. En diálogo crítico con las teorías de la dependencia, John Smith (2016) ofrece por ejemplo una explicación basada en la teoría del valor de Marx. Según su perspectiva, hay sobreexplotación Norte-Sur en la medida en que las grandes empresas del Norte se apropian de la plusvalía generada por trabajadores del Sur cuya fuerza de trabajo se paga por debajo de su valor.

Japón. En Corea del Sur, por ejemplo, el empleo en el sector se redujo del 26% a principios de la década de 1990 al 17% en 2017, pero el valor agregado del sector al valor agregado total medido a precios corrientes se mantiene en niveles cercanos al 29% (Fuente: Kruse, Mensah, Sen y de Vries, 2022). Esto significa que en muchos de estos países la manufactura ha estado creciendo en línea con el crecimiento del PBI, pero el empleo no lo ha hecho en la misma medida, seguramente como resultado de los aumentos de productividad, lo cual de todos modos no contradice la tesis central de Benanav. Por otro lado, China no es la única excepción a la regla. Kruse, Mensah, Sen y de Vries (2022) muestran cómo algunos países del sur de Asia e incluso algunos de África se han industrializado en el nuevo milenio. Cabe señalar que estos países de reciente industrialización en muchos casos han relevado a otros de las mismas regiones como plataformas exportadoras basadas en los bajos salarios. Un caso de este tipo es el de Bangladesh, cuya industrialización se centra en el sector textil, fuertemente intensivo en mano de obra (principalmente femenina).⁶ Luego de caer durante la década de 1990, el empleo en el sector manufacturero en Bangladesh pasó del 7% en el año 2000 al 15% en 2018 (Fuente: Kruse, Mensah, Sen y de Vries, 2022).

Más allá de esta y otras excepciones dignas de atención, puede aceptarse la tesis de Benanav de la “desindustrialización global del trabajo”, al menos como una tendencia que se manifiesta en gran parte del mundo, aunque en tiempos diferentes y con un ritmo y una profundidad desiguales. La cuestión es, sin embargo, si la causa principal de la misma es la que aduce Benanav: la supuesta sobrecapacidad del sector industrial. Como ya expusimos largamente, esta tesis de Brenner es muy problemática. Pero entonces: ¿a qué se debería la tendencia?

Una primera respuesta podría ser el referido fenómeno de la deslocalización del sector industrial. Sin embargo, aunque el mismo probablemente haya tenido un papel relevante en la desindustrialización de algunos países desarrollados como EE. UU., no podría explicar completamente una tendencia que parece adquirir un carácter cada vez más global.

Una explicación que actualmente tiene un grado importante de aceptación entre los analistas de la desindustrialización es la que planteó de un modo pionero en la década de 1960 el economista norteamericano William Baumol. Su planteamiento parte de la premisa de que en la economía coexisten dos sectores económicos: uno –al que denomina “progresivo”– en el que las innovaciones tecnológicas, la acumulación de capital y las economías de escala permiten aumentos constantes de la productividad por hora trabajada, y otro –el no-progresivo– en el que la productividad aumenta sólo esporádicamente y, por ende, el aumento del producto depende fundamentalmente de la consiguiente adición de horas trabajadas (Baumol, 1967). El sector “progresivo” aglutina fundamentalmente las actividades vinculadas a la fabricación industrial, mientras que el “no-progresivo” a los servicios. La correspondencia no es exacta, especialmente por la heterogeneidad de las actividades calificadas como “servicios”, pero en buena medida se refleja en las estadísticas, que indican que la productividad aumenta mucho más rápido en la industria que en los servicios. Por ejemplo, de las estadísticas de aumento de la productividad de la OCDE referidas en la introducción de este trabajo se desprende que entre 2001 y 2009 la productividad aumentó en la industria a una tasa anual casi seis veces superior que en los servicios.

Para lo que sigue, tengamos presente el argumento central de Benanav contra los teóricos de la automatización: él planteaba que la menor demanda de empleo en la industria no se debía a que haya habido en las últimas décadas una “explosión de productividad” como suponían dichos teóricos, pues estos aumentos han sido más bien magros si se los compara por ejemplo con los del período de posguerra. Sin embargo, estas modestas tasas de aumento de la productividad habrían sido mayores que las aún más bajas tasas de aumento del producto industrial: el diferencial entre ambas implicaría pérdida de empleos.

⁶ Bangladesh se convirtió en noticia para los medios occidentales tras una tragedia ocurrida en el año 2013 en Rana Plaza, una fábrica textil, cuyo derrumbe causó la muerte de 1130 trabajadores. Este país es el segundo exportador textil a nivel mundial, y provee a grandes empresas comercializadoras como Walmart en EE. UU. y M&S en Inglaterra. Ninguna de estas empresas se hizo cargo de la tragedia. Sobre la tragedia, la respuesta en occidente y el lugar de Bangladesh en las cadenas globales de valor, véase Smith (2016: 9-21).

Volvamos ahora al planteamiento de Baumol sobre los “dos sectores” y analicemos algunas de sus implicancias. La primera es que si el producto de ambos sectores se mantiene o crece en la misma proporción (este supuesto, que luego dejaremos de lado, lo planteamos en primera instancia sólo por una cuestión de economía explicativa) la diferencia entre los aumentos de productividad en los servicios respecto de los de la industria conllevará inevitablemente que se crearán más empleos en los primeros que en la última. Consecuentemente, en una economía en la que esto sucede el trabajo se irá terciarizando progresivamente. Además, e independientemente de esto, puede suceder lo que plantea Benanav: que la productividad industrial crezca más que el producto, en cuyo caso habrá también eliminación absoluta de empleos industriales. En este sentido, puede haber desindustrialización, aunque crezca la cantidad de empleos industriales, si la cantidad de empleos en el sector servicios crece a una tasa mayor. Esto ocurre hoy en muchos países, particularmente del Sur global como Malasia, donde a pesar de que el empleo industrial sigue creciendo, una proporción mayor de la nueva oferta de fuerza de trabajo (resultante del crecimiento demográfico y de otros factores como la migración del campo a la ciudad) es absorbida por actividades vinculadas a los servicios.

Por otro lado, las diferencias de productividad entre los sectores afectan a la demanda, y con ella también a la proporción del producto entre ambos sectores, que anteriormente supusimos inalterada. Aquí tenemos que prestar atención al comportamiento de los precios relativos de los dos sectores, así como a una dinámica temporal específica. El principio básico es que, como plantea la economía política clásica, son los costos de producción los que explican los precios relativos en el largo plazo. Siendo así, como la productividad crece más en el sector “progresivo”, los precios de este sector bajan en relación con los del “no-progresivo”. En principio, esto impulsa la demanda de los productos industriales: a diferencia de otros cuya demanda es más bien inelástica –como los alimentos– la de aquellos tiende a aumentar cuando bajan sus precios. Se genera así una dinámica virtuosa de expansión de la oferta y la demanda de bienes industriales: los aumentos de productividad por las mejoras técnicas y las economías de escala en este sector permiten reducir los precios, lo cual apunta la demanda.⁷ Es en este tiempo virtuoso que parece cumplirse la famosa ley de Say: la oferta crea su propia demanda. No es difícil extrapolar esta dinámica básica para explicar lo que según Benanav ocurría en el período de posguerra en los países desarrollados: la productividad aumentaba a un ritmo alto, pero más lo hacía el producto, por lo cual se expandía también el empleo en el sector. Por entonces, muchos trabajadores dejaron las actividades agrícolas y se incorporaron al dinámico sector industrial. No habría que olvidar que la posguerra fue el período de auge del “consumo de masas”, en el cual los trabajadores pudieron acceder a bienes de consumo durables –el automóvil es el ejemplo paradigmático– anteriormente reservados a una elite social. Así, una vigorosa y creciente demanda podía acompañar una oferta que crecía con precios a la baja.

Sin embargo, esta dinámica virtuosa tiene un límite que es notado por el mismo Baumol (1967): la demanda de los bienes del “sector progresivo” es elástica en relación con las bajas de sus precios, pero sólo hasta cierto punto. Una familia puede querer tener dos automóviles o dos televisores en vez de uno solo, o renovarlos más a menudo, pero probablemente ninguna publicidad la convenza de la utilidad de tener más. Llegado cierto punto, las personas no van a consumir más bienes industriales aunque sus precios sigan bajando, y comenzarán a utilizar una parte cada vez mayor de sus ingresos remanentes en los servicios del “sector no-progresivo”, cuyos precios aumentan en relación a los del otro sector.⁸ Ciertos patrones culturales como los vinculados a la vida en la ciudad –cabe señalar que el tema central del artículo de Baumol, como lo indica su título, es lo que él denomina la “crisis

⁷ Nótese que en este esquema el ingreso aumenta porque se reducen los precios de los bienes industriales. Cabe aclarar que en el planteo de Baumol –quien parte de la teoría marginalista según la cual el salario es la retribución de la productividad marginal del trabajo– los salarios aumentan también porque aumenta la productividad del sector “progresivo”, y los salarios del sector “no-progresivo” se alinean con ellos. El mismo Baumol (1967) reconoce que estos dos supuestos no son esenciales para su teoría, y nosotros preferimos no asumirlos no sólo para no agregar complejidades al argumento, sino también para evitar incorporar acríticamente la teoría marginalista del salario, cuya discusión excede los objetivos de este artículo.

⁸ Nótese que esto ocurre simplemente por el cambio en los precios relativos resultante de las tasas diferentes en que crece la productividad en los dos sectores, sin necesidad de que además haya una transformación en las preferencias de los consumidores a favor de los servicios.

urbana”– pueden otorgarle un impulso adicional al consumo de servicios, profundizando la dinámica. La cuestión central es que la tendencia a la desindustrialización del trabajo “impulsada por la oferta” que comenzamos analizando, deja de ser contrapesada por una demanda mayor a pesar de la baja del precio de los bienes industriales. La estabilización de la demanda de estos últimos atenta contra el crecimiento de este sector, mientras que crece el sector terciario. Como la productividad en el sector industrial sigue creciendo a un ritmo mayor que en el sector servicios –aunque, como bien señala Benanav contra los teóricos de la automatización, en las últimas décadas lo haga a un ritmo menor que en la posguerra– el empleo se concentra cada vez más en este último. Finalmente, como el producto del sector “no-progresivo” sólo puede crecer lentamente –dado el bajo crecimiento de la productividad del sector– el crecimiento económico en general se vuelve mucho más lento que antes.

Esta teoría ha sido recuperada para explicar la tendencia a la desindustrialización que comenzó a hacerse patente tiempo después de que Baumol publicara su artículo. Según cálculos de Rowthorn y Ramaswamy (1997) las diferencias de productividad entre los sectores pueden explicar por sí solas dos terceras partes de la caída que entre 1970 y 1997 experimentó la participación del empleo industrial en el empleo total en los países desarrollados. El tercio remanente podría explicarse por cambios en las preferencias de los consumidores a favor de los servicios, así como por otros factores como el comercio internacional (aquí habría que ubicar la deslocalización de las actividades industriales desde los países desarrollados hacia los llamados “países en desarrollo”), la caída de la inversión y la subcontratación de servicios que anteriormente se realizaban dentro de la misma industria.

Es importante insistir en los factores causales que resultan decisivos en esta explicación. El argumento central de Baumol para explicar la tendencia a la desindustrialización del trabajo se enfoca en las diferencias de productividad de los dos sectores, antes que en una preferencia mayor hacia el consumo de servicios, que en todo caso acentuaría la tendencia. En un trabajo posterior (Baumol, Blackman y Wolff, 1989), explicó de este modo la desindustrialización de los países avanzados frente a la tesis de que lo decisivo haya sido un cambio en las preferencias de los consumidores, y Rowthorn y Ramaswamy (1997) siguen explícitamente esta línea. Una de las pruebas empíricas que favorecen esta interpretación es que la caída de la participación del valor manufacturero en el valor agregado total es en general pronunciada cuando se mide a precios corrientes, pero es mucho menos significativa –cuando no nula– cuando se mide a precios constantes. En este último caso, se neutralizan las diferencias por el cambio en los precios relativos y se observa lo que ocurre con las cantidades “físicas”. Para ejemplificar esta diferencia, tomemos por ejemplo el caso de Japón entre 1990 y 2018, que por cierto muestra una pauta común a muchos países. La participación del valor del sector manufacturero en el valor agregado total *medido a precios corrientes* se redujo del 26,70% en 1990 al 20,28% en 2018. Pero cuando la medición se realiza *a precios constantes* de 2015, resulta que hubo un ligero aumento en la participación del sector manufacturero en el valor agregado total: pasó del 19,31% en 1990 al 20,87% en 2018 (Fuente: Kruse, Mensah, Sen y de Vries, 2022). Esto significa que en términos de volúmenes físicos la industria incluso ha ganado lugar en la producción total, pero sus productos han tenido sensibles reducciones de precios. El corolario de esto es que los japoneses no consumen menos cantidades de bienes industriales que antes y más servicios, sino que ahora gastan una proporción mayor de su ingreso en los segundos que en los primeros por el cambio en los precios relativos. Cabe agregar que en el caso de EE. UU. (y también de muchos países europeos) sí ha habido una reducción significativa también en términos de volúmenes, aunque según Rowthorn y Ramaswamy (1997) esto no debería imputarse tanto a un cambio en las preferencias de los consumidores sino más bien a la posición –crecientemente importadora– de EE. UU. en el comercio exterior de bienes manufacturados.

Así, esta teoría puede explicar el fenómeno de la desindustrialización global del trabajo sin los problemas que plantea la tesis de Brenner. Es una teoría ampliamente aceptada entre los estudiosos de la desindustrialización y permite explicar muy bien el cambio en la dinámica industrial desde la posguerra. Además, da cuenta de la correlación entre fenómenos que en los análisis de Brenner y Benanav se explican independientemente unos de otros, como la relación entre los aumentos de productividad en los dos sectores y los cambios en sus precios relativos –cabe recordar que en dichos autores la baja de los precios de los bienes industriales se explica ad hoc a partir de la hipótesis de la

“sobrecapacidad”-. Incluso –al menos en alguna medida– explica también el menor crecimiento económico tras el fin de los “treinta gloriosos” en el que insiste Brenner.

6. La recepción de la explicación de Baumol por Benanav

Benanav no desconoce la explicación sobre la desindustrialización planteada por Baumol y otros autores. Y si bien en un principio la rechazó para explicar este fenómeno en particular, luego la adoptó entusiastamente para dar cuenta de otras cuestiones vinculadas de considerable importancia. Hagamos un recorrido al respecto, siguiendo en orden cronológico lo planteado por el autor en sucesivas obras.

En *A global History of Unemployment* (2015), tras analizar la desindustrialización del trabajo siguiendo la tesis de Brenner, Benanav rechaza una explicación alternativa (a la que califica de “evolucionista”) centrada en los cambios en la elasticidad de la demanda de bienes industriales a medida que aumentan los ingresos. Lamentablemente, Benanav no se centra allí en la explicación que ofrece Baumol –a quien ni siquiera menciona– sino en una correlación empírica –establecida por ejemplo por Fuchs (1980)– según la cual en los países industrializados la terciarización del empleo comenzó cuando estos países alcanzaron determinado nivel de PBI per cápita. En sí misma, esta correlación empírica no constituye una explicación causal, ni mucho menos una teoría, aunque Benanav refiera a ella en esos términos. Lo que provee es evidencia empírica a favor de la idea según la cual alcanzado cierto nivel de ingreso, la demanda de bienes industriales tiende a caer en relación con la de servicios. Para la explicación de Baumol esta evidencia es más indirecta, pues no afirma que haya un cambio en las preferencias de los consumidores alcanzado un determinado nivel de ingreso, aunque sí supone una menor elasticidad de la demanda de bienes industriales ante las bajas de sus precios alcanzado determinado umbral.

Hecha esta aclaración, resulta pertinente la observación que hace Benanav: él señala que la correlación entre el PBI per cápita y la desindustrialización hallada en el caso de los países desarrollados podría extenderse a algunos otros (los llamados “Tigres Asiáticos”, por ejemplo), pero no a países que también se han desindustrializado teniendo todavía bajos niveles de PBI per cápita, particularmente en América Latina –aunque también en Asia y África–. Esto muestra los límites de lo que es apenas una correlación empírica realizada a trazo grueso a partir de lo sucedido en los países desarrollados. Ya de por sí, esta correlación omite el comercio exterior: la demanda de bienes industriales no proviene sólo del mercado interno, sino que es también –y en el caso de muchos países fundamentalmente– externa. Sería bastante esperable, entonces, que la estabilización en la demanda de bienes industriales en los países con un PBI per cápita mayor afecte también indirectamente a otros países de menor PBI, en la medida en que estos últimos exporten bienes industriales hacia aquellos –este es el caso de casi todos los países asiáticos–.

Más importante aún, la desindustrialización es un fenómeno complejo que ha sucedido no sólo con distintas temporalidades e intensidades sino también mediante la concurrencia de diferentes causalidades según los casos. Benanav (2015) refiere en particular a algunos países –sobre todo de América Latina– que habían comenzado su proceso de industrialización en la posguerra en el marco de la ISI (industrialización por sustitución de importaciones) y comenzaron a desindustrializarse “prematuramente” en las décadas de 1970 y 1980, estando todavía muy lejos de los niveles de PBI per cápita de los países desarrollados. Esto sucedió por distintos motivos que aquí apenas podemos repasar someramente. La propia ISI comenzó a mostrar sus límites antes de la década de 1970: caben mencionar por ejemplo las dificultades para desarrollar economías de escala con industrias dirigidas a mercados internos estrechos en sociedades muy desiguales y los déficits en la balanza comercial que generaban industrias dependientes de tecnología e insumos importados mientras el precio de los bienes primarios –fuente fundamental de divisas para estos países– se reducía. En la década de 1970, muchos de estos países se endeudaron en los mercados internacionales con el auge de crédito barato, particularmente por la suba de los precios del petróleo en 1973 y la invasión de los llamados “petrodólares”. El tristemente célebre “shock Volcker” –la fuerte suba de las tasas de interés por parte del presidente de la Reserva Federal norteamericana en 1979– precipitó a estas economías en una crisis de deuda que se profundizaría en las décadas siguientes. Llegaron entonces los “ajustes estructurales” del Fondo Monetario Internacional y la promoción de las políticas librecambistas

provenientes del llamado “Consenso de Washington” para terminar de enterrar lo que quedaba de la ISI, que dependía de la protección de la industria local frente a la extranjera. Estos países sufrieron entonces lo que la literatura especializada denomina “desindustrialización prematura” (véanse Cuadrado Roura, 2021 y Palma, 2019).

Este somero repaso trata solamente de poner en evidencia lo absurdo que sería esperar que en estos casos haya alguna correlación entre el PBI per cápita y la desindustrialización, a imagen y semejanza de los países desarrollados. Refutar esta correlación –apenas una prueba empírica más bien indirecta de la teoría de Baumol, que además omite el comercio exterior– porque no se cumple en casos como estos significa poco. Tan poco como afirmar que estos países se desindustrializaron porque no pudieron competir en mercados de manufacturas sobresaturados por la competencia que según Brenner y Benanav se exacerbó tras la década de 1970. La verdad es que no hubieran podido competir ni antes ni después de esa década porque la ISI no estaba enfocada en la competencia en los mercados internacionales de manufacturas sino en el mercado interno. Los países que se industrializaron desde entonces –particularmente en Asia– lo hicieron en general con una estrategia distinta de industrialización, dirigida al mercado externo, mediante su inserción en las cadenas globales de valor. Cabe agregar que esto lo lograron en gran medida y en los casos más exitosos –China es el mejor ejemplo– mediante la planificación estatal a mediano y largo plazo, haciendo oídos sordos a los cantos de sirena del Consenso de Washington y sus políticas librecambistas y de achicamiento del Estado, que por el contrario fueron adoptadas entusiastamente por las elites políticas, empresariales e incluso sindicales de gran parte de los países de América Latina desde la década de 1970.

Aunque Benanav rechaza –a mi juicio sin argumentos sólidos– la explicación de Baumol para dar cuenta de la desindustrialización del trabajo, sí la recupera para tematizar otras cuestiones vinculadas. Como ya apuntamos anteriormente, en *La automatización y el futuro del trabajo* lo retoma explícitamente para elucidar la dinámica “estacionaria” del empleo en el sector terciario de la economía:

Baumol explicaba el crecimiento en el sector servicios señalando que las ocupaciones habitualmente tienen en este unas tasas de crecimiento de la productividad mucho más bajas que en el sector industrial. Por lo general, los servicios no se ajustan a modelos dinámicos de expansión, con una producción que crece más rápido que la productividad, que a su vez crece más deprisa que el empleo. En vez de ello, la mayor parte del crecimiento de la producción en los servicios está generado por el crecimiento del empleo. Haciéndose eco desde la distancia del concepto de Marx de la “estancada” población excedente relativa, Baumol sostiene que los servicios vienen a formar un sector económico relativamente “estancado” (Benanav, 2021: 122-123).

Esta es, a nuestro juicio, la línea de indagación más interesante que reabre Benanav, por lo cual vale la pena detenernos en la misma antes de proseguir la exposición. El autor plantea que los servicios, dado el bajo crecimiento de la productividad que los signa, no pueden apoyarse en la baja de los precios para aumentar la demanda. Por el contrario, tal como preveía Baumol y lo confirman análisis posteriores, los precios de los servicios tienden a aumentar en relación con los de los bienes industriales, por lo cual su demanda depende del aumento general de los ingresos, que a su vez se ve limitado por el deterioro en el crecimiento del sector industrial. De este modo, el crecimiento económico en general tiende a ralentizarse (Benanav, 2021).

Lo que agrega Benanav acertadamente es que este problema “de costos laborales” ha venido acompañado en casi todas las sociedades capitalistas por una presión para reducir los salarios, flexibilizar y precarizar el empleo. Aquí es donde hay que volver a poner en el centro del análisis la dinámica de las “relaciones verticales”, que en el análisis original de Brenner acababan cumpliendo un rol meramente subsidiario respecto de las “relaciones horizontales”. Nos referimos a las políticas neoliberales que –como señalamos– desde la década de 1980 han tratado también de contrarrestar la caída de las tasas de ganancia mediante una creciente precarización de la fuerza de trabajo y un estancamiento de los salarios.

Sobre este último punto –y llevando incluso más allá las implicancias de este análisis– resulta interesante enfatizar un círculo vicioso que se estaría generando entre los bajos salarios en muchos empleos de servicios y la productividad de este sector. El análisis de las causas de la baja productividad de gran parte de los servicios es un tema sobre el cual se pueden hacer distintas lecturas. Baumol supone que en el sector “no progresivo” de la economía la productividad aumenta muy esporádicamente debido a límites intrínsecos –fundamentalmente técnicos– de las actividades que se desarrollan en este sector. Pero existen otros límites propiamente económicos, y uno particularmente importante es el costo salarial: los salarios bajos tienden a desincentivar la introducción de mejoras técnicas para aumentar la productividad. Según Jason Smith (2020), esto estaría produciendo un círculo vicioso que llevaría la lógica que pensó Baumol al límite. En la medida en que los trabajadores de los “sectores progresivos” (agricultura, industria y algunos servicios) son desplazados por la automatización, aumenta la oferta de mano de obra que irremediablemente se vuelca a los sectores “no progresivos”, particularmente a aquellos que requieren escasas calificaciones y titulaciones. La sobreoferta de mano de obra en estos sectores tendría un doble efecto que se retroalimentaría: salarios con tendencia a la baja que por eso mismo desincentivarían aún más las tentativas para aumentar la productividad.

Smith (2020) plantea entonces que esta división entre dos sectores, aunque pueda deberse en cierta medida a limitaciones técnicas para aumentar la productividad en algunas actividades, resulta reforzada y profundizada en una sociedad basada en el trabajo asalariado, como lo es la capitalista. La automatización de actividades en el sector “progresivo” implica necesariamente el desplazamiento de trabajadores hacia actividades del otro sector, cuyo carácter “no progresivo” se refuerza por la propia sobreoferta de trabajo en el mismo. Si esto es así, entonces la idea de una automatización plena de la producción –muy en boga en ciertos discursos tecno-liberales y adoptada también por la izquierda en su vertiente “aceleracionista”– es estructuralmente incompatible con el sistema capitalista.

Estos análisis de Benanav y Smith apuntan así a marcar una tendencia según la cual lo que crece fundamentalmente es el empleo en sectores de servicios de baja calificación, precarios y mal pagos. Ciertamente, sería precipitado afirmar esta tendencia como un hecho consumado. Ante todo, no son solamente estos empleos los que están creciendo en las últimas cuatro décadas. En un importante estudio sobre la evolución de la estructura ocupacional en EE. UU. desde 1980, el economista norteamericano David Autor (2015) plantea que lo que se viene produciendo es una *creciente polarización en el mercado de trabajo*. Desde esa década, crecen ciertamente los empleos en sectores de servicios de baja cualificación (cuidados personales y de la salud, limpieza, gastronomía, seguridad, etc.) pero también los de la parte alta de la pirámide salarial (técnicos, profesionales, managers). Por el contrario, los empleos que disminuyen su participación –presumiblemente debido a la automatización– son los de gama media: trabajos de oficina, administrativos y de ventas, además del empleo en el propio sector industrial. Esta tendencia no sería exclusiva de EEUU, sino que, según este economista, se observaría también en los principales países de la Unión Europea. Sin embargo, este mismo autor provee un elemento que avala en cierta medida la hipótesis más extrema de Bananav y Smith, al constatar que desde principios del nuevo milenio se observa una desaceleración en el crecimiento de las ocupaciones de alta calificación, que desde entonces no ven incrementada su participación en el total del empleo (Autor, 2015). Y Smith (2020) se centra, ciertamente, en este período y particularmente en la recuperación del empleo en la economía estadounidense tras la crisis de las *subprime*, fuertemente sesgada hacia empleos de servicios con salarios menores a la media. Aunque hay que esperar para afirmar decididamente conclusiones sobre el impacto en el empleo de los últimos desarrollos en inteligencia artificial, parece muy plausible –por razones técnicas pero también económicas– la hipótesis de que los mismos van a afectar más a los empleos de calificación media e incluso alta, y que así la tendencia a la que estamos refiriendo se profundizará aún más.

Hechas estas aclaraciones sobre este importante punto, y ya para finalizar, retomemos el hilo conductor de este apartado, centrado en la recepción por Benanav de los análisis de Baumol. En uno de sus últimos escritos, Benanav (2023) vuelve a recurrir a este autor, ni más ni menos que para “completar” un aspecto omitido –o al menos poco atendido– por la teoría de Brenner. En efecto, una de las críticas que se le ha hecho a su teoría sobre el exceso de capacidad es que se centra sólo en el lado de la oferta de bienes, pero dice poco respecto de la demanda de estos. Como vimos, la tesis

central de Brenner es que una “sobreoferta” en el sector industrial –generada por una excesiva competencia– es lo que explica la caída de la tasa de ganancia en el período posterior a la posguerra, generando subinversión, baja de salarios, etc. Sin embargo, Brenner no explica por qué la demanda no ha crecido lo suficiente para adaptarse a la mayor oferta, ni cómo han interactuado ambos factores. Como en la teoría de Baumol la cuestión de la elasticidad-precio de la demanda de los bienes industriales es un aspecto muy importante, Benanav simplemente la adopta para completar la teoría de Brenner y contestar dichas críticas. Al aunar ambas explicaciones, pareciera resultar que los problemas de “sobreoferta” del sector industrial (explicados siguiendo la hipótesis de Brenner) se habrían visto agudizados por la menor demanda de bienes industriales (explicada en clave de la teoría de Baumol). En el breve desarrollo que hace Benanav de la cuestión, no pareciera haber una conexión interna entre los fenómenos de los que dan cuenta ambas explicaciones. Por lo tanto, el resultado no es una teoría unificada, sino una conexión contingente entre dos explicaciones que dan cuenta de fenómenos que parecieran ser independientes entre sí.

7. Conclusión

En las últimas décadas, los temores sobre el desempleo tecnológico parecen recobrar fuerzas periódicamente, a la luz de la notoriedad pública que adquieren los avances tecnológicos en boga en el momento –por ejemplo, internet a mediados de los noventa y la Inteligencia Artificial generativa en la segunda década del nuevo milenio–. A partir de ello, proliferan durante algún tiempo discursos que con más o menos vehemencia alertan sobre un futuro próximo sin trabajo.

Uno de los méritos de Benanav radica en tomar distancia de estos discursos tan atados a la coyuntura inmediata de las oleadas de invenciones tecnológicas recientes, para analizar las tendencias profundas y de más largo plazo del sistema capitalista. En este punto, Benanav pone en el foco del análisis un fenómeno que la mayor parte de los estudios actuales sobre los problemas en los mercados de trabajo desatienden: la tendencia a la *desindustrialización global del empleo*. Frente a los discursos que plantean que los problemas en el empleo se deben a la aceleración de la automatización, Benanav constata que, de hecho, las tasas de aumento de la productividad del trabajo han sido históricamente bajas en el período que sigue a la crisis de la década de 1970. Esto ha ocurrido tanto en el sector industrial como en el proveedor de servicios; sin embargo, en el primero en particular lo que ha ocurrido es que la tasa de aumento del producto ha descendido hasta el punto en que ha sido menor que la tasa de aumento de la productividad. El resultado de esto ha sido una reducción de la participación del empleo industrial en el empleo total, que comenzó en los países desarrollados pero que paulatinamente fue alcanzando un carácter relativamente global.

El principal problema que encontramos en el planteo de Benanav es la explicación que provee para dar cuenta del fenómeno de la desindustrialización global del trabajo. El autor recurre para esto a la tesis de Brenner según la cual desde la década de 1970 se habría intensificado la competencia intercapitalista a nivel global, generando una redundancia de capacidades industriales cuyo resultado habría sido una baja de la tasa de ganancia que a su vez habría deprimido la inversión y el crecimiento económico. Según planteamos, la explicación ofrecida por Brenner de este fenómeno de “sobrecapacidad” –centrada en el sostenimiento por las viejas industrias del capital fijo que se ha tornado obsoleto por la aparición de técnicas más eficientes– adolece de evidencia empírica y, fundamentalmente, es teóricamente inconsistente para dar cuenta del ciclo económico en el largo plazo –lo que el autor denomina “el largo declive”–.

Por otro lado, la revisión crítica de la interpretación que ofrece Brenner del comportamiento de la tasa de ganancia desde la posguerra nos permitió echar luz sobre un aspecto poco atendido por una lectura centrada en las relaciones intercapitalistas: el papel de la relación capital-trabajo en la reestructuración del capitalismo tras la crisis de la década de 1970. La ofensiva ideológica y política neoliberal, el crecimiento de la desocupación y la subocupación en la década de 1980 y la abundancia de mano de obra barata a lo largo del mundo –aprovechada particularmente por grandes empresas multinacionales ubicadas en lugares estratégicos de las cadenas globales de valor–, entre otros factores, explican la recomposición de la tasa de ganancia desde la década de 1980. Particular atención nos mereció el último de estos factores, pues nos permitió además discutir la lectura que hace Brenner

de la globalización, reducida a una (supuesta) intensificación de la competencia intercapitalista a nivel global. Por todo esto, a nuestro juicio una clave fundamental para interpretar el período que se abre en la década de 1970 es el cambio en la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo, no la supuesta agudización de la competencia intercapitalista.

Atendiendo a estas debilidades de la interpretación de Brenner, planteamos que el fenómeno que Benanav denomina “desindustrialización global del trabajo” puede explicarse de un modo más consistente apelando a una teoría alternativa, planteada inicialmente por Baumol y desarrollada posteriormente por otros autores. Según esta perspectiva, la tendencia global a la disminución del empleo industrial sobre el empleo total se debe a que en este sector la productividad del trabajo crece a una tasa mayor que en el sector servicios, dinámica que en las últimas décadas coadyuva con la estabilización de la demanda de bienes industriales, particularmente en los países más desarrollados.

Acordamos sin embargo con Benanav en que la desindustrialización global del trabajo y su corolario necesario, que es la terciarización del empleo, no resultan inocuos. Contribuyen al crecimiento de “un sector estancado” de trabajadores precarios y mal pagos que acompañan una creciente polarización en el mercado de trabajo. Cabe agregar que la desindustrialización es un aspecto muy importante para explicar también el cambio en la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo en su dimensión más política, ya que justamente era en las ramas industriales tradicionales donde se encontraban las tasas más altas de sindicalización. Son fenómenos para atender especialmente de cara a pensar el porvenir del mundo del trabajo ya que, de acuerdo con la explicación que proveímos, es muy probable que se sigan profundizando en el futuro. Además, y lo que es más importante, tienden a retroalimentarse con otras tendencias globales igualmente relevantes, como el menor crecimiento económico –al cual contribuyen junto con otros factores–. Finalmente, todo indica que la hegemonía de políticas neoliberales que, por un lado, precarizan el empleo y, por otro lado, resienten la demanda efectiva, potencian los efectos negativos de estas tendencias.

Desde esta perspectiva, el futuro del mundo del trabajo –del cual depende la subsistencia material de la gran mayoría de la población a nivel global– se presenta con más sombras que luces. Sin embargo, el futuro no está escrito. Reescribirlo de un modo más venturoso dependerá de la implementación de transformaciones institucionales profundas que hagan frente a los desafíos actuales atendiendo a las necesidades de las grandes mayorías. Esto no será posible sin el impulso y la organización de los trabajadores precarizados y tercerizados a lo largo del mundo. El futuro dependerá, en definitiva, de la política entendida en su mejor y más propio sentido.

8. Bibliografía

- Arrighi, Giovanni (2003). “La economía social y política de la turbulencia global”. En: *New Left Review*, N° 20, pp. 5-68.
- (2007). *Adam Smith en Pekín*. Madrid: Akal.
- Autor, David (2015). “Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation”. En: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29, N° 3, pp. 3-30.
- Baumol, William (1967). “Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis”. En: *The American Economic Review*, Vol. 57, N° 3, pp. 415-426. Disponible en: <http://piketty.pse.ens.fr/files/Baumol1967.pdf> (último acceso: 27/01/2025).
- Baumol, William, Blackman, Sue y Wolff, Edward (1989). *Productivity and American Leadership*. Cambridge: MIT Press.
- Benanav, Aaron (2015). *A Global History of Unemployment: Surplus Populations in the World Economy, 1949-2010*. Tesis de Doctorado (Universidad de California). Disponible en: <https://escholarship.org/uc/item/7r14v2bq> (último acceso: 27/01/2025).
- (2019). “La automatización y el futuro del trabajo – I”. En: *New Left Review*, N° 119, pp. 7-44.
- (2020). “La automatización y el futuro del trabajo – II”, En: *New Left Review*, N° 120, pp. 125-158.
- (2021). *La automatización y el futuro del trabajo*, Madrid: Traficantes de Sueños.

- (2023), “¿Un exceso de capacidad devorador?”. En: *New Left Review*, N° 140-141, pp. 61-94.
- Brenner, Robert (1999). “El desarrollo desigual y la larga fase descendente: las economías capitalistas avanzadas desde el boom al estancamiento, 1950-1998”. En: *Encuentro XXI*, N° 14. Disponible en: <https://arxiujosepserradell.cat/wp-content/uploads/2023/02/Robert-BRENNER-EL-DESARROLLO-DESIGUAL-Y-LA-LARGA-FASE-DESCENDENTE.pdf> (último acceso: 27/01/2025).
- (2006). *The economics of global turbulence: The Advanced Capitalist Economies from long Boom to long Downturn, 1945-2005*. Londres: Verso.
- Brynjolfsson, Erik y McAfee, Andrew (2016). *La segunda era de las máquinas: trabajo, progreso y prosperidad en un tiempo de brillantes tecnologías*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Temas Grupo Editorial.
- Castells, Manuel (2005). *La era de la información, Vol. 1: La sociedad red*. Madrid: Alianza.
- (2006). *La era de la información, Vol. 3: Fin de Milenio*. Madrid: Alianza.
- Cuadrado-Roura, Juan (2021). “Desindustrialización y terciarización. El avance hacia una creciente integración servicios-industria”. En: *El Trimestre Económico*, Vol. LXXXVIII (3), N° 351, pp. 719-768. Disponible en: <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/1306> (último acceso: 29/01/2025)
- Dulcich, Federico (2015). “La nueva división internacional del trabajo y su impacto en el desarrollo económico”. En: *Realidad económica*, N° 296, pp. 113-141.
- Ford, Martin (2015). *El auge de los robots*. Barcelona: Paidós.
- Frey, Carl y Osborne, Michael (2013). “The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?”. En: *Oxford Martin School, Working Paper*. Disponible en: https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf (último acceso: 27/01/2025).
- Fuchs, Victor (1980). “Economic growth and the rise of service employment”. En: *National Bureau of Economic Research, Working Paper* N° 486.
- Palma, José (2019). “Desindustrialización, desindustrialización ‘prematura’ y ‘síndrome holandés’”. En: *El Trimestre Económico*, Vol. LXXXVI (4), N° 344, pp. 901-966. Disponible en: <https://doi.org/10.20430/ete.v86i344.970>.
- Rapoport, Mario y Brenta, Noemí (2010). *Las grandes crisis del capitalismo contemporáneo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Rifkin, Jeremy (1996). *El fin del trabajo*. Buenos Aires: Paidós.
- Riley, Dylan y Brenner, Robert (2023). “Siete tesis sobre la política estadounidense”. En: *New Left Review*, N° 138, pp. 7-31. Disponible en: <https://newleftreview.es/issues/138/articles/seven-theses-on-american-politics-translation.pdf> (último acceso: 27/01/2025).
- Rivera Ríos, Miguel, Araujo Loredo, Oscar, García Veiga, Josué y Lujano López, Benjamín (2023). *El capitalismo del quinto Kondratiev. Acumulación de capital, tecnología digital y procesos socioinstitucionales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rowthorn, Robert y Ramaswamy, Ramana (1997). “Deindustrialization: Causes and Implications”. *IMF Working Paper*, N° 97/42. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9742.pdf> (último acceso: 27/01/2025).
- Shaikh, Anwar (2016). *Capitalism: competition, conflict, crises*. New York: Oxford University Press.
- Smith, Adam (1994). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.
- Smith, Jason (2020). *Smart machines and service work: Automation in an Age of Stagnation*. Londres: Reaktion Books.
- Smith, John (2016). *Imperialism in the twenty-first century: globalization, super-exploitation, and capitalism's final crisis*. New York: Monthly Review Press.
- Solow, Robert (1987). “We'd better watch out”. En: *New York Times Book Review*, 12/07/1987. Disponible en: <http://digamo.free.fr/solow87.pdf> (último acceso: 27/01/2025).

9. Documentos

- Kruse, Hagen, Mensah, Emmanuel, Sen, Kunal y de Vries, Gaaitzen (2022). “A manufacturing renaissance? Industrialization trends in the developing world”. En: *IMF Economic Review*. DOI: [http://doi.org/\(...\)7/s41308-022-00183-7](http://doi.org/(...)7/s41308-022-00183-7). Fuente de datos disponible en: [https://www.rug.nl/\(...\)structuralchange/etd/](https://www.rug.nl/(...)structuralchange/etd/) (último acceso: 27/01/2025).
- OCDE (2015). *El Futuro de la Productividad*. Nota conjunta del Departamento de Asuntos Económicos y de la Dirección de Ciencia, Tecnología e Innovación, París: OCDE. Disponible en: <https://www.yumpu.com/es/document/read/46706470/el-futuro-de-la-productividad> (último acceso el 27/01/2025).
- (2024). *OECD Compendium of Productivity Indicators 2024*. París: OECD. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/b96cd88a-en> (último acceso: 27/01/2025).
- UNCTAD (2013). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. Disponible en: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013overview_es.pdf (último acceso: 27/01/2025).