

Despidos en la industria automotriz argentina: estudio de un caso de superpoblación flotante *

JOSÉ NUN

INTRODUCCIÓN

El trabajo que sigue tiene como marco teórico general la problemática de la superpoblación relativa, según fuera originalmente conceptualizada por Marx. Sin embargo, esta conceptualización reclama, hoy en día, por lo menos dos tipos de reelaboraciones: uno hace a los cambios que resultan del pasaje del capitalismo competitivo al capitalismo monopolista; el otro, a las formas peculiares que asume el desarrollo del capitalismo en las llamadas sociedades "periféricas". En la primera sección me ocupo brevemente de algunos de estos temas, que he tratado con mayor amplitud en otros lugares (cf. Nun, 1969a; 1971; 1972).

Ese punto de partida teórico le abre básicamente dos caminos a la investigación empírica. El primero se dirige al examen de las tendencias estructurales del proceso de acumulación y de los movimientos del empleo y de los salarios en diferentes formaciones capitalistas. El segundo de esos caminos lleva al análisis de la manera concreta en que tales fenómenos macroeconómicos afectan a diversos segmentos de la clase obrera en coyunturas determinadas. Marx comenzó a recorrer los dos, con gran acopio de materiales, en la última parte del capítulo 23 del volumen I de *El Capital* (y no deja de ser significativo que esa sección cubra 2/3 del capítulo). En cambio, la literatura posterior se ha inclinado a seguir, sobre todo, el primero de aquellos rumbos (ver, entre otros, Sternberg,

* Agradezco la valiosísima colaboración de Beba Balvé (CICSO, Buenos Aires), que acompañó activamente este trabajo desde sus comienzos y tuvo a su cargo el control directo de las tareas de campo. Graciela Jacob (CICSO, Buenos Aires) y Paul Craven (Universidad de Toronto) participaron con eficacia en distintas etapas del procesamiento de los datos. Agradezco, también, a la Universidad de Toronto, cuya oficina de Administración de Investigaciones me facilitó los fondos necesarios para utilizar su servicio de computación.

1929; Meldolesi, 1972; Braverman, 1974; Mandel, 1975). De ahí, entonces, que el conocimiento de las implicaciones más globales de la problemática de la superpoblación relativa le haya ganado una considerable delantera a la comprensión de sus efectos específicos sobre la composición y la reproducción de la fuerza de trabajo en distintos momentos históricos.

Este informe es el resultado parcial de uno de los estudios exploratorios que realicé en Argentina con intención de avanzar en la segunda de las direcciones mencionadas. Su origen fueron los despidos masivos que llevaron a cabo, hacia 1967, dos de las principales plantas automotrices del gran Buenos Aires y sus propósitos: a) establecer qué les ocurrió a esos trabajadores luego de la cesantía en términos de ocupación y de ingreso; b) obtener así algunas claves específicas acerca del funcionamiento de los mercados de trabajo urbanos en una economía dependiente con un significativo —y cada vez más concentrado— sector industrial; c) investigar los proyectos y las orientaciones políticas de esos trabajadores; y d) examinar qué incidencia tuvieron sobre tales proyectos y orientaciones el despido y sus secuelas.

El grueso de esta comunicación está referido a los dos primeros temas. Tiene, creo, la ventaja de poner en evidencia una serie de hechos que son difícilmente accesibles a través de tratamientos más abarcadores. Pero toda acción implica pérdidas y la contrapartida de aquella ventaja es la índole particular y contingente de los datos que presento. Al lector le será seguramente más fácil que a mí no perder de vista esta limitación. De cualquier manera, confío que el texto hará claro el interés estratégico del caso; al concluir, sugiero algunas de sus posibles conexiones con argumentos de un mayor nivel de generalidad.

1. SUPERPOBLACIÓN RELATIVA Y MERCADO DE TRABAJO

1.1

Como es sabido, el volumen I de la obra mayor de Marx investiga las relaciones entre el Capital y el Trabajo *en general* a fin de hacer inteligibles las leyes de funcionamiento del modo de producción capitalista en su forma más “pura”, es decir, más abstracta. Pero el método de exposición combina a cada paso las elaboraciones teóricas y las ilustraciones empíricas y obliga, por eso, a poner cuidado en no confundir los diferentes planos que articula el discurso.

Es así que, por un lado, el aludido capítulo 23 plantea la problemática de la superpoblación relativa al más alto nivel de abstracción, explicando por qué y cómo “*la acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su intensidad y a su extensión, una población obrera exce-*

siva para las necesidades medias de explotación del capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante." (1946, I: 533). En este sentido, el razonamiento de fondo se aplica por igual a la manufactura y a la industria moderna, o sea, a esos "dos grandes períodos fundamentalmente distintos de la historia económica" que separa la Revolución Industrial (Engels, 1946, I: XXXI).

Pero, enseguida, el nivel de abstracción se especifica. Tal como ya indicaban los *Grundrisse* (1972, II: 110), la superpoblación relativa es siempre un excedente de mano de obra respecto a una determinada fase de desarrollo de las fuerzas y relaciones de producción. La fase que teoriza centralmente el capítulo 23 —y que constituye, así, su verdadero núcleo temático— es la de la introducción y difusión de la maquinaria en el contexto del capitalismo competitivo, esto es, en base a un sistema fabril más o menos atomizado, que comprende un número bastante amplio de unidades en cada rama productiva y todas las cuales se hallan estrechamente subordinadas a las alternativas del mercado. Dado el ritmo de ese proceso, Marx discierne una primera tendencia al rápido *crecimiento* del proletariado industrial; dada su forma, una segunda tendencia a liquidar las diferenciaciones de la fuerza de trabajo que habían sido propias del período de la manufactura y a promover, por lo tanto, una *homogeneidad* obrera cada vez mayor en términos de calificación y de ingreso.

Por último, la exposición se concretiza y el argumento es abundantemente ilustrado con datos que provienen, en su mayoría, del caso inglés, "principal ejemplo de nuestras investigaciones teóricas" (Marx, 1946, I: XIV). Nos encontramos, ahora, en el plano de las *categorías descriptivas* con que se cierra el capítulo 23, incluido el examen de las "diversas modalidades de la superpoblación relativa" (1946, I: 543) que no pocos autores tratan equivocadamente como conceptos teóricos. Estas modalidades comprenden a: I) los contingentes obreros que, en los centros de la industria moderna, "la producción tan pronto repele como vuelve a atraer" y que forman, así, un excedente *flotante* de mano de obra; II) la fuerza de trabajo desplazada por la penetración del capitalismo en la agricultura, al "acecho de circunstancias propicias" para incorporarse al "proletariado urbano o manufacturero" y por eso definida como superpoblación *latente*; y III) una categoría *intermitente* o *estancada*, que "forma parte del ejército obrero *en activo*, pero con una base de trabajo muy irregular" y cuya "manifestación fundamental" son los trabajadores *domiciliarios*. Rematan el cuadro "los últimos despojos de la superpoblación relativa", que se refugian "en la órbita del pauperismo". Basta poner en relación esta sección del capítulo con otros pasajes de la obra para confirmar hasta dónde tales supuestas "modalidades *constantes*" de la población excedente lo son sólo en cuanto manifestaciones concretas, históricamente singulares y, por ende, no generalizables *a priori*. Así, tanto la "eficacia revolucionaria" de la gran industria "en la órbita de la agricultura" como el "crecimiento incesante" de la población urbana (1946, I: 422) anticipan la gradual desaparición de la forma *latente*, según apa-

rece descripta. En lo que hace al trabajo domiciliario, Marx muestra cómo su transformación “en explotación fabril” es “un proceso natural y espontáneo”, notablemente acelerado por la extensión de las leyes de fábrica que socavan sus mismos cimientos: “Con las órbitas de la pequeña industria y del trabajo domiciliario, [la vigencia general de la legislación fabril] destruye los últimos refugios de la ‘población sobrante’ y, por tanto, la válvula de seguridad de todo el mecanismo social anterior” (1946, I. 421).

¿Hay, acaso, inconsistencia? Insisto: sólo si se olvidan las varias dimensiones que estructuran el texto. En la Inglaterra que Marx observa, la industria moderna se halla, a la vez, en tren de liquidar los últimos vestigios de economía campesina (cf. 1946, I: 633-7) y de operar “la transformación de la manufactura, del trabajo manual y del trabajo domiciliario en *explotación fabril*” (1946, I: 396). En uno y otro caso, ese proceso de disolución “de todo el mecanismo social anterior” sirve para asegurarle grandes masas de mano de obra disponible y por eso las referencias empíricas a las manifestaciones *latente* y *estancada* de la población sobrante. Pero en tanto formas transicionales no tienen por qué ser incluidas en el análisis más abstracto de las leyes generales de movimiento del “régimen específicamente capitalista de producción” (la industria moderna), ya que éstas dan por supuesta una expansión sostenida que a) reconoce como único límite el propio proceso de valorización del capital y b) conlleva las tendencias antes apuntadas al crecimiento y a la homogeneización de la fuerza de trabajo directamente sometida a su imperio. Por eso es congruente que la reflexión *teórica* de Marx sobre el funcionamiento del mercado de trabajo industrial *se organice en torno a la modalidad flotante de la superpoblación relativa* (cf. 1946, I: 372-82; 532-42); y que, a este nivel, sean básicamente los cambios en la composición orgánica del capital y “las alternativas periódicas del ciclo industrial” los que aparezcan determinando las contracciones y los aumentos de los excedentes de fuerza de trabajo.

En otras palabras: una vez consolidado el capitalismo industrial, “toda la dinámica de la industria moderna brota... de la constante transformación de una parte del censo obrero en brazos parados u ocupados sólo a medias” (1946, I: 536). Se abre de inmediato un interrogante: ¿cuál es el ulterior destino de estos trabajadores periódicamente expulsados por la fábrica, que “pasan a engrosar la superpoblación flotante”? Es clara la importancia que reviste la pregunta para entender de qué manera se reproducen o se desintegran las filas de un proletariado industrial siempre sujeto a los avatares del proceso de acumulación. Sólo que es también evidente la dificultad de intentar una respuesta general, dadas las múltiples variables individuales y contextuales en juego. De ahí que, más que una contestación sistemática, Marx presente una serie de imágenes que deben entenderse referidas a “la mayoría de la clase obrera” (1946, I: 554) y no a su “aristocracia” (ver Hobsbawm, 1975: 223). La primera de esas imágenes es la ya aludida de contingentes de obreros que

el sistema fabril tan pronto expelle como vuelve a absorber “en gran cantidad” (1946, I: 543). Otra, la de trabajadores despedidos que se ven forzados a emigrar en busca de empleo (1946, I: 375; 382n). Una tercera, la de aquéllos que “vienen a guarecerse” en este “último refugio” que todavía provee el “trabajo a domicilio” (1946, I: 385, 545). La cuarta posibilidad puede inferirse de sus observaciones sobre uno de los “edificantes” resultados del desarrollo de la gran industria: el “empleo improductivo” de “una parte cada vez mayor de la clase obrera”, que da origen a “los esclavos domésticos modernos” (1946, I: 371). *Last but not least*, quedan los cesantes que —incapacitados para el trabajo o destruidos físicamente por la industria— ya no volverán a ocuparse y se irán hundiendo en el pauperismo, “asilo de inválidos del ejército obrero en activo” (1946, I: 545).

No cabe duda, sin embargo, que la imagen dominante es la primera, la de un movimiento de *repulsión/atracción* que convierte a la alternancia entre períodos de empleo y de desempleo en destino colectivo de un proletariado industrial en expansión. La reabsorción puede ocurrir o no en la misma rama (*cf.* 1946, I: 367, 378, etcétera) pero, por lo dicho, se da en el interior de un mercado de trabajo que marcha hacia una creciente homogeneidad, la cual facilita, a su vez, la sustitución de un obrero por otro. Y esta imagen es crucial en Marx porque implica, entre otras cosas, que, por lo menos a nivel teórico, el núcleo de la modalidad flotante de la superpoblación relativa —es decir, de la forma característica que esta última asume en el capitalismo industrial— no parece plantear un problema político específico: “flotar” entre la ocupación y la desocupación al ritmo de los movimientos del capital es una experiencia común a la mayoría de la fuerza de trabajo fabril. Lo que sí hace falta es que los sindicatos articulen “un plan de cooperación entre los obreros en activo y los parados, para anular o por lo menos atenuar los desastrosos efectos que aquella *ley natural de la producción capitalista* acarrea para su clase” (1946, I: 542).

1.2

En términos generales, estas previsiones se iban ciertamente cumpliendo en el último cuarto del siglo xx en países como Inglaterra o Estados Unidos (*cf.* Dobb, 1963; Gordon, 1972: 73). Pero esa es también la época en que comienza a verificarse con fuerza una tercera prognosis de Marx, que vendría a alterar aquellas tendencias: me refiero a la intensificación de los procesos de concentración y centralización del capital en las formaciones “avanzadas” y a la emergencia de algunos de los que pasarían a ser rasgos propios del sistema productivo en las condiciones del capitalismo monopolista (ver, por ej., Hymer, 1972). Si se atiende, a este respecto, a la evolución de los Estados Unidos —con tantos títulos para servir de ejemplo del nuevo estadio como los que tuvo Inglaterra

para ilustrar la fase competitiva (Baran y Sweezy, 1966: 6-7)—, se comprueba hasta qué punto han llegado a consolidar hoy su hegemonía sobre la producción fabril un conjunto de unidades de gran productividad, que controlan ramas altamente concentradas: en 1966, 200 grandes firmas daban cuenta del 42% del total del valor agregado industrial; más aún, las 500 principales empresas manufactureras empleaban en 1970 a 3 de cada 4 obreros industriales (cfr. *Fortune*, Mayo 1970). Al mismo tiempo, la proporción de estos últimos en el total de la fuerza de trabajo urbana ha venido declinando en forma sostenida: la que era su tasa habitual de 45/50% empezó a descender en la década del 20, para llegar en 1970 al 33% (Braverman, 1974: 254). En cuanto al resto de los asalariados, una parte halla empleo más o menos estable en actividades directa o indirectamente organizadas por el sector público, en las que la productividad y las remuneraciones son, por lo común, bastante menores que en el sector monopolista; y una parte más considerable fluye hacia el sector competitivo (también en industria pero, sobre todo, en los llamados “servicios”), en que abundan las ocupaciones “no sólo relativamente mal pagadas, sino también de naturaleza ocasional, temporaria o estacional” (O'Connor, 1973: 63).¹ El resultado de todo esto es una verdadera reversión de aquellas tendencias iniciales al crecimiento y a la homogeneización de un proletariado fundamentalmente industrial: a la vez que cae su peso relativo en el conjunto de la población económicamente activa, esta última aparece cada día más fragmentada y diferenciada, de manera análoga a lo que sucediera en el período de la manufactura (cf. Sweezy, 1974: 66).

Tales fenómenos han sido, precisamente, uno de los puntos de partida de la serie de estudios que, desde fines de la década anterior y en oposición a la ortodoxia neoclásica, vienen procurando distinguir en Estados Unidos entre un mercado de trabajo *primario* y otro *secundario* (ver Gordon, 1972: 43 ss; Montagna, 1977: 65-96). En varios autores, este dualismo aparece básicamente ligado, en efecto, al aludido corte entre el sector monopolista y el resto de los empleadores; y hay ya considerable evidencia acerca de sus comportamientos diferenciales en el mercado de trabajo, por lo menos en lo que hace a salarios y beneficios sociales (cf. Averitt, 1968; Bluestone, 1970; Barber, 1970; Harrison, 1972; Gordon, 1972: 126).

Lo que está aún pendiente es la tarea de reconceptualizar la problemática marxista de los sobrantes de mano de obra en este nuevo contexto. En Estados Unidos las formas transicionales de la superpoblación relativa han casi desaparecido: el proceso de liquidación de las industrias domésticas ocurrió más tempranamente; pero, desde los años 40, se

¹ Es casi innecesario subrayar que los trazos de este rápido esbozo son demasiado gruesos. En especial, la creciente penetración del capital monopolista en actividades “terciarias” de bajos salarios hace que la correspondencia entre sector monopolístico y mercado de trabajo primario no sea reversible. De cualquier modo, en términos generales el esquema mantiene su valor indicativo.

aceleró también la penetración del capitalismo industrial en el campo y la proporción de la fuerza de trabajo agraria en el conjunto de la población económicamente activa —que en 1880 rondaba todavía el 50%— se había reducido en 1970 a menos del 4%. Es cierto que, ahora, la mayoría de los trabajadores del mercado secundario pueden ser definidos como un excedente respecto al mercado primario (y, sobre todo, a su núcleo industrial). Pero, por un lado, sus ocupaciones no son supervivencias del “mecanismo social anterior” en disolución sino un emergente pleno del nuevo estadio de desarrollo capitalista; y, por el otro, me parece cada vez menos válido que se siga hablando sin más de su funcionalidad global como “ejército de reserva” del sector monopolista, *salvo que se decida abandonar el sentido original de esta noción* (cf. Nun, 1969a; 1971). Según las ramas, el uso capitalista de la maquinaria continúa sometiendo el empleo industrial a marcados vaivenes. Pero, ¿cuál es la configuración presente de la modalidad *flotante* de la superpoblación relativa a una industria fuertemente concentrada y dispensadora de ocupaciones predominantemente “primarias”? La disminución proporcional de la fuerza de trabajo fabril en el conjunto de los asalariados no impide que haya aumentado su volumen absoluto: así, éste creció alrededor de un 13% entre 1960 y 1972. ¿Vuelven, entonces, a incorporarse a la industria los obreros desplazados por las fluctuaciones cíclicas o por los progresos de la mecanización? En otras palabras, ¿la característica saliente de la modalidad *flotante* sigue siendo la analizada por Marx, *con todas sus implicaciones potenciales en términos de solidaridades obreras; de acumulación de experiencias y de reivindicaciones a nivel de la fábrica; y, presumiblemente ahora, de cristalización de una aristocracia del trabajo en el sector monopolista?*

Nuevamente, es difícil dar una respuesta comprensiva; y, en todo caso, la literatura que conozco no la provee. Braverman (1974: 386-7) considera que el mecanismo de expulsión/absorción opera hoy en áreas geográficas cada vez más extendidas, de manera que la cesantía obliga a menudo al obrero a “romper los lazos con la localidad y con la comunidad”.² Pero también sugiere que buena parte de la mano de obra desalojada por “la rápida mecanización de la industria” no reingresa a plantas fabriles sino que suministra brazos baratos a los llamados “servicios”, o sea, que pasa al mercado de trabajo secundario. (1974: 381-2; también Bluestone, 1968:301). Es muy probable que esta última generalización resulte tanto más válida cuanto menor sea el nivel de calificación del des-

² Sin duda, tanto los cambios regionales en la demanda de mano de obra industrial como la difusión del automóvil deben haber aumentado la latitud de tales desplazamientos. Conviene tener en cuenta, sin embargo, que “la notable volatilidad de la clase obrera norteamericana” es un fenómeno de antigua data que “ha tenido una importante influencia en retardar el desarrollo y la expresión de lealtades de clase específicas” (Thernstrom, 1970: 285). Lo anoto para subrayar el interés político que asume el análisis histórico de las manifestaciones concretas de la superpoblación flotante.

pedido; y es igualmente conocida la incidencia que tienen sobre las posibilidades de reempleo variables individuales como la edad, la educación formal, el sexo y el origen étnico (*cf.* Parnes, 1954; Hunter y Reid, 1968). Por otro lado, diversos sindicatos han logrado introducir en las convenciones colectivas cláusulas de estabilidad que, en principio, obligan a las empresas a llenar sus nuevas vacantes con obreros que hayan sido dados de baja.

En la medida en que la experiencia norteamericana pueda valer como guía, es posible concluir tentativamente, entonces, que en el estadio monopolista: 1) una fracción de los trabajadores que expulsa la industria vuelve a ser absorbida por ella; si esto se corresponde con el movimiento previsto por Marx, hay que añadir, sin embargo, que: (a) seguramente se trata de una fracción declinante y (b) reintegrarse a la fábrica tiende a ser hoy uno de los modos posibles de permanencia en el mercado de trabajo primario; 2) los demás despedidos o consiguen insertarse en el mercado secundario o quedan expuestos a largos períodos de desocupación (ver Miernyk, 1955: 17; Sheppard et al., 1959: 15; Wilcock y Franke, 1963: 69; Foltman, 1968: 36; etc.); 3) en todo caso, las bajas industriales —hoy, más que en los tiempos de *El Capital*— van probablemente camino de transformarse en indicadores de considerables procesos de desagregación de las filas del proletariado fabril, cuya importancia no se agota en el plano económico.

Puesto de otro modo: en esta materia, las prácticas del empleador contribuirían cada vez más a reforzar objetivamente las estrategias de bloqueo y/o ruptura de la unidad obrera que sirven a la reproducción del sistema capitalista en su conjunto. Si esto es así, el tema de la superpoblación flotante adquiere una relevancia política específica que, salvo en tiempos de crisis generalizada, la literatura ha tendido a ignorar. No quiero decir con ello que la mayoría de los empleos en el sector monopolista sean necesariamente inestables; sí, en cambio, que hay marcadas variaciones por rama y por firma y que los desplazamientos de mano de obra son suficientemente significativos como para merecer estudios particulares, previos a cualquier generalización sobre las solidaridades obreras o la aristocracia del trabajo (*cf.* Thernstrom, 1970: 282).³

1.3

Estas sumarias observaciones han tenido por propósito situar teóricamente nuestro asunto y poner especialmente de relieve la complejidad y

³ En Estados Unidos, las tasas anuales de rotación de personal oscilan entre $\frac{1}{4}$ y $\frac{1}{3}$ de la fuerza de trabajo en su conjunto (*cf.* Mackay et al., 1971: 28). Un estudio de la relación que existe en ese país entre los cambios en la producción y en el empleo manufacturero halló que por cada 1% de baja en la producción, el número de obreros ocupados declinó 0.64% en 1953-54; 0.80% en 1957-58; y 0.64% en 1960-61 (Nield, 1963).

la significación del tema de la superpoblación flotante, que constituye su eje. Salvo que se imagine que todos los empleos fabriles tienen una alta permanencia, referirse en cualquier contexto a la situación del proletariado industrial supone formular también alguna hipótesis acerca de los horizontes ocupacionales que se abren cada vez que las puertas de la fábrica se cierran. Y es casi innecesario recordar la centralidad que asume esta última en las discusiones clásicas sobre la conciencia obrera (ver, por ej., Lenin, 1969: 187).

Lo dicho, sin embargo, sólo puede dar claves preliminares para el examen de formaciones “periféricas”, cuyo distorsionado desarrollo capitalista manifiesta de manera siempre peculiar las tendencias básicas que he mencionado. Varían aquí las modalidades de la superpoblación relativa y se altera también la funcionalidad específica de sus lazos con el proceso de acumulación dominante. De ahí que sea imposible avanzar *en abstracto* más allá de ciertas proposiciones generales acerca de cómo incide en estos casos la implantación de grandes unidades monopólicas sobre la composición de la clase obrera. La mano de obra que absorben, ¿tiende a permanecer mayoritariamente en lo que equivaldría a un mercado de trabajo primario? ¿O los vaivenes del capital y de la tecnología hacen que, periódicamente, una parte considerable se vea obligada a “flotar” sin rumbo? ¿En qué medida tiene posibilidades objetivas de cristalizar y de reproducirse una aristocracia del trabajo, como han supuesto diversos observadores inspirados en Fanon? Es claro que no puede haber una respuesta global porque no hay tampoco una sociedad periférica “típica”. Más aún: tanto en ésta como en otras materias y salvo que se incurra en una reducción formalista, el corte “centro/periferia” constituye apenas el comienzo del análisis.

Con tal prevención en mente, vale la pena exponer un contraste extremo, que ilustra la preocupación que guía estas reflexiones y que podrá ser luego cotejado con los datos que presento. Es el que se desprende de dos de los escasos estudios disponibles sobre los efectos de cesantías ocurridas en plantas del sector monopolista. Fueron realizados, respectivamente, en una formación “central”, y en otra “periférica”.

I.—*Kahn (1964)*; Después de un período de auge que alcanzó su pico en 1955, la industria automotriz inglesa había ingresado en 1956 a una fase recesiva que acarreó una serie de despidos en masa. A mediados de ese año y a pesar de una huelga de protesta, seis grandes plantas de Birmingham expulsaron en un par de meses a unos 5,000 obreros, sin previo aviso alguno. Se trataba de trabajadores que recibían salarios comparativamente altos; la mayoría tenía dos años o más de antigüedad en el empleo; y el 81% eran semicalificados. Una muestra de 447 casos fue entrevistada alrededor de 24 meses después. Al momento de la en-

cuenta, sólo 5 se hallaban desocupados; y únicamente 4 se habían establecido por su cuenta. Pero lo que más interesa es que: a) *el 82% había vuelto a conseguir empleo en fábrica: 60% en la industria automotriz; 16%, en la rama metalúrgica; 6% en otras industrias;* b) más aún: *un 51% había retornado a la planta expulsora* —si se agregan los que regresaron pero fueron dados de baja en el ínterin (2%) y los que fueron invitados a reincorporarse pero no lo hicieron (25%), la proporción de retornos reales o potenciales se eleva al 78%—; c) *2/3 de los respondientes habían logrado recuperar o mejorar su nivel de ingresos, aunque el 77% lo había visto deteriorarse en los primeros meses siguientes al despido.* En síntesis, estos resultados traducen un movimiento “clásico” de expulsión/atracción: obreros cuyo empleo fluctúa a merced de los ciclos capitalistas pero que conservan, en su gran mayoría, la condición de tales y permanecen, por añadidura, en el mercado de trabajo primario.

II.—*Thomas (1972)*; En 1967, una de las transnacionales que controla el sector petrolero de Trinidad y Tobago —la British Petroleum (Trinidad) Ltd.— introdujo cambios tecnológicos que provocaron la cesantía de cerca de una cuarta parte de su fuerza de trabajo. Los despedidos percibían salarios considerablemente superiores a los promedios nacionales; la casi totalidad llevaba más de 5 años en su puesto; y 2/3 eran obreros calificados o semicalificados. La mitad de éstos 523 cesantes fueron entrevistados alrededor de un año después. Los datos son bien elocuentes. A la fecha de la ausencia: a) casi un 40% se hallaba sin trabajo —50% de este grupo no había conseguido ocupación desde la baja—; b) otro 10% había emigrado en busca de empleo; c) *menos de un 18% continuaba en industria*, pero no ya en grandes establecimientos sino trabajando para pequeños contratistas del sector petrolero o cumpliendo tareas transitorias de escasa calificación en empresas menores; d) un 13% realizaba actividades por cuenta propia en agricultura y en transporte de pasajeros, pero sin que la “independencia ocupacional” lograra “compensar en sus mentes” el deterioro económico que la había acompañado (p. 72); e) el resto había pasado, en general, a empleos mal pagados y poco seguros en el sector “servicios”. En tales condiciones, no es extraño que 3 de cada 4 despedidos hubieran experimentado una declinación substancial en su nivel de ingresos. En este caso, entonces, el movimiento de expulsión/atracción queda parcialmente trunco: la cesantía descompone las filas proletarias y se vuelven centrales las imágenes que, en Marx, tendían a ocupar un segundo plano.

2. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ARGENTINA

2.1

En la década del 50 comenzó a acelerarse el proceso de monopolización del sector industrial argentino. Esto se debió, en parte, a la centralización y profundización del desarrollo capitalista de las ramas llamadas “vegetativas” —productoras de bienes de consumo no durables—; pero, sobre todo, a la radicación de inversiones extranjeras, atraídas por la política de puertas abiertas que instrumentó la ley 14.780, de 1958. Fue así que empresas transnacionales instalaron —o expandieron— subsidiarias dedicadas a producir bienes de consumo durables; bienes intermedios; y, en menor medida, bienes de capital. La consecuencia fue un alto grado de concentración y de extranjerización de las ramas que habitualmente se denominan “dinámicas”.

Según constataron varios autores, comenzaba a aparecer, de este modo, “un mercado de trabajo diferencial” (Azpiazu et al., 1976: 560; Altimir, 1973: 588; Cimillo et al., 1972: 29ss.). El análisis de la evolución de los salarios básicos de convenio por rama industrial pone efectivamente en evidencia un “corte abrupto en 1959” entre dinámicas y vegetativas, que se hace cada vez más marcado entre 1962 y 1967 (Gerchunoff y Llach, 1975: 32). Si bien desde este último año —y, más aún, desde 1970— una política económica dirigida a la comprensión general de los costos salariales trajo consigo un atenuamiento de la brecha, no sólo se mantenían hacia 1972 diferencias importantes entre los salarios básicos de esas ramas⁴ sino que, a partir de 1969, “crecen con renovado impulso” los deslizamientos entre salarios básicos y remuneraciones medias, a favor casi exclusivamente de los obreros de las ramas dinámicas (Azpiazu et al., 1976: 608).

Estas diferencias *inter*-ramas no agotan el cuadro: ya los datos del Censo Industrial 1963-4 revelaban apreciables fracturas salariales *intra*-rama, que la aludida restructuración de las industrias vegetativas debe haber contribuido a acentuar (ver Abot et al., 1971: 32). En vista, entonces, de esta creciente dualización del mercado de trabajo industrial argentino, adquiriría relevancia preguntarse por las repercusiones del proceso sobre las perspectivas de movilidad de la superpoblación flotante. La industria automotriz fue uno de los lugares que elegí para explorar el tema.⁵

⁴ Las diferencias eran del orden del 34% para “peones” y del 40% para “oficiales” (Azpiazu et al., 1976: 605).

⁵ Otros dos estudios todavía no publicados complementan el presente: uno concierne a obreros que dejó cesantes el cierre de un gran establecimiento textil del Gran Buenos Aires; el otro, a trabajadores rurales que migraron a Rosario y a Buenos Aires como consecuencia de la crisis algodonera chaqueña (ver Nun, 1969b).

2.2

Aunque en 1906 se instaló en Argentina el primer taller de armado de automóviles y dos décadas después el país se había convertido en el tercer consumidor mundial de vehículos norteamericanos, la fabricación local no comenzaría hasta los años 50. Su crecimiento se aceleró notablemente en la década del 60, merced a las inversiones extranjeras que promovió el decreto 3.693/1959: de 63.313 unidades producidas en el período 1951-58 se pasó a 854.276 en 1959-65 (cf. ADEFA, 1974). Se consolidaba de esta manera una rama dinámica,⁶ prototípica del sector monopolista extranjerizado,⁷ cuyas plantas constituirían “los mejores ejemplos de operaciones industriales modernas en gran escala” (Gale, 1969: 121) y a cuya suerte se consideraban directa o indirectamente ligadas, en 1966, las ocupaciones de uno de cada diecinueve argentinos (*La Nación*, 7/7/1968).

En lo que concierne al empleo en las propias fábricas automotrices, su volumen se cuadruplicó entre 1959 y 1966, lo que no es extraño si se considera que el bajo punto de partida del proceso expansivo lo hizo prácticamente equivalente a la creación de una nueva rama. A la vez, se trató de un sector de remuneraciones comparativamente elevadas: aun tomando en cuenta sólo los salarios básicos de convenio, integró desde el comienzo el área “privilegiada” del diagrama de dispersión salarial, junto con las industrias química, metalúrgica y papelera (cf. Gerchunoff y Llach, 1975: 33).

Sin embargo, estos datos deben ser ponderados a la luz de varias características generales de la organización capitalista de la industria automotriz: a) configura el modelo por excelencia de la producción de masa estandarizada, lo que hace que la mayoría de la mano de obra que requiere tenga escasa calificación y sea, por lo tanto, de sustitución más o menos fácil (cf. Blauner, 1964: 111); b) a la vez, por su tipo de producto, es una rama en que son frecuentes los cambios tecnológicos y que resulta muy vulnerable a fluctuaciones cíclicas y estacionales; c) todo esto se refleja en una inestabilidad comparativamente alta de su fuerza de trabajo, excepción hecha de los puestos de mantenimiento y de producción altamente especializados.⁸

⁶ En el período 1958-64, la tasa trienal promedio de crecimiento del producto de la industria automotriz alcanzó al 35% y fue, de lejos, la más alta del sector manufacturero (cf. Gerchunoff y Llach, 1975: 13).

⁷ En 1966, 17 de las 25 empresas industriales con mayor volumen de ventas en Argentina eran extranjeras y 5 de ellas pertenecían a la rama automotriz (cf. Skupch, 1970: 7-8).

⁸ Dos ilustraciones: En Estados Unidos, la tasa de desocupación promedio de la industria automotriz es consistentemente superior a la del resto de las ramas

CUADRO 1

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: OCUPACIÓN TOTAL EN PLANTAS SELECCIONADAS DEL GRAN BUENOS AIRES AL FIN DE CADA PERÍODO, EN NÚMEROS ÍNDICE (1964 = 100) *

	<i>Ocupación total</i>	<i>FIAT Concord S. A.</i>	<i>General Motors Argentina S. A.</i>	<i>Chrysler Fevre Argentina S. A.</i>	<i>Mercedes-Benz Argentina S. A.</i>
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
1965	110	154	106	107	154
1966	118	214	96	115	126
1967	103	180	100	99	141
1968**	105	167	98	100	153

* La columna *a* indica el número total de personas ocupadas por el conjunto de las empresas automotrices establecidas en Argentina. Las restantes se refieren exclusivamente a la ocupación obrera y sólo en las plantas que poseen en el gran Buenos Aires las firmas que se mencionan.

** La columna *a* cubre el año completo; las demás, el primer cuatrimestre.

FUENTES Para la columna *a*, ADEFA, *Informe Estadístico No. 588*, 28/8/1974; para las restantes, *Encuesta Industria*.

La columna *a* del cuadro 1 da una primera idea de la significación de las variaciones del empleo de la rama en el caso argentino. Caben, por lo demás, dos *caveat*:

1.—Tales cifras agregadas esconden oscilaciones todavía mayores a nivel de planta, sin duda el más relevante para analizar el funcionamiento concreto de los mercados de trabajo. Sirvan de ilustración las demás columnas del mismo cuadro 1, basadas en mi estudio todavía no publicado sobre los movimientos del personal obrero en un centenar de fábricas del gran Buenos Aires en el período 1960-68 y al que en adelante denominaré *Encuesta Industria*.

2.—Por otra parte, los totales anuales de ocupación nada dicen aún acerca de la rotación del personal en el curso de cada período. Así, la aludida *Encuesta Industria* reveló que las tasas anuales de expulsión de

manufactureras —en el período 1958-61, por ejemplo, llegó a casi el doble— (cf. Blauner, 1964: 93); en México, en algunas plantas automotrices el trabajador debe esperar alrededor de 4 años antes de adquirir carácter de permanente (Miller, 1971: 229n).

mano de obra de las cuatro fábricas automotrices examinadas eran, en general, similares a las de los grandes establecimientos textiles y más altas que las de las grandes plantas metalúrgicas. Esto significa que, entre 1960 y 1968, esas fábricas dejaron cesante cada año, en promedio, entre un 15 y un 20% de su personal.

En síntesis: si es cierto que, en punto a las remuneraciones que paga, la industria automotriz integra el mercado de trabajo primario, no lo es menos que tiende a generar regularmente una superpoblación flotante de apreciable magnitud. ¿Qué les sucede entonces a los obreros expulsados? ¿Su experiencia se aproxima más a la de los trabajadores que estudió Kahn o la de los que entrevistó Thomas? ¿Reingresan o no a fábricas? ¿Permanecen o no en el mercado primario?

3. EL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Va de suyo que las preguntas anteriores sólo admiten respuestas históricamente situadas; pero también es obvio que contestaciones de esta índole resultan difícilmente generalizables. Para disminuir en alguna medida los riesgos del caso particular se podían tomar ciertos recaudos: a) analizar una situación de despido colectivo; b) predisponer la muestra en el sentido de su posible reubicación ventajosa en el mercado de trabajo; y c) elegir una coyuntura igualmente favorable en materia de empleo. El primer factor era importante para controlar siquiera en parte los efectos de variables contextuales; los otros dos, para que tanto a nivel de los individuos como del período estudiados el sesgo de la investigación fuera conocido y consistente.

3.1

El rápido crecimiento inicial de la producción argentina de automotores alcanzó su pico en 1965, con 194.536 unidades. En 1966 comenzó una fase descendente (179.453 unidades), que iba a llegar en 1967 al que sería el punto más bajo del período 1965-73: 175.318 unidades. Más aún, la pendiente negativa del ciclo se extendió a los primeros meses del año siguiente: hasta abril de 1968 se habían elaborado 2.863 unidades menos que en el mismo lapso de 1967.

En consonancia con ello, los datos recogidos por la *Encuesta Industria* mostraban que las cuatro plantas automotrices estudiadas redujeron su número de obreros entre 1966 y 1968, aunque variaron tanto el momento como la intensidad del proceso (ver cuadro 1): en 1966, declinó la ocupación en General Motors y en Mercedes Benz pero volvió a incrementarse al otro año —sin recuperar, empero, los niveles de 1965—; en

FIAT y en Chrysler, en cambio, el descenso se inició algo más tarde pero a) continuó hasta los primeros meses de 1968 y b) fue sensiblemente mayor la cantidad de trabajadores desplazados.

Es así que, entre el último cuatrimestre de 1966 y el primero de 1968, FIAT despidió 736 obreros y Chrysler, 260; esto es, un 28 y un 20% del total de mano de obra ocupado respectivamente en cada fábrica al iniciarse los licenciamientos. (Esta conducta similar en el mercado de trabajo resultó de políticas empresariales diferentes: Chrysler respondió a la crisis discontinuando su línea Valiant, reduciendo de esta manera el número total de unidades elaboradas y lanzando, desde 1968, los distintos modelos Dodge, en general más económicos; FIAT, en vez, aumentó la producción, pero concentrándola decididamente en su línea de autos chicos y reorganizando en forma drástica su estructura fabril).

Resolví, por lo tanto, basar el estudio en las listas de bajas masculinas facilitadas por estas dos empresas y entrevistar a una muestra representativa en el primer semestre de 1970.⁹ Como 2/3 de los encuestados fueron despedidos en el curso de 1967 —el resto se reparte, por partes iguales, entre el último cuatrimestre de 1966 y el primero de 1968—, al realizarse la investigación habían transcurrido, aproximadamente, entre 2.5 y 3 años desde el momento de la cesantía, es decir, un lapso suficiente para poder explorar de manera más o menos precisa el proceso ulterior de reubicación en el mercado de trabajo.

⁹ Obligado a limitar la muestra por razones presupuestales, excluí del universo a: (1) los extranjeros (417 casos), reteniendo sólo a aquéllos que hubieran llegado al país en edad pre-escolar; (2) los mayores de 50 años (22 casos) y (3) quienes hubiesen tenido más de 5 años de antigüedad en la planta expulsora (55 casos). El primer criterio se fundó en mi ya mencionado interés por explorar también la participación y las orientaciones políticas de los entrevistados; los otros dos, en el propósito de evitar las distorsiones que podían introducir una edad muy avanzada o un monto crecido de indemnización. El universo así depurado consistió en 502 casos: 119 despedidos de Chrysler, 41% de los cuales eran calificados; y 383 despedidos de FIAT, 33% de los cuales eran calificados. Sobre esta base, extraje una muestra estratificada proporcional que tuvo en cuenta, a la vez, la calificación de los cesantes y el peso relativo de las bajas de cada planta en el total de la población a investigar:

	<i>Chrysler</i>		<i>FIAT</i>		<i>Total</i>	
	N	%	N	%	N	%
calificados	15	43	29	37	44	39
no calificados	20	57	49	63	69	61
	<u>35</u>	<u>100</u>	<u>78</u>	<u>100</u>	<u>113</u>	<u>100</u>

Esta muestra puede considerarse representativa de los trabajadores calificados y no calificados, argentinos o extranjeros llegados al país en edad pre-escolar, menores de 50 años y con antigüedad en el empleo no mayor de 5 años, despedidos por las plantas bonaerenses de FIAT y de Chrysler en el período indicado. La probabilidad estimada de error es del 7% si se analiza a estos despedidos en conjunto —como casi siempre haré—; y del 12%, cuando se discrimina por planta expulsora.

3.2.

Como se desprende de los datos que siguen, las características individuales de los entrevistados los ponían en excelentes condiciones de reempleabilidad:

a) Al momento de la baja, 3 de cada 4 despedidos tenían menos de 30 años: la media era de 26 años para los no calificados y de 27 para los calificados.

b) 4 de cada 5 tenían dependientes a su cargo. El 72% estaba casado y un 60% tenía hijos.

c) El 90% tenía estudios primarios completos y el 42% había recibido educación secundaria —aunque sólo un 8% la había completado—. (Estos datos se comparan muy favorablemente con el perfil educativo del obrero argentino que surge del Censo Nacional de Población de 1970: sin instrucción o con primaria incompleta, 59.8%; primaria completa, 30.7%; postprimaria, 8.8%; sin datos, 0.7% [ver Tedesco, 1977: 32]).

d) El 22% poseía educación secundaria técnica, pero en el 80% de los casos ésta había quedado inconclusa. (De cualquier manera, el porcentaje resulta otra vez elevado si se tiene en cuenta que, en 1970, únicamente el 7.9% de la mano de obra industrial argentina había recibido este tipo de educación y que no más del 3.5% la había completado. La mayor tasa corresponde a la rama “vehículos y material de transporte” y, aun aquí, no llega al 20%: 11.5%, incompleta y 8.3%, completa [ver *id.*: 45]).

e) El 55% tenía más de 3 años de antigüedad en EO¹⁰ y únicamente el 6% había trabajado menos de 1 año en la planta.

f) El 85% se había desempeñado en tareas directas de producción (un 54% en las secciones de pintura y chapistería) mientras que los restantes habían cumplido labores de mantenimiento y de servicios.

g) Al momento de la expulsión, la mediana de los salarios mensuales netos de los entrevistados era de \$mn 37.592, con lo que resultaba superior en por lo menos 1/3 a la remuneración media del conjunto de los obreros industriales en 1967.¹¹

¹⁰ Para comodidad de la exposición, designaré con la sigla EO (empresa de origen) a las plantas en que tuvieron lugar los despidos.

¹¹ Me baso para la comparación en las cifras del Banco Central (1971: 19), previa deducción del aporte personal jubilatorio. Aunque el cálculo es meramente indicativo, confirme que nuestros despedidos fueron separados de empleos de salarios relativamente altos. Desde luego, las aludidas remuneraciones no son necesariamente representativas de las que percibía el conjunto de los obreros ocupados en las plantas expulsoras.

h) El control por EO no arrojó mayores diferencias a nivel de las variables precedentes, con la sola excepción de los salarios: a la fecha de la baja, la mediana de ingresos de los despedidos de Chrysler (\$42.915) superaba en casi un 23% a la de los cesantes de FIAT (\$35.000). Y mientras que, entre los primeros, los ingresos medios de calificados y no calificados se separaban en un 13% en la dirección esperada, entre los segundos eran prácticamente iguales.¹²

i) En general, tampoco resultó significativo el corte por calificación. A este respecto debe tenerse en cuenta que: I—como ya dije, las exigencias de la rama automotriz son relativamente bajas en este sentido; II—las reducciones periódicas de personal tienden a afectar menos a los trabajadores directos de alta especialización (por la dificultad de reponerlos) y a los calificados que realizan tareas de mantenimiento (tanto por su experiencia como porque su número tiene una menor elasticidad producto); III—los calificados más vulnerables a tales reducciones son, entonces, los que suelen denominarse “calificados de mecanizado”, con escasa educación técnica formal y entrenados, sobre todo, “on the job”. Esto último es congruente con el hecho de que la única diferencia de interés que reveló el control por calificación se vincula a la antigüedad: casi 2/3 de los calificados pero menos de 1/3 de los no calificados habían trabajado 3 años o más en EO.

3.3

Si queda claro de lo anterior que las características individuales de los entrevistados —sobre todo en lo atinente a sexo, edad, educación y experiencia fabril— predisponían la muestra en favor de una reinserción ocupacional ventajosa, también la coyuntura económica fue potencialmente propicia en este sentido.

¹² Funcionarios de la Dirección de Personal de FIAT manifestaron que: a) la empresa modifica las remuneraciones una vez al año, mientras que las firmas norteamericanas conceden aumentos trimestrales y semestrales por lo cual, según el momento, pueden aparecer abonando salarios más altos; b) FIAT da mayores beneficios sociales a su personal que las demás empresas automotrices; y c) Chrysler tiene que pagar una compensación adicional por distancia ya que se halla fuera del radio urbano. (Este último argumento *no* fue corroborado por los datos comparativos sobre distancia del lugar de residencia del personal que, para las 4 plantas automotrices, reunió la *Encuesta Industrial*). Por su parte, un miembro de la Comisión Directiva del Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (SMATA) atribuyó los menores ingresos del personal de FIAT a que esta firma, a diferencia de las otras terminales automotrices, “manipula a su antojo un ‘sindicato de empresa’ que no defiende los intereses de los trabajadores y que, además, le permite imponer sistemas de incentiación que hacen que los obreros se ‘exploten’ entre sí”. (Entrevistas realizadas en Septiembre de 1969).

Luego de un bienio de estancamiento con inflación, la economía argentina había ingresado en 1968 a una fase de crecimiento con relativa estabilidad de precios, que se extendería casi hasta el final de la década y que se tradujo en una sensible mejora de los niveles generales de ocupación. Es así que las tasas de desempleo del gran Buenos Aires —donde se localiza la muestra—, después de llegar a un pico del 6.8% en julio de 1967, descendieron a una cifra que fluctuó en torno al 4.8% entre 1968 y el momento de la encuesta.¹³

En lo que se refiere de manera específica al sector manufacturero, Canitrot y Sebess (1974: 78) han subrayado “las condiciones excepcionalmente buenas en términos de empleo” que prevalecieron entre 1965 y 1969: el ritmo de crecimiento anual de la ocupación se elevó en ese lapso al 2.4%, en marcado contraste con el magro 0.5% del período 1951-64. Esto significa que, en ese quinquenio, se generaron 2/3 del total de nuevos empleos industriales creados entre 1951 y 1969. (Si se recalculan estos datos a partir de 1966, año en que comenzaron los despidos que analizo, resulta que la ocupación manufacturera global creció un 4% en 1967, cayó un 1% en 1968 y volvió a incrementarse en un 3% en 1969 [ver Bco. Central, 1971: 21]).

Cabe repetir que los encuestados residían en el área metropolitana, donde más amplia y diversificada es la demanda de mano de obra y donde más señaladamente actuaron las circunstancias positivas que vengo de indicar.

4. LAS OCUPACIONES POSTERIORES AL DESPIDO

El 73% de los respondentes manifestaron que nunca se habían hallado sin trabajo con anterioridad al despido. A esta baja exposición a situaciones de desempleo se unió el hecho de que casi la totalidad se dijo sorprendida por la cesantía: no sólo 3 de cada 4 se sentían seguros en sus puestos sino que únicamente el 25% de los que temían por su estabilidad habían intentado la búsqueda preventiva de otro empleo. A pesar de ello, el 61% de la muestra volvió a ocuparse antes de transcurrido un mes

¹³ *Tasas generales de desempleo en el Gran Buenos Aires* (en % sobre la población económicamente activa)

	1966	1967	1968	1969	1970
Abril	6.4	6.1	5.4	4.0	4.8
Julio	5.2	6.8	4.7	4.8	4.7
Octubre	5.0	6.2	4.7	4.0	5.0

(FUENTE: INDEC, *Encuestas de Empleo y Desempleo*)

desde la fecha del despido y el 82% ya estaba trabajando nuevamente al cabo de los 90 días.¹⁴

Al momento de la entrevista, casi la mitad de los encuestados conservaba la primera ocupación posterior a la baja; del resto, un 78% había pasado directamente de esta última a su ocupación actual, un 19% tuvo otra intermedia y sólo un 3%, más de una.

Independientemente de estos reacomodamientos individuales, la distribución de las ocupaciones mismas en los años que siguieron al despido resultó ser altamente estable y sugiere que se trató de una pauta no casual, al menos para una población y una coyuntura como las estudiadas. Dados, a la vez, esta circunstancia y obvios problemas de espacio, en lo que sigue voy a centrar el análisis en la ocupación actual de los despedidos.¹⁵

En este estudio, el cuadro 2 pone de inmediato en evidencia varios fenómenos de interés: en primer lugar, la marcada dispersión ocupacional que siguió a la cesantía; después, el hecho algo inesperado de que 1 de cada 3 respondientes haya podido convertirse en trabajador por cuenta propia; por último, que —a pesar de todas las condiciones favorables apuntadas— 1/3 de los que reingresaron al mercado de trabajo haya tenido que desplazarse al sector servicios o no haya encontrado empleo. (Tendré ocasión de explicar luego el modo en que también se fragmentaron los puestos fabriles). Veamos todo esto más de cerca.

14 Cuadro 1: *Tiempo de desocupación posterior al despido, por calificación EO (en %)*

	no calificados	calificados	total
0 a 7 días	28	48	36
8 a 14	12	7	10
15 a 30	16	14	15
31 a 60	18	7	13
61 a 90	6	9	7
91 a 120	6	2	4
121 a 150	2	—	1
151 a 180	4	2	4
181 a más	7	11	9
	(67) *	(44)	(111)

* Hay 2 casos sin información suficiente.

15 Para aliviar el texto, denomino *ocupación actual* a la ocupación que tenían los entrevistados al momento de realizarse la encuesta.

CUADRO 2

OCUPACIÓN ACTUAL, POR CALIFICACIÓN EO (EN %)

	<i>No Calificados</i>	<i>Calificados</i>	<i>Totales</i>
1. <i>Ocupaciones por cuenta propia.</i>	32	34	33
2. <i>Ocupaciones dependientes</i>	58	56	57
2.1. en industria	45	45	45
2.1.1. no calificadas	32	11	24
2.1.2 calificadas	13	34	21
2.2 en servicios	13	11	12
3. <i>sin ocupación/changas</i>	10	9	10
	(69)	(44)	(113)

CUADRO 3

OCUPACIONES ACTUALES POR CUENTA PROPIA, POR CALIFICACIÓN EO
(EN %)

	<i>No Calificados</i>	<i>Calificados</i>	<i>Totales</i>
reparación de automotores	41	53	46
otras industrias ^a	18	13	16
comercios varios ^b	27	20	24
transportes ^c	14	13	14
	(22)	(15)	(37)

4.1 *Las ocupaciones por cuenta propia*

a: lavandina; artículos de látex; taller de confecciones; azulejista; pocero.

b: hotel; parque de diversiones; agencia de turismo; fotógrafo; reparto de diarios; reparto de productos envasados; venta de lubricantes; venta de camiones; venta de materiales de construcción.

c: taxi (3); camión (1); transporte colectivo (1).

El cuadro 3 muestra la composición de este sector: sobre 37 trabajadores por cuenta propia, 17 instalaron talleres de reparación de automotores (dedicados, en su mayoría, a arreglos de chapa y pintura) y forman el subgrupo más importante; los siguen 9, en diversos rubros comerciales; 6, en industrias varias; y 5, en transportes. Como puede advertirse, aquellos 17 son los únicos que realizaban actividades similares a las que cumplían en EO, de manera que, para los demás, la autonomía implicó también el cambio de ocupación.

En todos los casos, se trata de negocios basados en el trabajo personal del dueño, solo o en sociedad con otros. Por una parte, el 75% (en contraste con un 36% de los ocupados en relación de dependencia) dijo cumplir habitualmente jornadas laborales de 10/12 horas, además de trabajar 6 y, en algunos casos, 7 días por semana. Por otro lado, 2 de cada 3 no empleaban mano de obra y el tercio restante contrataba en forma intermitente ayudantes o aprendices de manera que, aun en este supuesto, la plusvalía apropiada era mucho más baja que el producto generado por el propio empleador y la relación capitalista tendía a ser "puramente nominal" (ver Marx, 1971: 57). Cabe añadir que sólo para 1 de cada 4 trabajadores independientes la nueva actividad representó el abandono de las tareas manuales, y aun esto de modo parcial.

En términos *ocupacionales* todo indica que *no nos hallamos aquí ante los "refugios" que típicamente provee el llamado "sector informal" y que encubren situaciones reales de desempleo* (ver Tokman, 1977). La cesantía parece haber actuado, más bien, como catalizador entre el deseo de ponerse por su cuenta y la posibilidad de concretarlo, lo cual explica que: a) 3 de cada 4 entrevistados que se independizaron lo hicieran antes de transcurrido un mes desde la fecha del despido y sin que hubiese mediado una búsqueda fallida de empleo;¹⁶ y b) preguntados si estarían dispuestos a dejar sus tareas actuales para reincorporarse a EO, 4 de cada 5 respondieron que no.

Por lo demás, si el acceso a estas actividades puede reputarse comparativamente de "fácil" desde el punto de vista del conjunto de los poseedores de capital, no ocurre lo mismo cuando se adopta como criterio de referencia a la masa de los asalariados. Primeramente, con la sola excepción de dos comisionistas, las ocupaciones que estoy analizando hicieron necesaria una inversión de capital que, en la mitad de los casos, excedió los \$mn 500.000. Si se tiene en cuenta que el ingreso medio *anual* neto del sector asalariado activo fue, en 1967, de alrededor de \$mn

¹⁶ Algunas respuestas ilustrativas: "El despido me tomó un poco por sorpresa; pero lo mismo tenía pensado poner un tallercito" (no calificado, Chrysler); "Yo ya me había comprado un taxi; así que, cuando me echaron, me dediqué a trabajarlo todo el día" (calificado, FIAT); "Tenía hechos algunos ahorros: con eso y la indemnización me pude independizar" (calificado, Chrysler); "Tenía un tallercito que me servía para hacer algunos pesos extra; con el despido, lo activé" (calificado, FIAT).

350.000 (estimado a partir de Diéguez y Petrecola, 1974: 431-2), resulta que ese 50% tuvo que disponer de recursos equivalentes a unos 18 meses de salario medio.¹⁷ (Este capital provino, fundamentalmente, de ahorros acumulados, de la indemnización percibida en el momento del despido y, también, de la contribución de socios. Los créditos de terceros no parecen haber sido demasiado significativos, salvo para los adquirentes de vehículos). A este respecto, importa recordar que 4 de cada 5 trabajadores autónomos debieron contar con un local (22 casos) o con un medio de transporte (5 casos). Más aún, estas restricciones en el acceso tendieron a verse incrementadas por exigencias específicas de calificación, como lo evidencia el subgrupo mayoritario de dueños de talleres de reparación de automotores. No me refiero sólo a la ligera asociación con calificación EO que se desprende del cuadro 3: el cotejo de ese subgrupo con el resto de la muestra revela que a) el 100% había pasado por lo menos 3/4 de su historia ocupacional en la rama automotriz, frente a un 54% de los demás y b) el 47% había cursado estudios técnicos, frente a un 17% de los demás.

En términos de *clase* (y no ya meramente ocupacionales) parece claro que nos encontramos ante posiciones “objetivamente contradictorias”, ubicadas en la zona de frontera entre el proletariado y la pequeña burguesía (cf. Wright, 1976; 26). Abonan esta lectura tanto las condiciones de trabajo y el nivel de ingresos —al que me referiré luego— como el alto riesgo que afecta la estabilidad de estas ocupaciones, dado el contexto económico “represivo” en que deben desenvolverse. Aunque el tamaño de la muestra y la técnica de observación utilizada limitan nuestros datos, hay por lo menos dos factores que es bueno destacar a este propósito:

a) Sobre 37 despedidos que se pusieron por su cuenta a poco de ocurrida la cesantía, 11 (30%) habían fracasado en el par de años que mediaron hasta la entrevista: 4, dentro de los primeros doce meses de instalados; 5, en el curso del segundo año; y 2 (taxistas), a los 27 y 30 meses respectivamente. Al momento de la encuesta, 8 de esos 11 habían vuelto a la condición de asalariados (4 en industria y 4 en servicios); 2 se hallaban sin trabajo; y 1, luego de la quiebra de su taller, actuaba como comisionista sin relación de dependencia. Cabe añadir que, aquí, la proporción de fracasos *no* fue mayor entre los no calificados (cfr. Lipset y Bendix, 1959: 179).¹⁸

¹⁷ El equivalente tendría que ser más alto si se lo refiriese sólo a la masa obrera dado que el ingreso medio del sector asalariado incluye aquí las remuneraciones de dirigentes de empresa, altos funcionarios, etcétera. Para un cuestionamiento de la idea de “fácil acceso” a las actividades por cuenta propia en el contexto africano, ver Sinclair, 1977.

¹⁸ Pese a esos fracasos, al momento de la encuesta el número de trabajadores autónomos seguía siendo 37 pues, entre las fechas del despido y de la entrevista, 10 cesantes que se reubicaron al comienzo como asalariados pasaron, a su vez, a ser trabajadores por cuenta propia.

Con todo, la tasa de supervivencia de estas actividades autónomas no puede reputarse demasiado baja si se la compara, por ejemplo, con los resultados de un estudio norteamericano sobre trabajadores por cuenta propia de origen obrero: sobre 49 casos que siguieron Mayer y Goldstein (1964), el 60% había tenido que cerrar antes de cumplirse los dos años de iniciado su negocio. (Es interesante consignar que 21 de esos 49 también se habían establecido por su cuenta al quedar sin empleo o al estar a punto de perderlo).

b) Desde luego, una comparación de este tipo puede resultarle sugestiva al observador pero no elimina los serios riesgos que enfrentan los propios actores en el caso argentino. Esto es lo que explica la aparente ambigüedad de algunas de sus respuestas: que, como vimos, 4 de cada 5 rechazasen la idea de dejar su negocio para volver a EO no impide que 2 de cada 3 *no* descartaran la posibilidad de aceptar en el futuro un trabajo en relación de dependencia. Si lo primero da testimonio del esfuerzo empresarial en que se hallaban empeñados, lo segundo pone de relieve las incertidumbres que lo rodeaban.

CUADRO 4

PRIMERA OCUPACIÓN INDUSTRIAL POSTERIOR AL DESPIDO Y OCUPACIÓN INDUSTRIAL ACTUAL, POR TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO (EN %)

	1 a 25	26 a 100	101 ó más		
primera ocupación .	58	16	26	100	(43)
ocupación actual ..	39	9	52	100	(46)

4.2 Las ocupaciones en relación de dependencia

4.2.1 Industria

A la fecha de la entrevista, 2 de cada 3 despedidos que no se instalaron por su cuenta seguían siendo obreros industriales y la mayoría de ellos (67%) permanecía ligada a la rama automotriz. *Pero ahora, casi la mitad (48%) había pasado a trabajar en establecimientos pequeños, ca-*

racterísticos del sector competitivo a que hice referencia páginas atrás. Es lo que indica el cuadro 4, que evidencia, además, cómo varió la distribución de los empleos fabriles según tamaño de la planta en el lapso que medió entre la cesantía y la encuesta:

a) Inmediatamente después de la baja, la absorción industrial de los despedidos corrió sobre todo a cargo de la pequeña empresa: el 74% de los que continuaron siendo obreros industriales entraron a unidades de menos de 100 trabajadores; más aún, el 58% lo hizo a establecimientos de menos de 25 operarios. La clave la proporcionan, otra vez, los pequeños talleres de reparación de automotores, que incorporaron a un 40% de ese conjunto.

b) Esa distribución se había modificado al tiempo de la entrevista: para entonces se había duplicado la proporción de trabajadores en plantas de más de 100 obreros en tanto que el porcentaje de ocupados en unidades pequeñas había disminuido en un 35%. Esto no obsta a que, como dije, 1 de cada 2 respondentes que permanecían en la industria estuviese empleado en establecimientos del sector competitivo; pero sugiere que, para una parte de los demás, tales establecimientos actuaron a manera de refugio, mientras aguardaban que se produjeran vacantes en las grandes fábricas.

Para comprender mejor este proceso, conviene abandonar la comparación estática entre esas dos distribuciones de los *puestos* fabriles e intentar seguir, por un momento, la trayectoria ocupacional posterior al despido de los *respondentes* que mantenían su condición de obreros industriales al tiempo de la encuesta. A este efecto, las informaciones disponibles me permiten discriminar entre 21 entrevistados que se desempeñaban en grandes plantas y otros 21 que trabajan en empresas pequeñas.¹⁹ Si bien el control por calificación EO deja subgrupos demasiado reducidos para una elaboración estadística, las imágenes que se desprenden de los datos son bastante claras y consistentes:

1.—*No calificados EO* (27 casos): Sólo 2 volvieron a conseguir empleo en una gran planta inmediatamente después de la cesantía. De los demás, 23 pasaron a pequeños establecimientos y 2 se convirtieron en choferes de transporte colectivo. Al cabo de un tiempo (mediana: 18 meses), 9 de esos 23 y 1 de estos choferes renunciaron a sus trabajos para entrar a fábricas grandes, con lo que se compuso el contingente de 12 no calificados EO que encontramos en este tipo de unidades al momento de la encuesta. En cuanto a los restantes 15 casos: 12, conser-

¹⁹ La casi totalidad de los trabajadores que reingresaron a grandes plantas lo hicieron a establecimientos de más de 500 operarios. En cuanto a los 21 obreros de unidades pequeñas: 11 eran asalariados en empresas de 10 trabajadores o menos; 8, en firmas que ocupaban entre 11 y 20 personas; y sólo 2 estaba empleados en establecimientos con alrededor de 50 operarios.

vaban a esa época su empleo en la misma pequeña empresa inicial; 2, lo habían renunciado para pasar a otro semejante pero con aumento de categoría; y el segundo de los choferes aludidos se había incorporado a un taller mecánico chico. Según se advierte, entonces, más del 90% de esos 27 cesantes no calificados debió desplazarse, al comienzo, hacia el mercado de trabajo secundario; y el 55% permanecía en él un par de años después.

2.—*Calificados EO* (15 casos): Las experiencias de este subgrupo fueron más variadas, no obstante su alta homogeneidad interna en punto a edad, educación, formación profesional e historia ocupacional previa. Luego de la baja, únicamente 3 retornaron enseguida a grandes plantas; 8 fueron absorbidos por pequeños talleres; 3 se pusieron por su cuenta (taller mecánico; pizzería, taxi); y 1 entró a desempeñarse como empleado administrativo. Salvo los 3 primeros y 1 de los que ingresaron a una unidad chica, todos los demás habían cambiado de trabajo a la fecha de la entrevista: a) el empleado administrativo, uno de los cuenta propia y tres de los ocupados en pequeños talleres habían obtenido puestos fabriles en grandes plantas; b) los 6 restantes se habían movido a otras empresas chicas. Es decir que el mercado de trabajo secundario acogió, en primera instancia, a más de la mitad del total; y 7 de los 15 se hallaban todavía en él cuando fueron encuestados. Pero a diferencia de los no calificados EO en igual situación, parece tratarse de una mano de obra bastante volátil. Todo sugiere que, debido a su mayor calificación relativa —y, tal vez, a la “credencial” de su anterior empleo EO— son trabajadores que están especialmente alertas a las alternativas del mercado: esto hizo que, unos, lograran volver a fábricas del sector monopolista; y, otros, tuvieran que contentarse con circular entre establecimientos del sector competitivo, muchas veces atraídos por las posibilidades de un mejor salario y/o por la perspectiva de ascender a capataces o encargados de producción. Que, en todos estos casos, los cambios hayan derivado de renunciadas y no de despidos indica que se debieron menos a la inestabilidad misma de los puestos que a la movilidad del obrero.

Esto me lleva a formular un comentario adicional. La literatura sobre dualización de los mercados de trabajo coincide en utilizar el nivel de ingresos como criterio distintivo básico y a ello tendré oportunidad de volver más adelante. Pero mientras algunos autores agregan también la estabilidad del empleo como característica diferencial (vgr. Piore, 1974: 74), otros han cuestionado la relevancia de esta dimensión (vgr. Gordon, 1972: 51). En lo que hace al corte entre ocupaciones industriales primarias y secundarias que estoy presentando, los datos me inclinan a darles la razón a los segundos: como se ha visto, ha habido una significativa permanencia de los no calificados EO en sus puestos en pequeñas plantas y los desplazamientos de los calificados EO que ingresaron a ellas respondieron, sobre todo, a decisiones del trabajador. La estabilidad de los primeros explica que, al menos aquí, la duración de los empleos fabri-

les acabe resultando más alta en el sector competitivo (mediana: 24 meses) que en el sector monopolista (mediana: 18 meses).

Para concluir esta parte es pertinente una pregunta: ¿qué papel jugaron en el proceso de reabsorción las terminales automotrices instaladas en la zona de residencia de la mayoría de los entrevistados?²⁰ Muy escaso en términos globales, especialmente si se recuerdan los resultados de Kahn: sólo un 22% de todos los despedidos que buscaron empleo y 1/3 de quienes lo obtuvieron en industria pudieron ubicarse en alguna de tales empresas. De esos 17 casos, únicamente 6 retornaron a EO: 5, a Chrysler; y 1, a FIAT.

Era de suponer que el ingreso a las terminales automotrices hubiese sido función de la especialidad de los respondentes. No fue así: sólo consiguió hacerlo un 14% de los calificados que buscaron empleo, frente a un 28% de los no calificados. Más todavía: todos los que volvieron a EO eran no calificados. Es plausible concluir, pues, que la limitada reabsorción ocurrida tuvo que ver menos con los atributos del trabajador que con las tasas habitualmente altas de rotación de personal que, como dije, caracterizan a esas grandes fábricas.

4.2.2 *Servicios*

He incluido en esta categoría a 14 encuestados, ocho de los cuales habían pasado a desempeñarse como choferes de transporte colectivo —de éstos, la mitad sólo llevaba entre uno y dos meses en su puesto—. Las restantes ocupaciones eran las siguientes: agente de policía (2 casos); bombero (1); sereno de obra (1); mozo de confitería (1); ayudante de portería (1).

Veremos, después, que los ingresos de estos respondentes resultaron, en general, sensiblemente inferiores a los de los otros despedidos con ocupación y a los suyos propios en EO. Este deterioro económico estuvo acompañado por un alto desempleo relativo de las calificaciones: 11 de los 14 dijeron poseer un oficio pero sólo 3 lo utilizaban en su actividad presente. En conjunto, el 57% de la categoría no ponía en práctica lo que entendía eran sus aptitudes específicas, en contraste con un 22% de los trabajadores por cuenta propia y un 16% de los obreros industriales.

En la mayoría de los casos, las posiciones a que me refiero —y que abarcan a un 12% de la muestra— tendieron a operar como punto de recalada de cesantes que: a) no consiguieron reinsertarse en el circuito fabril (10 casos) o lo lograron por poco tiempo (1); o b) se pusieron por cuenta propia y fracasaron (3).

²⁰ Me refiero al cuadrante NO del gran Buenos Aires (Partidos de la Matanza; Tres de Febrero; y San Martín) donde, a más de las plantas de FIAT y de Chrysler, se encuentran situadas las de General Motors y Mercedes Benz.

Inversamente, sobre 16 despedidos cuya primera ocupación posterior a la baja fue de este tipo, 4 obtuvieron más tarde trabajo en fábrica y 2 se independizaron, adquiriendo vehículos comerciales. De los 10 restantes, sólo 4 mantenían el mismo empleo al momento de la encuesta; 5 realizaban tareas similares pero habían cambiado de empleador; y 1 se hallaba desocupado desde hacía 11 meses.

4.3 *La desocupación*

A diferencia de las estadísticas oficiales que sólo registran la desocupación abierta,²¹ he englobado en este rubro también a los respondientes que realizaban tareas esporádicas del tipo "changas" mientras trataban de encontrar un empleo estable: como es sabido, lo contrario implica subestimar el fenómeno en países como Argentina, donde la ausencia de seguro de desempleo obliga por lo general al trabajador a apelar a aquel recurso una vez que agota la indemnización por despido y/o sus ahorros. En estos términos, once encuestados (un 10% de la muestra) se hallaban en real estado de desocupación, aunque 10 de ellos alternaran su búsqueda de empleo con trabajos transitorios de índole diversa: peón albañil; vendedor ambulante; recolector de basura; electricista; etcétera.²² Previsiblemente, en 3 de cada 4 casos sus ingresos ocasionales eran suplementados por los aportes de otros miembros del grupo familiar.

La duración del desempleo permite distinguir entre:

1) siete entrevistados que no habían conseguido conchabo estable desde la fecha del despido, de manera que llevaban así entre 18 y 36 meses; y

2) cuatro que habían logrado ocuparse en ese ínterin y cuya falta de trabajo era, por lo tanto, más reciente: 3 a 4 meses (3 casos); 11 meses (1 caso). Tres de los siete desocupados de larga data presentaban limitaciones en punto a empleabilidad: a) uno (30 años; no calificado) era parcialmente voluntario pues buscaba un puesto cuyo horario no interfiriese con sus estudios de electricista; entretanto, hacía "changas" y recibía ayuda de sus padres; y b) dos (36 y 45 años; ambos calificados) eran típicas "víctimas de la industria", con problemas de salud que atri-

²¹ Por lo menos hasta 1969, las encuestas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos sólo consideraban *desocupadas* a aquellas personas en busca de empleo que no habían trabajado siquiera una hora en la semana anterior a la fecha de la entrevista. Esta definición restringida responde a convenciones internacionales que, a su vez, se adecúan a la situación propia de países donde existe seguro de desempleo.

²² El único entrevistado en situación de desempleo abierto (28 años, soldador no calificado) estaba en vísperas de emigrar a Estados Unidos, llamado por un hermano. Al momento de la encuesta, hacía 90 días que se encontraba sin trabajo por quiebra del taller mecánico en que se había desempeñado durante 15 meses.

buyeron a accidentes de trabajo no reconocidos en EO y que restringían sus posibilidades ocupacionales. (Un cuarto caso [29 años; no calificado] dio varios ejemplos de la discriminación que venía sufriendo por sus antecedentes como activista gremial).²³

Aunque el reducido tamaño del contingente impide una comparación más o menos rigurosa con el resto de la muestra, vale la pena consignar respecto a los ocho desocupados plenamente empleables que: I) su edad promedio excedía en unos 3 años a la de los demás entrevistados, si bien difícilmente se la puede considerar elevada: 29 años; II) en lo que concierne a educación, ninguno había cursado estudios técnicos (frente a un 23% del resto) y 3 [37%] no habían terminado la escuela primaria (frente a un 6% del resto); pero, en cambio, otros 3 poseían estudios secundarios; III) sus historias ocupacionales aparecen como algo menos estables y es un poco más frecuente que hayan registrado despidos previos a su baja en empresa de origen; y IV) es menos usual que la mayor parte (75% o más) de sus experiencias laborales hayan correspondido a la rama automotriz. Sin embargo, sería apresurado deducir de estos datos que el desempleo o las ocupaciones precarias fueron un puro emergente de las características individuales de los entrevistados. Y esto no sólo por su escaso valor estadístico: el hecho de que esos desocupados hubiesen tenido una antigüedad promedio de 3.5 años en empresa de origen al momento del despido es un indicador de su aptitud para el trabajo regular. Pareciera, más bien, que los atributos individuales operan en estos casos como variable interviniente que sobredetermina dificultades objetivas de reinserción en el mercado de trabajo. Y esto en el doble sentido de angostar las oportunidades laborales de los afectados y de inducirlos, por eso mismo, a espaciar la búsqueda activa de empleo permanente, confinándolos en su condición de changuistas.

A la vez, debe tenerse en cuenta el carácter marcadamente *particularista* de los canales habituales de acceso al empleo. La encuesta reveló que ninguno de los despedidos que buscó trabajo tuvo el auxilio de una bolsa sindical o de un servicio público de colocaciones; y que, de cada 3 que se reubicaron como asalariados, 2 tuvieron que valerse de la intervención de parientes o amigos o recibieron un ofrecimiento directo del empleador. Es decir que el examen de la movilidad ocupacional, en general, y de la desocupación, en particular, no puede perder de vista un componente aleatorio que ratifica la fuerte asimetría de las relaciones entre la demanda y la oferta en el mercado de trabajo.

²³ Otros dos desocupados aludieron igualmente a sus dificultades para conseguir empleo debido a sus antecedentes como sindicalistas: uno, se hallaba a punto de emigrar (ver nota 22); el otro (37 años, no calificado) dijo haberse puesto por su cuenta para sortear el problema pero se enfermó, tuvo que vender su negocio de frutería y, al momento de la entrevista, hacía 4 meses que realizaba changas como vendedor ambulante.

4.4

A esta altura, es conveniente repasar algunos de los resultados anteriores para obtener un primer esbozo de la imagen de la superpoblación flotante que van devolviendo los datos.

a) Ante todo, no hay duda que la cesantía fue el punto de partida de un marcado proceso de disgregación, pese a la relativa homogeneidad de la muestra: de cada 10 despedidos, por lo menos 3 dejaron de ser asalariados y se pusieron por su cuenta; 1, pasó al sector servicios; otro, se hallaba desocupado al momento de la entrevista; y si bien alrededor de 5 seguían siendo obreros industriales, sólo 2 de ellos habían podido regresar a grandes fábricas del sector monopolista.²⁴

b) ¿Cómo evaluar, entonces, el funcionamiento del mecanismo industrial de expulsión/absorción de mano de obra en este contexto? La significativa proporción de cesantes que se convirtieron en trabajadores independientes *sin* haber intentado la búsqueda de un nuevo empleo fabril obliga a dar dos respuestas distintas, según cuál sea el interés principal que guíe la pregunta. Si se quiere saber cuál ha sido *el grado de continuidad del contingente proletario estudiado*, parece razonable contestar señalando que, a un par de años de despido, menos de la mitad (45%) seguían siendo obreros industriales y apenas un 20% había retornado a grandes plantas. Si, en cambio, se procura estimar *la capacidad de absorción del sector manufacturero*, los trabajadores por cuenta propia deben ser excluidos del cálculo y, en tal caso, ese sector aparece reteniendo a 2 de cada 3 cesantes que buscaron empleo; pero, importa reiterarlo, sólo 1 de esos 2 reingresó a establecimientos del sector monopolista. Además, pese a la coyuntura favorable y a los atributos positivos de los entrevistados, 1/3 de los que volvieron al mercado de trabajo o debieron irse al sector servicios o se hallaban sin empleo.

c) ¿Cómo se modificó la situación económica de los respondentes? ¿En qué medida hubo correspondencia entre tal modificación y los cambios ocupacionales que vengo de describir? ¿Hasta dónde se ve corroborada la hipótesis de una dualización de los mercados de trabajo? Para explorar estos temas y hacer más nítida la imagen precedente es preciso atender ahora a la evolución del nivel de ingresos de los encuestados.

²⁴ Salgo al paso de una posible objeción. Es cierto que, desde un punto de vista general, no hay una correspondencia necesaria entre el tamaño de una planta y el carácter monopolista de su explotación. Pero ese vínculo existe *empíricamente* en los casos que analizo: ninguno de los pequeños establecimientos industriales pertenece al sector monopolista e, inversamente, ninguno de los grandes puede ser ubicado en el sector competitivo.

5. *La evolución de los ingresos*

5.1

CUADRO 5

OCUPACIÓN ACTUAL: MEDIANA DE INGRESOS MENSUALES Y NETOS, POR CALIFICACIÓN EO (en pesos corrientes y en números índice) ^a

	<i>No Calificados</i>		<i>Calificados</i>		<i>Total</i>	
Trabajadores por cuenta propia .	60.000	(133)	60.000	(108)	60.000	(118)
Asalariados industria	45.000	(100)	55.600	(100)	50.600	(100)
Asalariados servicios	37.500	(83)	37.500	(67)	37.500	(74)
Desocupados/changuistas ^b ...	(20.000)	[44]	(20.000)	[36]	(20.000)	[40]
TOTAL	49.300	(109)	56.400	(101)	53.000	(105)

a: N = 105, pues se excluyen 8 casos cuyos ingresos actuales no pudieron evaluarse.

b: El ingreso imputado se basa en una ponderación de las remuneraciones ocasionales declaradas. Aunque se halla seguramente sobreestimado, se presenta con fines ilustrativos.

El cuadro 5 da cuenta de los ingresos medios de los respondientes al momento de la entrevista. (Se trata de remuneraciones mensuales netas, es decir de las sumas líquidas que los encuestados llevaban cada mes a sus casas). Se imponen varias constataciones de interés:

1.—Ante todo, aparece un “efecto calificación” que, en EO, sólo se detectaba entre los despedidos de Chrysler: en la ocupación actual, los ingresos medios de los calificados superaban en un 11% a los de los no calificados. El cuadro 5 no deja dudas sobre el origen de esta diferencia: los calificados EO que consiguieron nuevamente empleos industriales ganaban más que los no calificados EO en igual situación. Luego retomaré este punto.

2.—Si se adoptan como eje de la comparación las remuneraciones medias de los cesantes que continuaron siendo obreros industriales se advierte que, en conjunto, eran inferiores en un 18% a las de quienes se pusieron por su cuenta y superiores en un 26% a las de los asalariados en el sector

servicios. Pero, otra vez, tiene incidencia la calificación EO: los no calificados que permanecieron en industria ganaban un 33% menos que los que se independizaron y un 17% más que los que pasaron a servicios; en cambio, en el caso de los calificados la diferencia con los trabajadores por cuenta propia se reduce al 8% y la distancia con los ocupados en servicios crece al 33%.

3.—Hasta aquí, se confirman tanto la dispersión general ocurrida como la polarización entre los trabajadores autónomos, por un lado, y los empleados en servicios y los desocupados/changuistas, por el otro. Pero mientras que el retroceso de estas dos últimas categorías es inequívoco, la mejora experimentada por los trabajadores por cuenta propia se revela ahora menos exclusiva: los ingresos medios de los calificados EO que retornaron a la industria eran casi iguales a los suyos. Es cierto que, aparentemente, los separaba una diferencia de alrededor del 8%; pero no debe olvidarse que buena parte de esos obreros gozaban de beneficios sociales con que los trabajadores independientes no contaban. A la vez, vimos ya que los cesantes que se independizaron tendían a trabajar más horas por semana que los asalariados de manera que si, junto con los ingresos monetarios, se utilizan el tiempo libre y los beneficios sociales como indicadores del “nivel de vida” (cf. Gallino, 1962: 203), es manifiesta la similitud entre ambos subgrupos y, aun, la probable ventaja relativa de algunos calificados con empleo fabril.

4.—Cuando se desagregan las ocupaciones industriales según tamaño del establecimiento, se descubre que, aparte de gozar de mayores beneficios sociales; los salarios medios de los obreros de grandes plantas eran cerca de un 11% más altos que los de empresas pequeñas, lo cual no es demasiado sorprendente. Resulta revelador, en cambio, el control por calificación: a) entre los *no calificados* EO que no variaron de categoría, las remuneraciones medias de los que pasaron a fábricas grandes probaron ser superiores en casi un 20% a las de quienes debieron desplazarse a pequeños establecimientos (y en un 33% a las de los ocupados en servicios); b) pero, en vez, no hay diferencias entre los salarios medios de los *calificados* EO que siguieron siéndolo en uno y otro tipo de unidades. Este último fenómeno quizá se explique por la necesidad que tienen los establecimientos chicos de contar con un núcleo de mano de obra más o menos experimentada, que opera como pivote de su esquema productivo y que les es preciso tratar de retener, sobre todo en coyunturas de desempleo relativamente bajo.²⁵ Esto no obsta a que sean inferiores

²⁵ Gale (1969: 131) formula una observación parecida a partir de su estudio de los obreros de Industrias Kaiser Argentina (Córdoba): “...la experiencia adquirida en la planta automotriz puede haber incrementado el valor de mercado de los trabajadores para otras posiciones en el sector industrial, tanto más que algunas tareas consideradas semi-calificadas en esa planta se sitúan al tope de la jerarquía de calificaciones en establecimientos más pequeños”.

tanto las condiciones de trabajo como los beneficios sociales que pueden ofrecer: es lo que procura compensar el monto competitivo del salario sin impedir, como veremos, que una mayoría de estos calificados mantenga sus expectativas de retorno a la gran empresa.

5.—En resumen, la distribución de los ingresos de los respondientes al momento de la entrevista permite distinguir dos conjuntos principales, sin perjuicio de las gradaciones internas a cada uno de ellos. Se sitúan en el primero de los trabajadores por cuenta propia y los cesantes calificados y no calificados que volvieron a plantas industriales grandes. Componen, a su vez, el segundo: los despedidos no calificados que pasaron a empresas industriales pequeñas; los ocupados en el sector servicios; y los desocupados/changuistas. Los calificados EO absorbidos por unidades industriales chicas forman una categoría intermedia: si se atiende exclusivamente a sus remuneraciones monetarias, habría que colocarlos en el primer conjunto; si se considera, en cambio, sus condiciones de trabajo y su pérdida de beneficios sociales, debiera ubicárselos como segmento superior del segundo. Pendientes aún otras observaciones, me inclino por no forzar innecesariamente la dicotomía y por mantenerlos provisoriamente en una zona fronteriza. De cualquier modo, va quedando clara la correspondencia de aquellos dos conjuntos con los enunciados anteriores acerca de la dualización de los mercados de trabajo.

¿Cómo se comparan las remuneraciones actuales de los entrevistados con las que esos mismos trabajadores recibían en EO? La contestación se desprende, básicamente, de los cuadros 6 y 7.

CUADRO 6

MEDIANAS DE INGRESOS EN CADA PLANTA EO Y EN OCUPACIÓN ACTUAL, POR CALIFICACIÓN EO (en pesos 1967 y en números índice) ^a

	<i>No Calificados</i>		<i>Calificados</i>		<i>Total</i>	
1.1. Chrysler	42.000	(100)	47.000	(100)	44.150	(100)
1.2 actual	33.450	(80)	35.200	(75)	34.000	(77)
2.1 FIAT	36.000	(100)	34.300	(100)	35.450	(100)
2.2 actual	32.750	(91)	38.750	(113)	34.700	(98)
3.1 Total EO ..	37.800	(100)	38.550	(100)	38.000	(100)
3.2 actual	32.950	(87)	38.750	(100)	34.550	(91)

a: N = 105, pues se excluyen de la comparación 8 casos cuyos ingresos actuales no pudieron evaluarse.

CUADRO 7

MEDIANA DE INGRESOS REALES EN EO Y EN OCUPACIÓN ACTUAL, POR CALIFICACIÓN EO (en pesos 1967 y en números índice) *

	No Calificados		Calificados		Total	
1. <i>Trabajadores por cuenta propia</i>						
a) EO	37.500	(100)	33.750	(100)	35.950	(100)
b) actual	42.250	(113)	42.250	(125)	42.250	(118)
2. <i>Asalariados industria</i>						
a) EO	38.200	(100)	37.500	(100)	38.000	(100)
b) actual	31.700	(83)	39.150	(104)	35.650	(94)
3. <i>Asalariados servicios</i>						
a) EO	32.500	(100)	38.750	(100)	35.000	(100)
b) actual	26.400	(81)	26.400	(68)	26.400	(75)
4. <i>Desocupados/ changuistas</i>						
a) E O.....	33.750	(100)	35.000	(100)	34.200	(100)
b) actual **..	(14.100)	[42]	(14.100)	[40]	(14.100)	[41]

* N = 105 (ver cuadro 6)

** Estimación aproximada (ver cuadro 5)

1.—*En valores constantes, las retribuciones medias del conjunto de la muestra disminuyeron, por lo menos, en un 9%.*²⁶ En este sentido, los datos subestiman la caída al medir únicamente los ingresos monetarios: más de la mitad de los encuestados dejaron de contar, parcial o totalmente, con los beneficios sociales que obtenían en EO. Según indica el cuadro 6: a) la pérdida de ingresos fue mayor y general para los despedidos de Chrysler, cuyas remuneraciones medias ya dije que habían sido superiores a las de los despedidos de FIAT: en su caso, el deterioro osciló entre 1/4 y 1/5 de los salarios que percibían al tiempo de la baja; b) también declinaron en un 9% los ingresos de los no calificados de FIAT mientras que los calificados de esta empresa componen el único subgrupo que experimentó una mejora relativa (13%); de ahí que el

²⁶ Para operar con valores constantes, deflacioné los ingresos que percibían los respondientes al momento de la entrevista en un 42%, que equivale al alza que se produjo en el costo de la vida entre 1967 y 1970, según los índices del INDEC.

retroceso global de las entradas de los cesantes de FIAT haya sido sólo de un 2%.

Podría objetarse que una comparación en valores constantes es espiciosa: ¿la inflación no habría erosionado lo mismo los ingresos de los respondientes, aunque hubieran seguido trabajando en EO? *Todo indica que no*, aun sin tener en cuenta los incrementos por antigüedad que debían haberles correspondido. Una primera evidencia —directa, aunque parcial— la brinda la propia evolución de las remuneraciones reales de los despedidos que fueron reincorporados a FIAT y a Chrysler: crecieron, en promedio, un 2.4%. Otra prueba —general, aunque indirecta— la proporciona el movimiento del ingreso medio real de los asalariados en ramas industriales “dinámicas”: entre 1967 y 1970 aumentó en un 3.4%. Por lo demás, entre esos mismos años, el salario real neto del conjunto de los obreros industriales mejoró, en promedio, alrededor de un 1% (cf. Gerchunoff y Llach, 1975: 27 y 1976: 630).

2.— Pero si es cierto que descendió el nivel de ingresos de la muestra en su conjunto, no lo es menos que un examen más detallado vuelve a presentarnos el despido como el punto de arranque de una dispersión significativa. Para apreciarlo, basta observar el gráfico 1 que pone en evidencia cómo se desintegró (bastones blancos) la relativa homogeneidad de las remuneraciones de los diversos subgrupos en empresa de origen (bastones negros). El cuadro 7 especifica las líneas generales de este proceso. Cabe complementarlo con las observaciones que siguen.

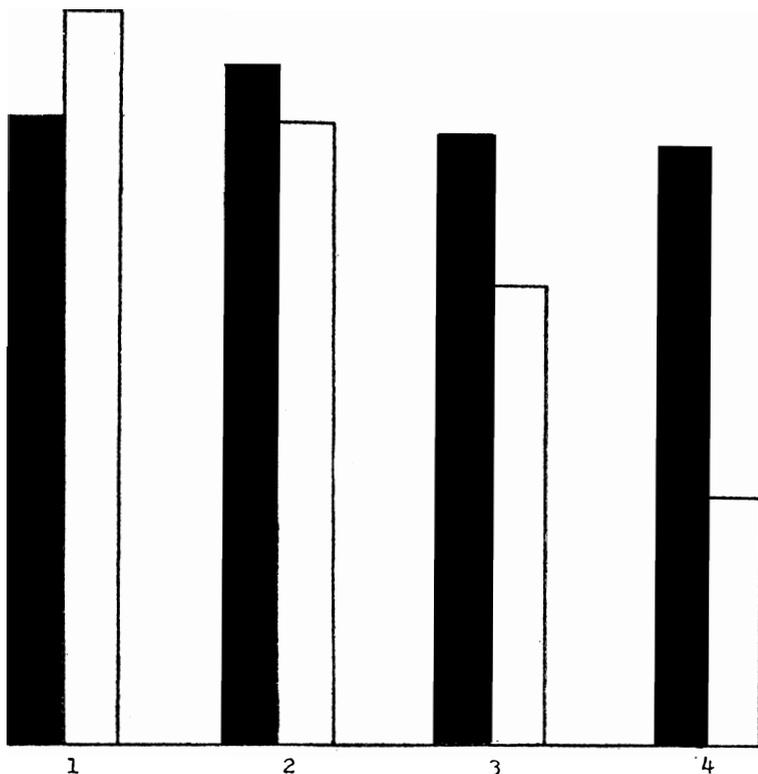
2.1 *Trabajadores por cuenta propia*: Sus ingresos reales medios se incrementaron en un 18%, aunque a las consideraciones ya formuladas acerca de su pérdida de beneficios sociales y de la disminución de su tiempo libre hay que añadir que no fue posible estimar los costos del capital envuelto en sus operaciones.

2.2 *Ocupaciones “primarias”*: El análisis de las remuneraciones actuales me había llevado a incluir en un primer conjunto a los despedidos calificados y no calificados que continuaron siéndolo en grandes plantas. Globalmente, los ingresos reales medios de estos trabajadores crecieron en un 2%. Sin embargo, la evolución fue diferente para los dos subgrupos: los salarios medios de los calificados aumentaron en un 11% mientras que los de los no calificados declinaron en un 2%. Es posible que esto se haya debido, en parte, a su distinta antigüedad media en la ocupación actual: 26 meses para los calificados; 17, para los no calificados.²⁷

²⁷ Es probable que la mayoría de estos no calificados no hubiesen superado aún lo que un autor denomina el “mercado de puestos de ingreso” (Miller, 1971: 221). Corroborarlo requeriría datos que no poseo sobre la estructura salarial de las plantas del sector monopolista en que hallaron empleo.

47*

Gráfico 1



 Mediana de ingresos en empresa de origen
 Mediana de ingresos (deflacionada) en ocupación actual

1: trabajadores por cuenta propia
 2: obreros industriales
 3: asalariados servicios
 4: desocupados/changuistas

Medianas de ingresos en EC y en ocupación actual, en valores constantes

- 2.3 *Ocupaciones "secundarias"*: Junto con la pérdida parcial o total de beneficios sociales, el salario real medio del conjunto de los cesantes que pasaron a establecimientos industriales de menor tamaño sufrió un descenso del 16%. La caída fue muy marcada para los no calificados (24%); pero también disminuyeron en un 7% los ingresos reales medios de los calificados que situé hace un momento en una franja intermedia, lo cual resulta tanto más significativo si se lo contrasta con el aumento aludido del 11% logrado, en promedio, por los despedidos de igual nivel que consiguieron reinsertarse en grandes plantas. En cuanto a los ocupados en servicios, sus salarios reales medios se deterioraron en un 25%; aquí el impacto negativo fue aún mayor para los calificados EO (—32%) que para los no calificados EO (—19%). Por último, incluso sobreestimando los ingresos ocasionales de los desocupados/changuistas, su pérdida debe haber equivalido, por lo menos, a 3/5 del salario medio que percibían en EO.
- 2.4 En resumen: a) se incrementó el ingreso real medio de los despedidos que se pusieron por su cuenta; b) subió (calificados) o declinó mínimamente (no calificados) el salario real medio de los cesantes que pudieron continuar en el mercado de trabajo primario; y c) disminuyó de manera apreciable la remuneración real media de todos los demás entrevistados, es decir, de quienes debieron desplazarse a ocupaciones secundarias, de carácter permanente u ocasional. Como se advierte, esta distinta evolución de los ingresos es coherente con los cortes sugeridos entre tipos de actividad y de mercado.

6.—*El perjuicio percibido*

Las orientaciones de los respondientes constituyen el tema de otro informe. Sin embargo, es útil adelantar aquí algunos datos que ponen de manifiesto el grado de coincidencia que existe entre los análisis anteriores y las evaluaciones que formularon los propios interesados.

Ante todo, es congruente con lo expuesto en la segunda sección que 2 de cada 3 trabajadores hayan reputado como bueno o muy bueno a su empleo EO y que estos juicios positivos tuvieran un fundamento casi unánime: 4 de cada 5 aludieron al monto y a la regularidad del salario, en tanto que sólo un 15% se refirió a características intrínsecas de la actividad desempeñada.²⁸ No obstante que la amplia mayoría de los

²⁸ A la vez, escasamente un 10% de los juicios negativos se basó en la remuneración percibida; la mayoría (70%) hizo hincapié, en cambio, en las condiciones de trabajo y, especialmente, en el trabajo en serie. La insalubridad de la tarea fue también mencionada con alguna frecuencia, sobre todo por los no calificados de pintura y chapistería.

despedidos considerase que perdió un buen empleo al ser dado de baja, no quiere decir que otros tantos se hayan sentido afectados de igual manera por la cesantía. Para explicar este último punto construí un *índice de perjuicio percibido*,²⁹ que reveló estar fuertemente asociado con las experiencias laborales ulteriores al despido y *no con variables concernientes al empleo EO* (planta de origen, antigüedad, calificación, ingreso, juicio sobre EO, etc.). En parte esto tiene la conocida obviedad de muchas constataciones empíricas una vez que se realizan: hubiera sido también plausible suponer *a priori* que esas evaluaciones fueron función de la pérdida de trabajo en un sector de punta —ésta es una de las hipótesis de base, por ejemplo, de un reciente estudio inglés sobre cesantes obreros (ver Martin y Fryer, 1973: 48)—. Pero, además, uno de los correlatos eventuales de esa comprobación no resulta ya tan obvio. Me refiero al hecho —que aquí me limito a consignar— de que, pese a que los entrevistados fueron expulsados por dos empresas claramente identificadas como de capital extranjero y a que sólo un 22% consideró que esa separación no fue arbitraria, aquel índice no guarda relación alguna con sus opiniones negativas o positivas sobre el papel del capital extranjero en la economía argentina.

Lo dicho aumenta, entonces, el interés de ver cómo se conecta el daño que estimó haber sufrido cada trabajador con su tipo de ocupación actual. El cuadro 8 da las claves generales para entenderlo.

CUADRO 8

ÍNDICE DE PERJUICIO PERCIBIDO, POR OCUPACIÓN ACTUAL, (EN %)

	<i>Trabajadores por cuenta propia</i>	<i>ASALARIADOS cali- ficados</i>	<i>INDUSTRIA * no cali- ficados</i>	<i>total</i>	<i>Asala- riados en servicios</i>	<i>Desocu- pados/ changuistas</i>	<i>Totales</i>
Perjuicio alto ..	11	25	29	27	43	91	31
Perjuicio medio .	24	29	71	50	50	9	37
Perjuicio bajo o nulo .	65	46	—	23	7	—	32
	(34)	(24)	(24)	(48)	(14)	(11)	(107)**

* El corte por calificación se refiere aquí a la ocupación actual y no a la ocupación EO. De todas maneras, el 70% de los obreros actuales no calificados y el 87% de los calificados también lo eran en EO (ver cuadro 2).

** Se excluyen los 6 despedidos que retornaron a EO.

²⁹ El índice resulta de combinar tres variables tricotomizadas: (A) “¿Usted diría que el despido afectó su vida mucho/poco/nada”; (B) “¿Cómo era el primer

1.—En armonía con los datos objetivos que presenté, los trabajadores por cuenta propia fueron, de lejos, los que se consideraron menos afectados: 2 de cada 3 indicaron que su perjuicio había sido bajo o nulo.

2.—Previsiblemente, los desocupados/changuistas quedan situados en el otro extremo: el 91% experimentó un alto perjuicio y no hubo ninguno no afectado.

3.—En cuanto a los que tenían empleos fabriles al tiempo de la encuesta, la mitad se estimó medianamente dañada por el despido y sus secuelas; y sólo un 23% aparece como no perjudicado. Pero esto exige dos especificaciones sucesivas:

a) En conjunto, la posición de los calificados EO que permanecieron en industria se acerca a la de los trabajadores por cuenta propia: casi la mitad registró un perjuicio bajo o nulo. En cambio, la situación de los no calificados EO que continuaron siendo obreros se aproxima más a la de los ocupados en servicios: la mayoría se dijo dañada por el despido, si bien tendió a concentrarse en perjuicio medio.

b) Cuando se controla por tipo de establecimiento industrial, la configuración vuelve a ser coherente con las interpretaciones avanzadas páginas atrás: (I) 1 de cada 2 calificados EO que lo seguían siendo en plantas grandes manifestó que la cesantía no lo había afectado y otro 38% comunicó un perjuicio medio; (II) 4 de cada 5 no calificados EO que se incorporaron a esas grandes fábricas se sintieron medianamente perjudicados por lo ocurrido; (III) otra vez, la experiencia de los calificados EO que pasaron a pequeñas empresas industriales resulta más ambigua: un 28% expresó perjuicio alto; un 43%, perjuicio medio; y un 28%, perjuicio bajo o nulo; (IV) finalmente, *todos* los no calificados EO que entraron a establecimientos industriales chicos acusaron el impacto negativo de la baja: el 55% registró perjuicio alto y el 45%, perjuicio medio.

4.—Por último, las reacciones de los asalariados del sector servicios fueron de hecho idénticas a las de los no calificados de pequeña industria: casi todos se consideraron o muy perjudicados (43%) o medianamente perjudicados (50%).

Si al ponderar un índice de actitudes como éste se concede un margen razonable a la posible incidencia de otros factores (preferencias individuales; evaluación del empleo actual según características del patrón o de los compañeros de trabajo; etcétera), la manera en que se corresponde con los análisis anteriores es, en verdad, notable: los despedidos que

trabajo que consiguió luego del despido en comparación al que tenía en FIAT/Chrysler? ¿Mejor/igual/peor?"; (C) "En comparación con el empleo que tenía en FIAT/Chrysler, su trabajo actual es mejor/igual/peor?". Medida por el coeficiente gamma, la asociación del índice con A es + .82; con B, + .84; y con C, + .82.

se pusieron por su cuenta y los que reingresaron a ocupaciones "primarias" o no se sintieron afectados por la cesantía o se consideraron mucho menos perjudicados que los que tuvieron que desplazarse hacia el mercado de trabajo "secundario". Y, también aquí, los calificados EO que se emplearon en empresas industriales chicas ocupan una posición intermedia.

Se siguen de esto dos consecuencias importantes: a) los entrevistados tendieron a percibir con mucha exactitud *qué* les sucedió, independientemente de sus orientaciones ideológicas más generales; estas últimas incidieron, en cambio, sobre sus diversas lecturas del *por qué* de lo ocurrido; y b) el intento de diferenciar ocupaciones "primarias" y "secundarias" dista de constituir un corte arbitrario introducido por el observador. Reservo un tratamiento específico de lo primero para el otro informe a que hice mención; lo segundo será corroborado, ahora, por un último paso del análisis.

7.—*La disponibilidad de la mano de obra*

En todos los casos, la comunicación de la cesantía tuvo carácter definitivo, de modo que no hubo aquí lugar para el tipo de expectativas que suelen inducir las separaciones real o supuestamente temporarias.³⁰ Sin embargo, como revela el cuadro 9, transcurridos entre 2 y 3 años desde la fecha del despido, un 44% de los entrevistados estaba dispuesto a retornar a EO, proporción que se eleva al 47% cuando se incluyen los 6 obreros que fueron efectivamente reincorporados. Más aún: si se deja a un lado a quienes pasaron a desempeñarse por cuenta propia, *resulta que 3 de cada 5 respondientes que permanecieron en el mercado de trabajo deseaban volver a la fábrica expulsora.*

¿De qué ha dependido esta disponibilidad? No sólo, por cierto, de un juicio intrínseco sobre el empleo perdido: aunque esta relación existe ($Q = +.54$),³¹ lo determinante para el trabajador fue el cotejo entre ese empleo y sus posteriores experiencias laborales. Así lo indican las fuertes asociaciones del deseo de volver con (a) la comparación favorable o desfavorable entre el puesto en EO y la ocupación actual ($Q = -.73$)

³⁰ Sobre la importancia que pueden asumir los licenciamientos anunciadamente temporarios como recurso capitalista para "atar" al trabajador despedido a la planta expulsora, ver Hunter y Reid, 1968: 108-9.

³¹ Indico entre paréntesis los valores que arroja en cada caso el cálculo del coeficiente de asociación Q de Yule, cuyos límites de variación son -1 y $+1$.

y (b) la mejora o declinación que se produjo entretanto en los ingresos del respondente ($Q = -.79$).

A partir de esto, si se recuerdan los análisis que anteceden no puede sorprender que la propensión al retorno sea mínima (1 de cada 5) entre los trabajadores autónomos y máxima (2 de cada 3) entre los asalariados del sector servicios y los desocupados/changuistas. Requiere algún comentario, en cambio, lo que sucede con quienes siguieron siendo obreros industriales, pues se dividen casi por mitades entre “disponibles” y “no disponibles”.

Al controlar, nuevamente, por tipo de establecimiento, aparece una alta correlación ($Q = -.75$) en el sentido esperado: *cuando mayor es el tamaño de la planta actual, menor es la inclinación a regresar a EO*. Y vuelven a precisarse las líneas del corte sugerido entre ocupaciones industriales “primarias” y “secundarias”:

1.—Tanto entre los calificados EO como entre los no calificados EO que continuaron siéndolo en plantas grandes, 3 de cada 4 *no* deseaban volver a EO.

2.—De manera exactamente inversa, 3 de cada 4 no calificados EO que pasaron a serlo en pequeños establecimientos hubieran querido retornar a EO.

3.—Por último, se hacen más claros los límites de la situación en que se hallaban los calificados EO que ingresaron como tales a empresas chicas: a 2 de cada 3 les hubiese gustado reincorporarse a EO. Conviene añadir que los que se dijeron no disponibles se estaban desempeñando al tiempo de la entrevista como capataces o encargados de producción.

En síntesis, pues, los datos vuelven a articularse tendencialmente con bastante transparencia: *no* se manifestaron inclinados a aceptar una nueva oferta de empleo por parte de FIAT o de Chrysler ni los trabajadores por cuenta propia ni los despedidos que lograron permanecer en el sector monopolista; *sí*, en cambio, casi todos los que vieron circunscripto su horizonte laboral al mercado de trabajo secundario.

CUADRO 9

DESEO DE VOLVER A EO, POR OCUPACIÓN ACTUAL (EN %)

	<i>Trabajadores por cuenta propia</i>	<i>Asalariados industria</i>	<i>Asalariados servicios</i>	<i>Desocupados/ changuistas</i>	<i>Total</i>
desearía					
volver	22	49	64	73	44
no deseería					
volver	78	51	36 ^b	27 ^c	56
	(37)	(45)	(14)	(11)	(107) ^d

a: La pregunta utilizada fue: "¿le gustaría volver a trabajar en (FIAT) (Chrysler)?"

b: Estos 5 casos comprenden a 2 choferes de colectivo y a los 3 entrevistados que ingresaron a las fuerzas de seguridad: 2 agentes de policía y 1 bombero.

c: Se trata de 3 casos individualizados en el texto (ver sección 4, apartado 3): un desocupado a punto de emigrar hacia EE.UU.; un desempleado parcialmente voluntario; y otro, físicamente incapacitado para un trabajo permanente en fábrica.

d: Obviamente, quedan excluidos los 6 entrevistados que retornaron a EO.

8.—*Observaciones finales*

A manera de conclusión, me interesa revisar brevemente algunos de los resultados obtenidos, menos en el modo del resumen que en un intento por conectarlos con ciertas cuestiones de índole más general.

8.1.—*El mecanismo de expulsión/absorción*: Es evidente la distancia que media entre el caso presentado y los que examinaron, respectivamente, Kahn (1964) y Thomas (1972): a diferencia del ejemplo inglés, una proporción apreciable de nuestros respondientes pudo establecerse por su cuenta mientras que fue comparativamente reducido el número de quienes retornaron a EO o a otras plantas del sector monopolista; a la vez, en contraste con lo ocurrido en Trinidad Tobago, el trabajo por cuenta propia implicó una mejora y no un deterioro en la posición económica de los entrevistados, la tasa global de desempleo fue tres veces más baja e, inversamente, la permanencia en industria resultó tres veces más alta. El estudio de Kahn ilustraría, así, un tipo de experiencia probable de la superpoblación flotante del sector industrial monopolista en una coyuntura cercana al pleno empleo, dada una economía capitalista "cen-

tral” altamente industrializada y concentrada.³² Trinidad-Tobago configuraría, en cambio, una situación de desarrollo capitalista “periférico” fuertemente desigual, en la que el núcleo de un limitado proceso de industrialización fue tempranamente controlado por grandes monopolios extranjeros y donde la oferta de mano de obra registra excedentes crónicos que las tasas de desempleo abierto (entre 10 y 18% de la fuerza de trabajo) reflejan de manera muy parcial. Aquí, la expulsión del sector industrial monopolista tiende a equivaler, para el trabajador, a salir del mundo fabril y, por lo común, a quedar atrapado en un proceso de movilidad descendente cuyos rasgos dominantes son el subempleo y la desocupación.

La realidad argentina difiere de ambos extremos: economía “periférica” con difusión generalizada de relaciones de producción capitalistas y con un nivel considerable de industrialización, en ella “la presencia del capital monopólico, inescapable en la situación de dependencia, se ve acompañada no tanto por formas no plenamente capitalistas como por formas propias de un capitalismo atrasado” (Murmis, 1975: 15). De ahí que el movimiento de flujo/reflujo ni haya operado en el interior de un espacio productivo más o menos homogéneo, como en el caso inglés, ni haya quedado tampoco significativamente interrumpido, como en el caso de Trinidad-Tobago.

Más bien, una de las consecuencias principales del despido fue la *dispersión*. A riesgo de repetirme, debo insistir tanto en el carácter excepcionalmente favorable en materia de empleo que tuvo la coyuntura estudiada como en los atributos laborales positivos de los cesantes pues, a pesar de ello, sólo 1/5 (si se incluye a los que se pusieron por su cuenta) o 1/3 (si se los excluye) regresó a posiciones similares a las que había perdido. Es lógico suponer que este efecto centrífugo hubiera sido aún más marcado en circunstancias económicas menos propicias y/o en el caso de una mano de obra de capacitación inferior. *Se sigue de ello que las bajas periódicas que genera una de las principales industriales “dinámicas”³³ del Gran Buenos Aires deben ser interpretadas como indicadores de fuertes procesos de fragmentación proletaria.*

³² Conviene destacar que se trata de la ilustración de “un tipo de experiencia probable en una coyuntura específica” y no, necesariamente, de lo que les viene sucediendo a los obreros de la industria automotriz inglesa en la última década. Así, entre 1970 y 1975, el número de trabajadores de esta rama declinó en más de 100.000, lo que sugiere que las características del movimiento de reabsorción deben haberse modificado sensiblemente desde la época del estudio de Kahn (ver *Institute for Worker's Control*, 1977: 103).

³³ Como indicaba en 1969 un informe oficial: “la industria automotriz es el factor actualmente más dinámico de nuestra evolución económica” (Comisión, 1969: 196).

8.2.—*El proceso de fragmentación:* Como se vio, las experiencias de los cesantes se distribuyen en forma claramente bi-modal. Es como si el despido hubiese partido en dos a una población que tendía a ser bastante homogénea: una mitad se puso por su cuenta o permaneció en el sector industrial monopolista, preservó o mejoró su nivel de ingresos y se sintió escasamente afectada por lo ocurrido; la otra, en cambio, debió pasar al mercado de trabajo secundario, vio caer sus remuneraciones y tuvo conciencia de un perjuicio considerable que no estuvo en condiciones de evitar.

El análisis de las orientaciones de los respondientes ha de poner de manifiesto que, contra lo que supondría un determinismo económico simplista, esa dualización no tuvo un reflejo directo sobre las imágenes de la sociedad o sobre las actitudes políticas de los entrevistados. Pero sería igualmente ingenuo desconocer la importante medida en que este tipo de dinámica de la superpoblación flotante le plantea problemas específicos al movimiento obrero: no sólo debilita las posibilidades objetivas que tienen los trabajadores de acumular experiencias más o menos comunes frente a las patronales sino que erosiona seriamente su capacidad de organización.

Baste aquí un ejemplo por demás elocuente: antes de la baja, la tasa de sindicalización de los encuestados ascendía al 89%; al momento de la entrevista, había descendido al 25% (si se incluye a los trabajadores por cuenta propia) o al 37% (si se los excluye). Por cierto, también estos datos globales deben ser ponderados a la luz del aludido proceso de fragmentación ya que, al desagregarlos, vuelve a confirmarse la relevancia del corte entre ocupaciones "primarias" y "secundarias": seguía sindicalizado el 81% de los respondientes que reingresaron a fábricas del sector monopolista frente al 23% de quienes se desplazaron a pequeños establecimientos industriales, al 27% de los absorbidos por "servicios" y a ninguno de los sin empleo.

8.3.—*Las ocupaciones actuales:* Los nuevos trabajos a que accedieron los cesantes sugieren por lo menos dos observaciones adicionales a las ya formuladas en la sección correspondiente:

8.3.1.—En primer lugar, el papel que jugaron en el proceso de reabsorción los pequeños establecimientos industriales es congruente con su peso todavía considerable en la estructura fabril argentina: según el Censo Económico de 1963-64, daban empleo a casi el 50% del personal ocupado por el sector industrial (Abot *et al.*, 1971: 21).³⁴ Es decir que

³⁴ La distribución era la siguiente (la escala indica tamaño de los establecimientos según personal ocupado; el porcentaje señala la proporción de la mano de obra

ese tipo de empresa mantiene una relevancia en el mercado de trabajo "secundario" que ya ha perdido en una economía capitalista avanzada como la de Estados Unidos, donde este mercado queda cada vez más bajo la égida de los llamados "servicios" (cf. Montagna, 1977: 71).

Algunos autores han supuesto que esa heterogeneidad de la industria argentina define "compartimientos estancos", que impiden que se compensen "los flujos de expulsión de mano de obra de unas ramas con la absorción generada en otras" (Cimillo *et al.*, 1972: 62). Sin perjuicio de la cautela que impone el análisis de casos particulares, tanto los datos que presenté antes como los que resultan de mi encuesta a despedidos de la industria textil tienden a disconfirmar esta hipótesis.

8.3.2.—El otro fenómeno llamativo es el de la alta proporción de despedidos que lograron emprender actividades por cuenta propia. Nuevamente, el hallazgo parece corresponderse con una tendencia más general que se inicia, por lo menos, en la década del 40. Vale la pena insistir en el contraste con una economía como la norteamericana: en 1960, la tasa de trabajadores autónomos sobre la población activa era mayor en Estados Unidos (14%) que en Argentina (12.5%); diez años después, la situación se había invertido: en Estados Unidos, esa tasa había descendido al 9% y, en Argentina, había trepado al 17% (cf. Maccoby y Terzi, 1974: 126; Balvé *et al.*, 1975: 131ss.).

Excede mis posibilidades presentes intentar un análisis de las causas de tal proceso, que no puede ser meramente atribuido a la extensión del "sector informal" (cf. Sánchez *et al.*, 1976). En términos generales, creo que la explicación debe buscarse en la desigualdad del desarrollo del capitalismo monopolista en una economía periférica tan compleja como la argentina. Por un lado, hasta ahora este desarrollo ha redefinido sólo parcialmente la estructura de diversas áreas "tradicionales" de actividad; por el otro, ha ido generando o expandiendo sectores de producción simple dedicados a la reparación de bienes de consumo industrializados y a la oferta de bienes y servicios para empresas (ver, para lo segundo, Jelin, 1974: 198).

Es así que, en el intervalo censal 1960-70, al tiempo que se aceleraban la centralización y la concentración de los capitales en sectores económicos claves, el número total de trabajadores por cuenta propia crecía en un 62%. El aumento fue particularmente notable en áreas "tradicionales" como comercio (+168.6%) y transportes (+124.1%) en las que quedan situados casi 2/5 de los trabajos autónomos a que se dedicaron nuestros entrevistados.

En cuanto a industria, en ese mismo lapso la cantidad de trabajadores por cuenta propia declinó en un 13.5%. Aunque sólo dispongo del dato

empleada en industria que absorbía cada tramo): 0-10, 29.8%; 11-50, 19.9%; 51-100, 9.0%; 101-300, 14.5%; más de 300, 26.7% (Abot *et al.*, 1971: 21).

global, es lógico presumir, sin embargo, que éste oculta importantes variaciones entre ramas. Para lo que ahora me interesa, tanto el limitado proceso de concentración ocurrido en el sector de reparaciones de vehículos como el hecho de que el parque automotor se haya triplicado entre 1957 y 1967 (Comisión, 1969: 208) hacen bastante plausible suponer que el número de pequeños talleres mecánicos debe haberse expandido. Más aún que, si bien ese incremento del parque automotor redujo en más del 50% su edad promedio, ésta era todavía en 1967 —con 7.5 años— sensiblemente superior a la media de un país avanzado como Estados Unidos —5.5 años, en 1969— (cf. Comisión, 1969: 197; Estados Unidos, 1975: 29). Si se agregan a estos factores generales la tasa relativamente baja de supervivencia de los talleres chicos y las restantes consideraciones específicas que formulé en su momento, resulta menos sorprendente que casi la mitad de nuestros trabajadores autónomos se dedicasen a la reparación de vehículos.⁸⁵

8.4.—*El criterio de disponibilidad*: Marx define al ejército industrial de reserva como “un contingente *disponible*, que pertenece al capital de un modo tan absoluto como si se criase y mantuviese a sus expensas” (1946: I, 535, subrayado original). Si esta proposición es válida para las relaciones entre el Capital y el Trabajo *en general*, el tratamiento específico de esa “disponibilidad” en la fase monopolista ha dado lugar a algunos problemas de interpretación.

Es así que Meldolesi (1972: 39ss.), en su interesante estudio sobre el ejército industrial de reserva en Italia, comienza incluyendo en él a los trabajadores que están disponibles para aceptar un empleo al nivel salarial corriente en lo que llama “el sector moderno del sistema económico” —y que se corresponde, gruesamente, con lo que he denominado “sector monopolista”—. Pero luego restringe su análisis a: a) los desocupados en busca de trabajo; b) los desocupados en estado de “inocupación”, es decir, los que han abandonado toda búsqueda por entenderla infructuosa; y c) los “ocupados precarios”, cuyos empleos se caracterizan por los bajos salarios y la alta inestabilidad. De esta manera, quienes perciben bajas remuneraciones pero tienen ocupación estable en el sector competitivo dejan de ser considerados parte de la superpoblación relativa al sector económicamente hegemónico (cfr. *id.*: 115). Sin embargo, todo el argumento de Meldolesi se articula en torno al criterio de disponibilidad de la mano de obra para el “ulterior desarrollo capitalista” (cf. *ibid.*: 183n) y éste se supone centrado en el sector moderno/monopolista, con lo cual esa exclusión deja de tener sentido.

⁸⁵ Para una constatación similar referida a Córdoba, ver Sánchez *et al.*, 1976: 22. De los 5 trabajadores por cuenta propia restantes —que clasifiqué en “industrias varias”—, 2 realizaban tareas vinculadas a la construcción, sector en que el número total de trabajadores autónomos creció en un 102.8% entre 1960 y 1970.

Precisamente, la atención que una parte de la literatura norteamericana ha venido prestando en los últimos años a la situación de “los pobres que trabajan” [*working poor*] (ver, por ej., Bluestone, 1968; Braverman, 1974: 399-401; National Council of Welfare of Canada, 1977; etcétera) puso en evidencia que una mayoría de ellos tienen empleo permanente en el sector competitivo de la economía a la vez que se hallan potencialmente disponibles para una oferta de trabajo en el sector monopolista de altos salarios (cf. Sweezy y Magdoff, 1975 6-7). Es decir que el primero de esos sectores tiende a actuar como un reservorio de superpoblación “estancada” respecto al segundo, por lo que una baja en la tasa global de desocupación no implica necesariamente que haya escasez de mano de obra en el mercado de trabajo primario. (Esto ayuda a entender, por ejemplo, el apoyo táctico que prestaron muchas grandes corporaciones estadounidenses a los programas “contra la pobreza” de la década del 60, los cuales fueron a menudo atacados, en cambio, por voceros del sector competitivo [cf. Piven y Cloward, 1971: 230ss.; Sweezy, 1969]).

Nuestros datos abonan esta lectura más inclusiva —y diferenciada— del tema de la disponibilidad. Ocurrida la cesantía, casi todos los despedidos que volvieron al mercado de trabajo estuvieron dispuestos a aceptar empleos tanto en el mercado primario como en el secundario. *Pero los que ingresaron a este último siguieron disponibles, en su mayoría, para retornar al primero*: según indiqué, por lo menos 3 de cada 5, lo mismo en industria que en servicios y *sin que incidiese el grado de estabilidad de su ocupación actual*, manifestaron su deseo de reincorporarse a la planta que los despidió. Y esto, con independencia del juicio que les hubiere merecido en su momento la decisión de la baja.

8.5.—*La aristocracia del trabajo*: Finalmente, los resultados expuestos previenen contra cierta tendencia a suponer, sin más, que allí donde aparece una fracción obrera que percibe mayores salarios relativos, surge una aristocracia del trabajo (ver, por ej., Azpiazu *et al.*, 1976: 560).

Sin perjuicio de sus considerables ambigüedades, la tesis clásica que a este propósito avanzaron Engels, primero, y Lenin, después, con respecto al movimiento obrero de los centros imperialistas, es una construcción hipotética basada en tres referentes: designa (1) la “corrupción ideológica” de una minoría proletaria reformista, cuya “infección por la respetabilidad burguesa” es consecuencia de (2) una situación de privilegio económico que se origina y que se reproduce gracias a (3) las superganancias de monopolio que obtiene la burguesía de aquellas metrópolis y que destina, en parte, a constituir tal estrato obrero privilegiado (cf. Hobsbawm, 1970).

Aun dejando a un lado el primero (*y fundamental*) de esos referentes y aceptando que se quieran conocer sólo las condiciones objetivas *potenciales* de emergencia de una aristocracia del trabajo en determinadas in-

dustrias, parece obvio que hay que demostrar, antes, hasta dónde es probable no sólo que se *generen* sino que se *estabilicen* en ellas segmentos obreros favorecidos. Por razones a que ya aludí, la industria automotriz dista de brindar las mejores posibilidades en este sentido al *conjunto* de su mano de obra. Es bastante reveladora la preocupación que expresa un reciente informe sindical inglés: "En muchas áreas, la industria automotriz se está volviendo virtualmente una industria de trabajadores transitorios, con tasas muy altas de rotación de personal. Muchos trabajadores no permanecen en ella el tiempo suficiente para considerarse 'obrerros del automotor'; están allí por el dinero, mientras éste dure y ellos puedan sobrevivir. Pero con la transitoriedad que parece estar reservada a la fuerza de trabajo de la industria automotriz, ¿podremos mantener la organización necesaria como para contar con una seguridad básica y con una paga adecuada?" (*Institute for Workers' Control*, 1977: 116).

El problema se agrava en una economía periférica industrializada tan inestable como la argentina. Sin duda, no a todos nuestros despedidos les fue mal e, inclusive, una parte de ellos pudo independizarse. Pero lo que importa en este punto es advertir que, en menos de un año y medio, las fábricas estudiadas expulsaron a alrededor de un 25% de sus obreros y que, *en una coyuntura de alza*, la mitad de nuestros entrevistados vio deteriorarse sensiblemente su situación. Creo que lo menos que puede decirse a partir de estos datos es que, cualquiera sea la fase del ciclo, resulta aventurado suponer *a priori* que cristalizan condiciones objetivas de privilegio para el *conjunto* de los trabajadores que ocupan las grandes plantas automotrices, pese a los salarios comparativamente más elevados que perciben.⁸⁶

Por lo demás, el examen de la "biografía laboral" de nuestros respondientes sirve para corroborar este *caveat*: un escaso 2% tuvo todos sus empleos en empresas del sector monopolista y sólo un 22% pasó en él más de la mitad de su historia ocupacional. Inversamente, el 54% de la muestra trabajó durante la mitad o más de su carrera en establecimientos ubicados en el mercado de trabajo secundario.

⁸⁶ He venido subrayando la palabra *conjunto* para evitar confusiones. El tipo de datos utilizado me autoriza a cuestionar que se atribuya una situación más o menos consolidada de privilegio económico a la totalidad de los obreros del automotor pero nada me permite decir, todavía, sobre la posibilidad de que, efectivamente, cristalicen ciertos núcleos favorecidos. Como es obvio, explorar esto último hubiera requerido incluir en la investigación a los obreros *ocupados* en las plantas automotrices y no sólo a los que fueron *despedidos*. De cualquier manera, las características tanto de la economía argentina como de la industria automotriz hacen aconsejable extremar el cuidado con que deben utilizarse argumentos del género "aristocracia del trabajo". Puede servir de ejemplo, en este sentido, la evolución reciente de la literatura africana, luego de su inicial fascinación con esa tesis (ver, entre otros, Peace, 1975; Saul, 1975; Sandbrook, 1977).

Como se ve, esto no es sino otra manera de reiterar que cualquier estudio de la clase obrera es incompleto si se limita a un análisis sincrónico de la "situación de trabajo" y no presta atención suficiente a las diversas "situaciones de mercado" a que se ven expuestos los trabajadores a lo largo del tiempo (cf. Lockwood, 1969: 15). De ahí la ya aludida preocupación de Marx por indagar el funcionamiento "social" — no únicamente macroeconómico— de la superpoblación relativa, interés al que también responden estas páginas y otras que las seguirán.

BIBLIOGRAFÍA

- Abot, Jorge et al., 1971, "La concentración en la industria argentina en 1964", en *Cuadernos de CICOSO*, "El poder económico en la Argentina", Buenos Aires, s/f.
- A.D.E.F.A., 1974, *Informe Estadístico No. 577*, Buenos Aires.
- Altimir, Óscar, 1973, "La distribución del ingreso y el empleo en el sector manufacturero argentino", *Desarrollo Económico*, 13: 51, 583-89.
- Averitt, Robert T., 1968, *The Dual Economy*, Nueva York.
- Azpiazu, D.; Bonvecchi, C.E.; Khavisse, M.; Turkieh, M., 1976, "Acerca del desarrollo industrial argentino; un comentario crítico", *Desarrollo Económico*, 15; 60, 581-612.
- Balvé, Beba et al., 1975, "Los asalariados. Composición social y orientaciones organizativas", en *Cuadernos de CICOSO*, Serie Estudios 25, Buenos Aires.
- Banco Central de la República Argentina, 1971, *Origen del producto y distribución del ingreso. Años 1950-69*, (Suplemento del Boletín Estadístico No. 1), Buenos Aires.
- Baran, Paul y Sweezy, Paul, 1966, *Monopoly Capital*, Nueva York.
- Barber, Richard E., 1970, *The American Corporation*, Nueva York.
- Blauner, Robert, 1964, *Alienation and Freedom: The Factory Worker and his Industry*, Chicago.
- Bluestone, Barry, 1968, "Lower-Income Workers and Marginal Industries", en L. A. Ferman, J. L. Kornbluh y A. Haber, comp., *Poverty in America*, Ann Arbor.
- 1970, "The Tripartite Economy: Labor Markets and the Working Poor", *Poverty and Human Resources*, julio-agosto.
- Braverman, Harry, 1974, *Labor and Monopoly Capital*, Nueva York.

- Canitrot, Adolfo y Sebess, Pedro, 1974, "Algunas características del comportamiento del empleo en la Argentina entre 1950 y 1970", *Desarrollo Económico*, 14: 53, 69-91.
- Cimillo, Elsa et al., 1972, "Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino", en *Cuadernos de CICOSO*, "El poder económico en la Argentina", Buenos Aires, s/f.
- Comisión de Estudios Económicos de la Industria Automotriz, 1969, *La industria automotriz argentina: Informe económico 1969*, Buenos Aires.
- Diéguez, Héctor L. y Petrecolla, Alberto, 1974, "La distribución funcional del ingreso y el sistema previsional en la Argentina, 1950-1972", *Desarrollo Económico*, 14: 55, 423-440.
- Dobb, Maurice, 1963, *Studies in the Development of Capitalism*, Nueva York.
- Engels, Federico, 1946, "Prólogo a la edición inglesa (1886)", en Carlos Marx, *El Capital*, tomo I, trad. Roces, México.
- Estados Unidos, 1975, *Automobile Facts and Figures*, Detroit.
- Foltman, Felician, 1968, *White-and Blue-Collars in a Mill Shutdown*, Ithaca.
- Gale, R.P., 1969, "Industrial Development and the Blue-Collar Worker in Argentina", *International Journal of Comparative Sociology*, 10: 117-150.
- Gallino, Luciano, 1962, *Indagini di sociologia economica*, Milán.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Juan J., 1975, "Capitalismo industrial desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972", *Desarrollo Económico*, 15: 57, 3-54.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Juan J., 1976, "El nuevo carácter del capitalismo en la Argentina: respuesta a una crítica" *Desarrollo Económico*, 15: 60, 613-639.
- Gordon, David M., 1972, *Theories of Poverty and Underemployment*, Lexington.
- Harrisson, Bennett, 1972, *Education, Training, and the Urban Ghetto*, Baltimore.
- Hobsbawm, Eric J., 1970, *Revolutionaries*, Londres.
— 1975, *The Age of Capital, 1848-1875*, Londres.
- Hunter, Lawrence C. y Reid, Graham L., 1968, *Urban Worker Mobility*, París.
- Hymer, Stephen, 1972, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en J. N. Bhagwati, comp., *Economics and World Order. From the 1970's to the 1990's*, 113-140, Nueva York.

- Institute for Workers' Control, 1977, "Document: A Workers' Enquiry into the Motor Industry", *Bulletin of the Conference of Socialist Economists* (Londres), 2: 102-118.
- Jelin, Elizabeth, 1974, "Formas de organización de la actividad económica y estructura ocupacional: el caso de Salvador, Brasil", *Desarrollo Económico*, 14: 53, 181-204.
- Kahn, Hilda R., 1964, *Repercussions of Redundancy: A Local Survey*, Londres.
- Lenin, Vladimir I., 1969, *One Step Forward, Two Steps Back*, Moscú.
- Lipset, Seymour M. y Bendix, Reinhard, 1959, *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley.
- Lockwood, David, 1969, *The Blackcoated Worker*, Londres [195.].
- Maccoby, Michael y Terzi, Katherine A., 1974, "Character and Work in America", en Ph. Brenner, R. Borosage y B. Weidner, comps., *Exploring Contradictions: Political Economy in the Corporate State*, Nueva York.
- Mackay, D. I. et al., 1971, *Labour Markets under Different Employment Conditions*, Londres.
- Mandel, Ernest, 1975, *Late Capitalism*, Londres.
- Martin, Roderick y Fryer, R. H., 1973, *Redundancy and Paternalist Capitalism: A Study in the Sociology of Work*, Londres.
- Marx, Carlos, 1946, *El Capital*, trad. W. Roces, México.
- 1971, *El Capital, Libro I, Capítulo VI (inédito)*, trad. P. Scaron, Buenos Aires.
- 1972, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador): 1857-1858 (Grundrisse)*, trad. P. Scaron, Buenos Aires.
- Mayer, Kurt B. y Goldstein, Sidney, 1964, "Manual Workers as Small Businessmen", en A. B. Shostak y W. Gomberg, comps., *Blue-Collar World*, Englewood Cliffs.
- Meldolesi, Luca, 1972, *Dissoccupazione ed esercito industriale di riserva in Italia*, Bari.
- Miernyk, William H., 1955, *Inter-Industry Labor Mobility*, Boston.
- Miller, Richard U., 1971, "La teoría de la oferta ilimitada de mano de obra y los mercados urbanos de trabajo", *Boletín del Instituto Internacional de Estudios Laborales*, 8: 217-246.
- Montagna, Paul D., 1977, *Occupations and Society: Toward a Sociology of the Labor Market*, Nueva York.

- Murmis, Miguel, 1975, "Tipos de capitalismo y estructura de clases: elementos para el análisis de la estructura social de la Argentina", en CICOSO, *Estudio I*, Buenos Aires.
- National Council of Welfare (Canadá), 1977, *The Working Poor: A Statistical Profile*, Ottawa.
- Nield, R. R., 1963, *Pricing and Employment in the Trade Cycle*, Londres.
- Nun, José, 1969a, "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", *Revista Latinoamericana de Sociología*, 2: 174-236.
- 1969b, "Informe sobre el Proyecto Marginalidad", *Revista Latinoamericana de Sociología*, 2.
- 1971, "Proposte per lo studio della marginalità e della partecipazione in America Latina", *International Review of Community Development*, 25/26: 175-212.
- 1972, "Marginalidad y otras cuestiones", *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, 4: 97-128.
- O'Connor, James 1973, *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York.
- Parnes, H. S., 1954, *Research on Labor Mobility*, Nueva York.
- Peace, Adrian, 1975, "The Lagos Proletariat: Labour Aristocrats or Populist Militants?", en R. Sandbrook y R. Cohen, comps., *The Development of an African Working Class: Studies in Class Formation and Action*, Toronto.
- Piore, Michael J., "Upward Mobility, Job Monotony and Labor Market Structure", en J. O'Toole, comp., *Work and the Quality of Life*, Cambridge, Mass.
- Piven, Frances Fox y Cloward, Richard A., 1971, *Regulating the Poor: The Functions of Public Welfare*, Nueva York.
- Sandbrook, Richard, 1977, "The Political Potential of African Urban Workers" (mimeo), Toronto.
- Sánchez, Carlos E.; Palmieri, Horacio; Ferrero, Fernando, 1976, *Desarrollo urbano y sector informal en la ciudad de Córdoba (Argentina)*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- Saul, John S., 1975, "The 'Labour Aristocracy' Thesis Reconsidered", en R. Sandbrook y R. Cohen, comps., *op. cit.*
- Sheppard, H.L.; Ferman, L.A.; Faber, S., 1959, *Too Old to Work. Too Young to Retire*, Washington.
- Sinclair, Stuart W., 1977, "Ease of Entry into Small-Scale Trading in African Cities: Some case Studies from Lagos", *Manpower and Employment Research* (Montreal), 10: 1, 79-90.

- Skupch, Pedro, 1970, "Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966" (mimeo), Buenos Aires.
- Sternberg, Fritz, 1929, *Der Imperialismus*, Berlín.
- Sweezy, Paul M., 1969, "Thoughts on the American System", *Monthly Review*, 20: 9, 1-13.
- 1974, "Marx and the Proletariat" [1967], en B. Silverman y M. Yanowitch, comps., *The Worker in 'Post Industrial Capitalism*, Nueva York.
- Sweezy, Paul M. y Magdoff, Harry, 1975, "Capitalism and Unemployment", *Monthly Review*, 27: 2, 1-14.
- Tedesco, Juan Carlos, 1977, *Industrialización y educación en la Argentina*, Buenos Aires, UNESCO/CEPAL/PNUD.
- Thernstrom, Stephan, 1970, "Working-Class Social Mobility in Industrial America", en P. N. Stearns y D. J. Walkowitz, comps., *Workers in the Industrial Revolution*, Nueva Brunswick.
- Thomas, Roy Darrow, 1972, *The Adjustment of Displaced Workers in a Labour-Surplus Economy: A Case Study of Trinidad and Tobago*, Jamaica.
- Tokman, Víctor E., 1977, "An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Interrelationships" (mimeo), Santiago, OIT/PREALC.
- Wilcock, R. C. y Franke, W. H., 1963, *Unwanted Workers*, Glencoe.
- Wisconsin State Employment Service, 1960, *La Crosse Reemployment Study* (mimeo), Madison.
- Wright, Erik Clin, 1976, "Class Boundaries in Advanced Capitalist Societies", *New Left Review*, 98: 3-42.