

# cuadernos del PISPAL

Adriana Marshall

## EL MERCADO DE TRABAJO EN EL CAPITALISMO PERIFERICO el caso de argentina

El Colegio de México







**EL MERCADO DE TRABAJO  
EN EL  
CAPITALISMO PERIFERICO:  
EL CASO DE ARGENTINA**

**Primera edición (1978) PISPAL, Santiago de Chile**  
**Primera reimpresión (1981) PISPAL-EL COLEGIO DE M**

**D.R. © 1981, PISPAL-EL COLEGIO DE MÉXICO**  
**Camino al Ajusco 20, 10740 México, D.F.**

**Impreso y hecho en México — *Printed and made in***

**ISBN 968-12-0139-6**

*El Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina (PISPAL),\* constituye un esfuerzo conjunto de varios centros de investigación para la promoción y la ejecución de investigaciones sociales sobre las interrelaciones entre población y desarrollo más pertinentes para el diseño, ejecución y evaluación de políticas de población. Pretende así servir de punto de apoyo para el desarrollo eficiente de la labor que, en este campo, es preciso llevar a cabo.*

*Con este objeto pone a disposición de los centros de investigación y de los científicos sociales latinoamericanos, los recursos financieros de que dispone, la asistencia técnica que en la medida de su capacidad puede prestar y la base institucional para difundir el conocimiento y posibilitar la comunicación y la colaboración.*

*En suma, el objetivo central del PISPAL es desarrollar tanto una teoría como una metodología adecuadas a las características histórico estructurales de la región y realizar y promover la ejecución de investigaciones sobre la naturaleza y dinámica de las interrelaciones de los fenómenos de población y los culturales, políticos, sociales y económicos, a fin de sustentar empíricamente la reflexión teórica y contar con la información y la base científica requeridas para la formulación de políticas de población.*

---

\* Programa especial de la Secretaría Ejecutiva del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. (CLACSO).

Este trabajo es el resultado de una investigación realizada con el apoyo financiero del Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina (PISPAL) del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), al que deseo agradecer muy especialmente.

## INDICE



|  |    |
|--|----|
| INTRODUCCION .....   | 15 |
| I. OFERTA DE FUERZA DE TRABAJO Y ACUMULACION CAPI-<br>TALISTA .....                      | 19 |
| i. El modelo "clásico" .....   | 19 |
| ii. El modelo de Lewis .....   | 21 |
| iii. El excedente "excesivo" de fuerza de trabajo: el tema de<br>la "marginalidad" ..... | 23 |
| II. EL MERCADO DE TRABAJO .....  | 28 |
| i. Los procesos migratorios .....  | 32 |
| ii. Fuerzas del mercado y evolución del salario .....                                    | 34 |
| III. LA ECONOMIA ARGENTINA .....   | 35 |

## PRIMERA PARTE

|  |    |
|--|----|
| LA OFERTA Y DEMANDA DE FUERZA DE TRABAJO<br>GENERACION Y FORMAS DE UTILIZACION ..... | 39 |
|--|----|

### CAPITULO I

|   |    |
|---|----|
| Una caracterización histórica general: generación y<br>utilización de la fuerza de trabajo entre 1930 y 1970 .. | 41 |
|---|----|

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| I. LOS MECANISMOS DE GENERACION ..... | 43 |
| II. 1930-1950 .....                   | 47 |
| III. 1950-1970 .....                  | 50 |
| IV. LA INMIGRACION EXTRANJERA .....   | 56 |

## CAPITULO 2

|  |    |
|--|----|
| La utilización de la fuerza de trabajo en la etapa de la "nueva" estructura industrial ..... | 61 |
| I. LAS FORMAS DE UTILIZACION .....   | 63 |
| II. SECTORES DE ACTIVIDAD, RAMAS INDUSTRIALES Y CRECIMIENTO DEL EMPLEO .....                 | 68 |

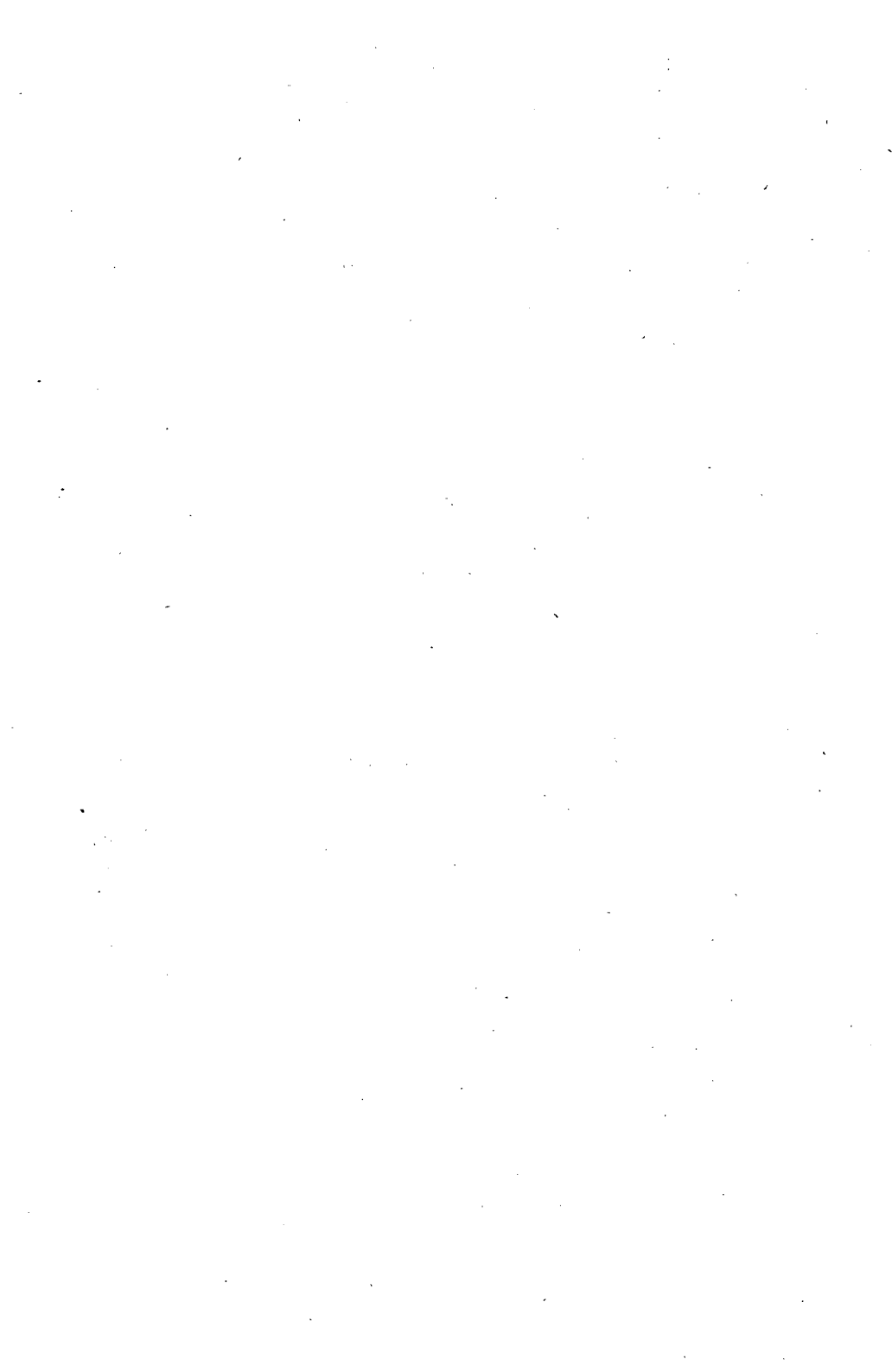
## CAPITULO 3

|   |     |
|---|-----|
| Migraciones y demanda de fuerza de trabajo en el área metropolitana .....         | 85  |
| I. DIRECCION DE LAS CORRIENTES MIGRATORIAS Y OPORTUNIDADES DE EMPLEO .....        | 88  |
| II. LA "CONTRIBUCION" GLOBAL DE LA INMIGRACION .....                              | 91  |
| III. EL ROL COYUNTURAL DE LA FUERZA DE TRABAJO ADICIONAL .....                    | 93  |
| IV. FUERZA DE TRABAJO ADICIONAL Y DEMANDA DE MANO DE OBRA EN EL LARGO PLÁZO ..... | 98  |
| V. INMIGRACION Y CLASE OBRERA .....   | 103 |
| VI. ALGUNAS OBSERVACIONES FINALES .....   | 104 |

## CAPITULO 4

|  |     |
|--|-----|
| La estructura ocupacional comparativa: migrantes y nativos en el gran Buenos Aires ..... | 107 |
| I. LA INSERCIÓN OCUPACIONAL .....  | 112 |
| II. LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL E INDUSTRIAL .....   | 117 |
| III. EL NIVEL DE DESEMPLEO Y LAS ACTIVIDADES "MARGINALES" .....                          | 120 |
| IV. LOS MIGRANTES EN EL MERCADO DE TRABAJO: UNA SÍNTESIS .....                           | 123 |
| CONCLUSIONES .....   | 126 |

|   |            |
|---|------------|
| <b>SEGUNDA PARTE:</b>   |            |
| <b>MERCADO DE TRABAJO Y CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS</b> .....   | <b>131</b> |
| <b>CAPITULO 5</b>   |            |
| <b>Mercado de trabajo y crecimiento del salario medio</b> . . .   | <b>133</b> |
| I. LAS FLUCTUACIONES COYUNTURALES .....   | 138        |
| II. LA TENDENCIA ESTRUCTURAL .....  | 143        |
| <b>CAPITULO 6</b>   |            |
| <b>La estructura general de los salarios</b> .....  | <b>149</b> |
| I. LOS SALARIOS SECTORIALES .....   | 153        |
| II. SALARIOS DE CONVENIO Y NIVELES DE CALIFICACION:<br>DIFERENCIALES DE SALARIO ENTRE OFICIALES Y PEONES. | 163        |
| <b>CAPITULO 7</b>   |            |
| <b>La estructura inter-industrial de los salarios</b> .....   | <b>167</b> |
| I. LA EVOLUCION DE LOS DIFERENCIALES EN EL LARGO<br>PLAZO .....   | 169        |
| II. LA ETAPA DE CONSOLIDACION .....   | 182        |
| III. EL "DESPLAZAMIENTO" DE SALARIOS" .....   | 189        |
| <b>CONCLUSIONES</b> .....   | <b>197</b> |
| <b>CONSIDERACIONES FINALES</b> .....  | <b>203</b> |
| <b>BIBLIOGRAFIA</b> .....   | <b>209</b> |



## INTRODUCCION

en las economías periféricas, que se manifestaría en formas de empleo "marginales" a la estructura económica, intentado aportar algunas evidencias que cuestionan la aplicabilidad de dicha concepción para el caso argentino. La segunda parte \*\*/ se concentra en el papel regulador que tiene la situación que rige en el mercado de trabajo —situación de excedente relativo de mano de obra—, que se traduce en una relación de fuerzas desfavorable al Trabajo frente al Capital, sobre el movimiento de los salarios nominales, y por consiguiente también en el proceso de determinación del salario real. Este rol regulador se analiza en primer lugar en relación al salario medio y sus fluctuaciones y seguidamente a través de la evolución de la estructura general e inter-industrial de los salarios. En ambos casos se considera con el mismo orden de importancia la influencia decisiva que tienen sindicatos y Estado (los así llamados "factores institucionales") sobre el curso que siguen los salarios nominales, en el contexto de la determinación básica que ejercen las fuerzas económicas.

Antes de entrar en el estudio empírico de estos temas, en esta Introducción se plantean en forma breve las concepciones teóricas: generales acerca de la relación entre oferta de fuerza de trabajo y acumulación capitalista que guían esta investigación, incluyendo algunos de los aportes polémicos acerca de la específica relación que se establece en el caso de las economías periféricas, en particular, en el caso latinoamericano. Se elaboran también algunas precisiones conceptuales útiles para el desarrollo posterior. Finalmente se presenta una sintética caracterización global de la economía argentina, un caso de lo que puede denominarse "capitalismo periférica avanzado", intentando poner en evidencia sus peculiaridades históricas y actuales que impiden que las conclusiones que se alcancen en relación a la operación de su mercado de trabajo puedan ser generalizadas o extrapoladas sin más al resto de las economías latinoamericanas, aunque posiblemente estudios comparativos podrán mostrar no sólo diversidades sino también semejanzas.

---

\*\*/ Agradeczo a Jorge Feldman por las valiosas discusiones acerca de temas tratados en la segunda parte de este trabajo.

## I. OFERTA DE FUERZA DE TRABAJO Y ACUMULACION CAPITALISTA

### i. El modelo "clásico".

Adam Smith y David Ricardo por una parte, y Karl Marx por la otra,<sup>1/</sup> elaboraron diferentes respuestas teóricas frente al problema de cómo se obtiene el trabajo adicional requerido por el proceso de acumulación del capital y qué mecanismo asegura que el producto del trabajo se distribuya entre salarios y beneficios de tal modo que permita la siempre creciente acumulación de capital. Los tres asumieron que ningún obstáculo *duradero* a la expansión del capitalismo podría originarse en una escasez de fuerza de trabajo. Para la provisión de fuerza de trabajo adicional Smith y Ricardo confiaban en un mecanismo "natural" de carácter demográfico, pero Marx desarrolló una teoría acerca de la propia capacidad del sistema capitalista para proveer sus necesidades en fuerza de trabajo. En otras palabras, mostró que el mecanismo era económico.

En cambio, sus expectativas acerca de la eventual persistencia de una oferta excedente de fuerza de trabajo eran muy diferentes. Para Smith y Ricardo, el problema de una población obrera excedente, tanto como el de la escasez de obreros, era una cuestión *temporaria*, ya que el mencionado mecanismo de naturaleza demográfica se encargaba de revertir la situación, a través de la acción de los cambios en los ingresos de los trabajadores sobre el ritmo de crecimiento natural de la población. Ambos sostenían que la oferta de obreros se adecuaba (aunque con cierto desfase temporal, como lo nota Ricardo) a los cambios en la demanda de fuerza de trabajo: ésta juega un papel determinante en la generación de su propia oferta, al afectar los salarios obreros. "La demanda de hombres, como la de cualquier otro bien" —escribió Adam Smith— "regula necesariamente la producción de hombres; la acelera cuando es demasiado lenta, y la detiene cuando es demasiado rápida" <sup>2/</sup>. Este mecanismo supuestamente no sólo proveía

<sup>1/</sup> Varios párrafos de esta caracterización de las concepciones de Smith, Ricardo y Marx se extraen de Adriana Marshall, *The Import of Labour*, Rotterdam University Press, 1973, Capítulo I (pp.3/9), (traducido A.M.), basados en Adam Smith, *The Wealth of Nations*, capítulo "Of the wages of labour", vol. 1, Dent Dutton ed. 1970; David Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation*, capítulos "On wages" y "On machinery", Dent Dutton ed. 1969; Karl Marx, *El Capital*, cap. "La ley general de la acumulación capitalista", FCE, ed. 1964.

<sup>2/</sup> Adam Smith, *op. cit.* p. 71 (traducido A.M.)

una oferta de fuerza de trabajo a la medida de las necesidades de la acumulación, sino que también garantizaba la desaparición de un excedente de oferta de fuerza de trabajo, ya que al disminuir los salarios precisamente debido a su presencia, esto entrañaba un descenso en la población. Este mecanismo también regulaba el nivel de salarios, por lo menos aquella parte de los cambios en los salarios que dependía de las fuerzas del mercado (aunque no aquella parte determinada por los precios de los bienes en que se gastan los salarios).

Es Marx quien pone de relieve la posibilidad de que una población obrera excedente tienda a perdurar indefinidamente. La población obrera excedente es para Marx generada por el mismo proceso de acumulación capitalista y, a su vez, este excedente de fuerza de trabajo asegura el desarrollo de la acumulación, porque desempeña dos funciones principales distinguibles analíticamente aunque siempre imbricadas en la práctica: garantizar la provisión de una fuerza de trabajo flexible y movilizable de acuerdo con las variantes necesidades de la expansión del capital y regular el crecimiento de los salarios, manteniéndolos dentro de límites tolerables que no amenacen la continuidad del proceso de acumulación. Este "ejército de reserva" obrero es resultado, no de cambios demográficos en la población, sino de la operación del propio sistema económico. La fracción proletarizada de la población varía independientemente de los cambios en las tasas de natalidad y mortalidad. En primer término, porque crece el número de individuos "libres" <sup>3/</sup> debido a la expropiación, y seguidamente, porque la sustitución de fuerza de trabajo por maquinaria junto a la creciente concentración y centralización de los medios de producción son características permanentes del modo de producción capitalista. La sobre-población obrera es entonces relativa a la tasa de acumulación y a la composición del capital. Su volumen se contrae y expande periódicamente de acuerdo con las fluctuaciones en la tasa de acumulación. El movimiento general de los salarios se determina en principio por fluctuaciones en el "ejército industrial de reserva". Como para Smith y Ricardo, las oscilaciones en el nivel del salario giran en torno al nivel de salarios que asegura la subsistencia y reproducción de los trabajadores, este nivel está determinado por la cantidad de horas requeridas para producir los bienes de consumo, cuya composición y cantidad está influida por un elemento histórico y moral.

La generación y la "funcionalidad" del ejército industrial de reserva son rasgos intrínsecos del sistema capitalista. Aunque su magnitud fluctúa cíclicamente, las formas constantes de la sobrepoblación

---

<sup>3/</sup> "Libres" en doble sentido: libres jurídicamente para utilizar su fuerza de trabajo como su propia mercancía y libres de toda otra mercancía para vender, K. Marx, *El Capital*, vol. I, p. 608.

tienden a aumentar en el largo plazo. La tendencia estructural es hacia la consolidación de un núcleo de obreros que no se incorporan sino muy ocasionalmente a la actividad.

En conclusión...“si la existencia de una super-población obrera es producto necesario de la acumulación o del incremento de la riqueza dentro del régimen capitalista” —escribió Marx— “esta superpoblación se convierte a su vez en palanca de la acumulación de capital, más aún, en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción”.<sup>4/</sup>

Este mecanismo defensivo del sistema económico o esta ley general de la acumulación capitalista... “como todas las demás (leyes) se ve modificada en su aplicación por una serie de circunstancias...”<sup>5/</sup>

## ii. El modelo de Lewis.

En los años 50 Lewis formula su propuesta de un modelo de crecimiento económico para los países subdesarrollados basada en la existencia de subempleo en el sector de subsistencia <sup>6/</sup>. Esta propuesta descansa en el rol que desempeña la oferta “ilimitada” de fuerza de trabajo en relación al proceso de acumulación, que no es otro que el cumplimiento de funciones similares a las que asignara Marx al ejército industrial de reserva, aún cuando, a diferencia de Marx, Lewis parte del supuesto de que debido al subempleo reinante en el sector de subsistencia, existe una oferta ilimitada *per se* al nivel existente de salarios, para el sector capitalista, es decir, que no es engendrada por el progreso mismo de la acumulación.

El modelo de Lewis ha sido justificadamente criticado en cuanto a que postula un automático proceso de reinversión y de crecimiento económico, ya que en la realidad nada garantiza que los beneficios que resultan de la existencia de una oferta de trabajo infinitamente elástica se traduzcan en acumulación productiva. Puede, sin embargo, rescatarse de su modelo el papel que cumple la oferta disponible de fuerza de trabajo en relación a la generación de los beneficios capitalistas, que no es otro que el sugerido por la línea de pensamiento de los economistas clásicos. Explícitamente Lewis elaboró un modelo diferente...“para aquellos países a los cuales no se aplican los supuestos neo clásicos y (y

---

4/ Karl Marx, *op. cit.*, p. 535

5/ Karl Marx, *op. cit.*, p. 546 (subrayado A.M.)

6/ Esta descripción se basa en W.A. Lewis, “Economic development with unlimited supplies of labour”, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Mayo 1954.

Keynesianos)”<sup>7/</sup> Enfatizamos una vez más que, a diferencia de Marx que habla acerca *del modo de operación de un sistema económico (que expande la oferta de fuerza de trabajo a medida que aumenta la demanda)*, Lewis sugiere una *política de desarrollo*, basada sobre mecanismos que indican los ejemplos históricos<sup>8/</sup>.

Es importante destacar que para Lewis...“la oferta de fuerza de trabajo... es “ilimitada” *mientras la oferta de fuerza de trabajo a dicho precio (el salario de subsistencia) exceda la demanda*”. El modelo se aplica explícitamente sólo al trabajo no calificado, ya que para Lewis “el trabajo calificado es... un ‘cuasi cuello de botella’... porque es un cuello de botella muy temporario, en el sentido que si el capital se encuentra disponible para el desarrollo, los capitalistas o el gobierno van a provocar prontamente las facilidades para entrenar más trabajadores calificados”<sup>9/</sup>.

Si bien el autor se refiere a un salario de “subsistencia” en el sector capitalista “determinado por lo que la gente puede ganar fuera del sector”...“no es de fundamental importancia para el argumento si las ganancias en el sector de subsistencia están determinadas objetivamente por el nivel de productividad del campesino, o subjetivamente en términos de un nivel de vida convencional. Cualquiera sea el mecanismo, el resultado es una oferta ilimitada de fuerza de trabajo para la cual éste es el mínimo nivel de ingresos”<sup>10/</sup>. Siguiendo este hilo argumental, podemos rescatar de esta caracterización un aspecto contenido en la definición que nos parece ser el esencial y que es además extrapolable a condiciones económicas y sociales distintas a las que Lewis contempla al elaborar su modelo (países con amplio sector de subsistencia). Dicho aspecto es la relación entre oferta de fuerza de trabajo y *nivel relativo del salario*; el concepto de “oferta ilimitada” de fuerza de trabajo básicamente se define —insistamos— por la presencia de la mano de obra excedente disponible con el nivel existente de salarios, o sea, *sin que sea necesario elevar relativamente el nivel de salarios con el fin de atraer mano de obra para el sector capitalista*. Este es el punto de vista que se adopta de aquí en adelante en el presente trabajo cuando se habla de “oferta prácticamente ilimitada” de fuerza de trabajo en el caso argentino.

---

7/ W.A.Lewis, *op. cit.*, p. 140 (traducido A.M.)

8/ Adriana Marshall, *op. cit.*, p. 19 (traducido A.M.)

9/ W.A.Lewis, *op. cit.*, p. 142 y p. 145 (traducido y subrayado A.M.)

10/ W.A. Lewis, *op. cit.*, p. 199 (traducido A.M.)

iii. El excedente "excesivo" de fuerza de trabajo: el tema de la "marginalidad"

Después de la Segunda Guerra Mundial en muchos de los países industrializados europeos (capitalistas) la situación con respecto a la oferta excedente de fuerza de trabajo cambia radicalmente. La creciente actividad de las organizaciones obreras mitiga notablemente las consecuencias de un ejército industrial de reserva para la clase obrera, pero es el Estado quien afecta radicalmente la interdependencia dinámica entre génesis y operación de una sobre-población obrera relativa, al intervenir en la esfera económica con políticas destinadas a promover el crecimiento económico y el pleno empleo. La influencia de los sindicatos obreros se ejerce sobre las consecuencias del ejército de reserva; la intervención del Estado influye directamente sobre su génesis y sobre los cambios periódicos en su volumen<sup>11/</sup>. Como resultado de la continuada implementación de medidas que persiguen el pleno empleo, las reservas de fuerza de trabajo comienzan a agotarse, se enfrentan dificultades de reclutamiento y se recurre a la importación de trabajadores. Esto ocurre sobre todo en la década del 60; a partir de 1975 aproximadamente, se incrementa de manera aguda el volumen del desempleo y reemergen los viejos problemas.

Al mismo tiempo, en la década del 60 se toma conciencia cada vez en mayor medida del grave problema del subempleo y desempleo *persistentes* en los países periféricos (que sin embargo, no son los únicos afectados), en algunos de los cuales presentan magnitudes espectaculares<sup>12/</sup>. Diversos mecanismos coadyuvan en la génesis de una fuerza de trabajo excedente, acordes con la historia particular de cada país, según cual fue su inserción en el mercado mundial, su pasado colonial, cuando comenzó su industrialización, en que etapa de industrialización se encuentra, cuáles son sus recursos naturales, cuál el crecimiento natural de su población, etc.

La conciencia de que parte de ese excedente de fuerza de trabajo no podrá incorporarse al proceso productivo en un futuro visualizable sin que previamente se implementen cambios estructurales radicales influye el análisis de la cuestión de la marginalidad social, en esa misma década.

---

<sup>11/</sup> Adriana Marshall, *op.cit.*, p. 9.

<sup>12/</sup> Joseph Ramos sugiere que en el caso de la región latinoamericana hay evidencias de que pese a un aparentemente mayor desempleo abierto la situación global de subempleo de mano de obra ha tendido a mejorar, siendo el mayor desempleo visible una expresión de la conversión de parte del subempleo en desempleo. Ver Joseph Ramos, *An heterodoxical interpretation of the employment problem in Latin America*, PREALC, OIT, 1973.

El tema de la marginalidad se desarrolla muy especialmente en América Latina<sup>13/</sup>, donde coexisten muy diversas situaciones en cuanto a la magnitud de la disponibilidad de fuerza de trabajo y a sus posibilidades de incorporación. Se intenta explicar el fenómeno de la marginalidad a base de rasgos intrínsecos del sistema económico recurriendo a la Teoría de Marx acerca de la génesis y funciones de la sobre-población obrera relativa<sup>14/</sup>. La "marginalidad económica" alude a la imposibilidad de incorporación, definiéndose como "masa marginal" a aquella parte de la sobre-población obrera relativa que no desempeña las funciones de un "ejército industrial de reserva". Génesis y funciones aparecen, de este modo, disociadas. Esta concepción presenta dificultades teóricas y empíricas de diversa índole que abarcan tanto la definición subyacente de la "sobre-población obrera relativa", como la

---

13/ Para una revisión de los autores y diferentes versiones acerca de la "marginalidad" ver Judith Villavicencio, *Sector informal y población marginal*, CLACSO, Grupo de trabajo sobre Ocupación-Desocupación, 1976 (mimeo). Un autor sintetiza del siguiente modo esta concepción elaborada por quienes él denomina "disidentes" de la CEPAL: "...la marginalidad urbana e.a. una vez más, el resultado de las formas de integración de las economías industriales emergentes en la división internacional del trabajo. De acuerdo con los disidentes de la CEPAL, la afluencia masiva de capitales extranjeros, especialmente después de 1950, combinadas con un rápido crecimiento de la población, la creciente migración rural-urbana y los elevados niveles de concentración del ingreso, crea una estructura industrial basada sobre avanzada tecnología extranjera e incapaz de generar un número suficiente de puestos de trabajo para absorber la fuerza de trabajo disponible. La estructura industrial y el proceso productivo fueron organizados a lo largo de líneas ahorradoras de trabajo principalmente debido al progreso tecnológico que permite la expansión de la acumulación de capital sin la correspondiente expansión en la fuerza de trabajo ocupada. Consecuentemente, la población expulsada de la agricultura y de las ramas industriales que se modernizan no encuentra nuevas oportunidades ocupacionales productivas. El refugio final de esta población excedente, marginal, son los servicios de baja productividad, intensivos en trabajo y generadores de pobreza". Vilmar Faria, *Occupational marginality, employment and poverty in urban Brazil*, dissertation, Harvard University, 1976. Este autor intenta demostrar a través de un análisis empírico que esto no se aplica al Brasil. Exponentes representativos de esta corriente de pensamiento son José Nun. "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal," *Revista Latinoamericana de Sociología* N°4, 1972; Aníbal Quijano Obregón "Polo marginal de la economía y mano de obra marginalizada," *Revista Uruguaya de Ciencias Sociales*, N°2, agosto-octubre 1972.

14/ En este trabajo nos referimos sobre todo a esta concepción, representada por José Nun, *op.cit.*, quien señala "...el fenómeno asume rasgos propios y significación considerable en el caso de las formaciones del capitalismo periférico, cuyo desarrollo desigual, combinado y dependiente cristaliza la *superfluidad* de buena parte de la población excedente en términos del régimen de acumulación dominante". (p.111) (Subrayado A.M.)

especificación de un volumen adecuado del "ejército industrial de reserva" o la evaluación de las formas de incorporación de parte de la fuerza de trabajo disponible al sistema económico. Asimismo ignora ciertas posibles funciones de la oferta excedente en relación a la acumulación capitalista, que otros autores han puesto en evidencia. Aunque el tema no es ya novedoso, todavía suscita polémicas en América Latina. Es conveniente examinar algunas críticas con cierto detalle ya que cuestionan una concepción que, en cierto modo, es parte del contexto que enmarca algunos de los análisis de la presente investigación.

J. Nun propone una visión analítica de la "masa marginal" cuya composición varía según cual sea el punto de vista adoptado por el observador: si es el del sector monopolista (el hegemónico), *todos* los trabajadores empleados fuera de este sector constituyen una sobre-población obrera relativa (en parte ejército de reserva, en parte "masa marginal"). Es el concepto mismo de sobre-población obrera relativa subyacente el que es pasible de crítica, crítica que eventualmente ayudará a circunscribir el volumen de la masa marginal.<sup>15/</sup> No todos los trabajadores ocupados fuera del sector monopolista cumplen con los requisitos del concepto de sobre-población obrera relativa a dicho sector. En primer lugar, no todos configuran una fuerza de trabajo excedente engendrada por los mecanismos típicos de generación de la sobre-población; en este caso no han sido todos transformados en excedente de fuerza de trabajo por la expansión del sector monopolista en su avance sobre otras formas de organización de la actividad económica. La sobre-población obrera relativa la forman los trabajadores excedentes que se encuentran disponibles porque no pueden procurarse los medios de subsistencia indispensables por medio del trabajo al estarles vedado el acceso a los medios de producción, dadas las condiciones de producción y distribución vigentes. No es lo mismo una oferta excedente de trabajadores disponibles en las condiciones existentes (sobre-población obrera relativa) que las reservas de fuerza de trabajo que podrán constituirse en oferta en sentido estricto recién al "apoderarse el sector capitalista (o en este caso, monopolista) de nuevas áreas de actividad, "liberando" entonces trabajadores hasta ese momento ocupados. Estos trabajadores efectivamente se transformarán en excedentes si no se crean en el sector capitalista (o monopolista) nuevas oportunidades de empleo.

---

<sup>15/</sup> Esta crítica fue planteada en Adriana Marshall, *La oferta de fuerza de trabajo - algunas consideraciones conceptuales y metodológicas*, FLACSO, junio 1975 y *Comunicación al Grupo de Trabajo Información Socio-demográfica*, Comisión de Población y Desarrollo, CLACSO, agosto 1976.

El que el proceso de acumulación monopolista sea hegemónico no significa que sea excluyente. En última instancia, el funcionamiento global de la economía caracterizada por una estructura productiva compleja donde coexisten distintos sectores, requiere la participación del sector capitalista "competitivo" así como también la de otros sectores (autónomo, por ejemplo) que operan en una esfera propia y complementaria de producción y distribución. Esta "funcionalidad" de los sectores no hegemónicos supera ampliamente a la "funcionalidad" de las empresas del sector competitivo ligadas directamente a las empresas monopolistas (a través de la provisión de insumos, etc.) que reconoce Nun. En definitiva, no toda la sobre-población de Nun es tal: los trabajadores involucrados ya sea generan trabajo-excedente que es necesario al Capital (aunque la forma de explotación no sea la forma pura), ya sea tienen acceso a los medios de producción y por ende, de subsistencia.

Una vez redefinido el concepto de sobre-población obrera relativa y restringido el universo que designa podrán aplicarse al concepto de "masa marginal" otras críticas. Una de ellas es que se confunde improbabilidad de incorporación con irrelevancia funcional, al ignorar que la eventual funcionalidad puede revestir diversas formas que trascienden la provisión efectiva de horas de trabajo. Se desconoce por ejemplo la posibilidad de que el conjunto de la sobre-población desempeñe un rol conveniente en relación a la acumulación "a escala mundial", a través de la ligazón entre precios, salarios y productividad media de la economía.

Hablar de un excedente marginal o *excesivo* supone la existencia de su contrario: un excedente *adecuado* demarcable con precisión. Aunque Nun enfatiza que se trata de un concepto teórico, pareciera que la delimitación de un excedente excesivo sólo podría resolverse empíricamente a la manera de una relación estadística entre magnitudes del excedente de fuerza de trabajo y ritmos de crecimiento salarial, por ejemplo, suponiendo que la relación entre éstos últimos y el proceso de acumulación está ya establecida. Especificar una tasa de salarios o de crecimiento de los salarios adecuada es, sin embargo, una imposibilidad empírica en condiciones internas e internacionales continuamente cambiantes.

No cabe explayarse aquí más en las críticas a una concepción sobre la cual, ya en los varios años que transcurrieron desde su publicación, se han efectuado no pocas observaciones<sup>16/</sup>, aunque no todas fundadas.

---

<sup>16/</sup> Por ejemplo F.H. Cardoso "Comentarios sobre los conceptos de sobre-población relativa y marginalidad." *Rev. Latinoamericana de Ciencias Sociales*, Nº 1/2, 1971 y P. Campanario, E. Richter, "Superpoblación capitalista en América Latina". *Estudios Sociales Centroamericanos*, septiembre-diciembre 1974.

Es de destacar que algunos autores no necesariamente en forma deliberada la han cuestionado al plantear que una amplia oferta excedente puede cumplir "otras funciones" en relación al proceso de acumulación (una de ellas; por ejemplo, residiría en el abaratamiento de sus "insumos")<sup>17/</sup>. Un argumento de esta naturaleza corre el riesgo de llegar al extremo de concebir que todo desarrollo histórico es "funcional" a la acumulación capitalista a través de alguna conexión, sobre todo si se asumiera que el "sistema" *crea* tal o cual mecanismo *para* que sirva a los fines de la acumulación. Distinto es suponer que el sistema *aprovecha* la conveniente existencia de ciertos desenlaces históricos que no ha generado "deliberadamente" sino como producto de su funcionamiento.

Las dificultades teóricas y empíricas involucradas en la caracterización de "lo marginal" y "lo funcional" son de tal magnitud que el planteo mismo de un problema en esos términos parece casi superfluo. La argumentación teórica coherente en este ámbito ayuda sin embargo a focalizar los problemas a investigar, y en ese sentido, sustentada por la experiencia, podrá aportar un progreso más definitivo al conocimiento. Es posible identificar "funciones" cuya permanencia parece ser esencial para la supervivencia del sistema económico, pero es necesario separar de la noción de funcional la noción de indispensable, como lo sugiere la inmensa flexibilidad y capacidad de cambios parciales que ha demostrado tener el sistema capitalista, para sobrevivir frente a la supresión de mecanismos tradicionales supuestamente imprescindibles. Distintos mecanismos, alternativos o complementarios, a veces "espontáneos", otras, inducidos o forzados políticamente, pueden llevar a cabo funciones "esenciales". Así por ejemplo, el virtual agotamiento del "ejército industrial de reserva" y una insuficiente re-creación "automática" del mismo, tradicional regulador del movimiento salarial, dio lugar a la implementación de mecanismos defensivos capaces de cumplir la misma función, en forma aislada o combinada (países industrializados europeos): "inflación por los costos", políticas de "ingresos" y de "control salarial", deliberado reclutamiento de mano de obra extranjera, incentivos a la aceleración de la destrucción de sectores artesanales y pequeño comercio, estímulos a la mayor participación femenina en la fuerza de trabajo y a una mayor movilidad geográfica (políticas "activas de mano de obra"), etc. En última instancia, sólo estudios históricos podrán mostrar en cada caso el papel que desempeña la oferta excedente de fuerza de trabajo en relación al proceso de acumulación

---

<sup>17/</sup> Ver Francisco Oliveira, "La economía brasileña: crítica a la razón dualista," *El Trimestre Económico*, Vol. XL, (2), Nº 158, abril-junio 1973. También Vilmar Laría, *op.cit.*

18/, sin necesidad de arguir que el desenlace histórico ha sido el único posible para la “supervivencia del sistema”.

## II. EL MERCADO DE TRABAJO

El mercado de trabajo es el ámbito en el que se compra y vende la fuerza de trabajo<sup>19/</sup>. Estrictamente el mercado de trabajo se relaciona sólo con el sector capitalista propiamente dicho (de producción y de distribución: no entramos a discutir aquí el concepto de “trabajador

---

18/ Un ejemplo de este tipo de estudio es el trabajo de G. Arrighi, “Labour supplies in historical perspective: A study of the proletarianization of the African peasantry in Rhodesia,” *Journal of Development Studies*, April 1970, vol.6, N° 3.

19/ En el “mercado de fuerza de trabajo” se enfrentan la oferta y la demanda de fuerza de trabajo: el Capital y el Trabajo; “...en el *mercado de trabajo*, el dinero siempre se enfrenta al obrero bajo la forma de *capital*, el poseedor de este dinero es capital personificado, *el capitalista*; del mismo modo, el obrero siempre enfrenta al poseedor del dinero como simple personificación de la capacidad de trabajo, por lo tanto como trabajo, en fin como *obrero*,” K. Marx, *Un chapitre inédit du Capital*, Union Générale d'éditions, Paris, 1971, p.184 (traducido AM). Como se puede apreciar, esta definición implica excluir del mercado de trabajo a sectores como los asalariados empleados en las actividades gubernamentales y también al servicio doméstico empleado por unidades familiares. El pago de un salario, que establece una relación formal-jurídica no significa siempre el establecimiento de una relación asalariada en el sentido económico del término. Señala Marx al respecto...“el cambio de dinero en tanto ingreso y en tanto simple medio de circulación contra trabajo viviente no puede convertir el dinero en capital, ni en consecuencia colocar el trabajo bajo la forma asalariada en el sentido económico del término” Y más abajo...“En las sociedades burguesas, se ubica (bajo la rúbrica de trabajo que percibe un salario pero no en el sentido económico) a todos los cambios de servicios personales por ingreso, desde el trabajo para el consumo personal, cocina, costura, jardinería, etc., hasta todas las clases improductivas, servidores del Estado, médicos, abogados, sabios, etc. Y se incluyen también todos los domésticos.” K.Marx, “*Grundrisse*”, 2<sup>e</sup> Chapitre du Capital, Anthropos, Paris, ed 1968 pp. 288/289 (traducido AM). Cabe enfatizar que...“un mismo trabajo... puede estar ejecutado por un mismo obrero por cuenta de un capitalista o de un usuario inmediato. En los dos casos, es un asalariado o pagado por la jornada, pero si trabaja para el capitalista, es un *trabajador productivo*, porque produce capital, mientras que si trabaja para un usuario directo, es un *improductivo*.” K. Marx, *Un chapitre inédit du Capital*, op.cit,p. 234 (traducido AM). Empleados gubernamentales y servicio doméstico, por ejemplo, pueden integrar el mercado de trabajo, pero en tanto oferta excedente. Ver A. Marshall, La oferta de fuerza de trabajo, *op. cit.*

productivo”) de cualquier economía. Los trabajadores que integran el mercado pueden o no estar efectivamente incorporados a dicho sector; en caso de que no lo estén, pueden ser trabajadores desempleados o empleados en otros sectores, pero todos tienen en común el constituir una oferta de fuerza de trabajo *inmediatamente disponible en las condiciones existentes* (nivel de salarios, sobre todo) para responder a la demanda capitalista de fuerza de trabajo<sup>20/</sup>

Hablar del mercado de trabajo de una economía determinada y de sus mecanismos de operación supone que, pese a las diferenciaciones que se establecen dentro del mercado, de acuerdo con la estructura regional, sectorial, industrial u ocupacional, de acuerdo con el sexo, la edad y la calificación, etc., existe un mercado de trabajo *global* que cuenta con mecanismos propios de operación regido por ciertas leyes económicas generales, modificadas o no por factores exógenos al mercado mismo. Este mercado de trabajo global puede ser analizado como una unidad más allá de las barreras que separan los mercados de trabajo particulares. Esta caracterización que reconoce la existencia de mercados particulares, pero que enfatiza la unidad que los trasciende, se opone a aquélla que pone el acento precisamente sobre la heterogeneidad de mercados, insistiendo en sus aspectos diferenciales, sobre todo, cuando llega al extremo de suponer que unos pueden operar con independencia de los otros, o de la situación que rige en el mercado de trabajo global<sup>21/</sup>. Así como es posible hablar de un proceso global de acumulación a pesar de que es el resultado de las diversas acumulaciones particulares, también es factible referirse a un mercado de trabajo general, a una demanda global de fuerza de trabajo, a la oferta general de mano de obra y a la evolución del salario medio.

---

<sup>20/</sup> Esta característica define a la oferta de fuerza de trabajo en sentido *estricto*.

La disponibilidad se traduce precisamente en la capacidad de respuesta y movilización inmediatas. La oferta de fuerza de trabajo en sentido *amplio* incluiría además una oferta *potencial*, a la que puede denominarse “reserva de fuerza de trabajo”: sectores de trabajadores cuya movilización exigiría cambios estructurales previos (por ejemplo destrucción de puestos de trabajo en el sector artesanal debido al avance del sector capitalista). Para un mayor detalle y precisiones acerca del concepto de “oferta excedente” ver Adriana Marshall, La oferta de fuerza de trabajo, *op. cit.*

<sup>21/</sup> Estrictamente algunas de estas concepciones más que “compartamentalizar” mercados de trabajo, separan el mercado de trabajo de un sector de subsistencia. Por ejemplo, R.U. Miller, “La teoría de la oferta ilimitada de mano de obra y los mercados urbanos de trabajo,” *Boletín Internacional de Estudios Laborales*, 1971. En otros casos, se habla de “mercados de trabajo” que operan como “compartimentos estancos” (vinculados a distintas ramas industriales), por ejemplo E. Cimillo et al., *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Tiempo Contemporáneo, 1973, pp.145/146 (refiriéndose sobre todo a que no hay pasaje de mano de obra de un mercado al otro).

Tradicionalmente se atribuye al juego de las fuerzas económicas en el mercado de trabajo dos funciones principales: la asignación de fuerza de trabajo regional, sectorial u ocupacionalmente, y la regulación del nivel de salarios. Innumerables críticas se han hecho con respecto al desempeño real de estas funciones, poniendo en evidencia los múltiples factores que, de diversos modos, obstruyen el cumplimiento “correcto” y “eficiente” de los roles asignados<sup>22/</sup>. Entre dichos factores podemos mencionar: la creciente heterogeneidad de la fuerza de trabajo y su no sustituibilidad en una situación en que la diversificación ocupacional es cada vez mayor; las barreras a la transparencia en la información acerca de puestos de trabajo; el control e intervención institucionales (fundamentalmente, sindicatos obreros y Estado); la discordancia entre demanda y oferta en cuanto a calificaciones requeridas y calificaciones disponibles; en general, los obstáculos de índole cultural, psicológica, física, social y económica a la movilidad inter-ocupacional y regional de la mano de obra. Es innegable que todos estos factores inciden en el funcionamiento del mercado de trabajo, obstruyendo, facilitando o matizando el juego de las “fuerzas del mercado”. Sin embargo, también es cierto que, a grandes rasgos, en forma mediatizada, tendencialmente y hasta coyunturalmente, la relación de fuerzas en el mercado de trabajo prosigue influyendo sobre el movimiento de los salarios, y la expansión en la demanda de la fuerza de trabajo continúa atrayendo mano de obra, si ésta se encuentra disponible. Ahora bien que la disponibilidad puede, a su vez, ser una consecuencia del mismo proceso de acumulación, es otra cuestión.

La heterogeneidad económica y tecnológica, la heterogeneidad en las relaciones laborales —es decir, la heterogeneidad en la estructura productiva y en las relaciones sociales— provocan una heterogeneidad en los mercados de trabajo<sup>23/</sup> y ésta tiene por su parte consecuencias

---

<sup>22/</sup> Esta valoración generalmente cumple un rol ideológico puesto que en la mayoría de los casos expresa una posición opuesta a la acción sindical o estatal que elevarían “artificialmente” los niveles de salario. Estos los fijaría un mercado libre de influencias exógenas, el que asignaría los recursos de acuerdo a un supuesto “interés general” que no es sino el interés privado de las empresas.

<sup>23/</sup> En los Estados Unidos se desarrolló una corriente que se conoce como “teoría dualista” del mercado de trabajo, basada en la heterogeneidad de la oferta de la fuerza de trabajo y la creación de mercados de trabajo primarios y secundarios; un paso más adelante lo da la llamada “teoría radical”, que sostiene que las diferenciaciones en el mercado de trabajo son también parte de la estrategia del Capital para dividir la clase obrera, ya que la jerarquización de mercados lleva a que se logre limitar la difusión de concesiones, se reserven los peores trabajos para quienes tienen menores posibilidades de identificación (adolescentes, trabajadores secundarios, etc.), se limite la potencial extensión

de diversa naturaleza para trabajadores y empresas. No obstante, más allá de esta heterogeneidad (que se manifiesta en las barreras a la movilidad de la fuerza de trabajo de un mercado a otro en el corto plazo) operan fuerzas y se desarrollan procesos que, en el mediano a largo plazo, tienden a unificar los mercados de trabajo distintos en un mercado de trabajo global y a restringir la autonomía de funcionamiento de los mercados particulares. Estas fuerzas y estos procesos, este mercado general, pueden ser analizados. Esta es la perspectiva que se adopta en la presente investigación<sup>24/</sup>.

Dos hechos ilustran claramente la existencia de una tendencia hacia la unificación de los mercados y de mecanismos de operación del mercado de trabajo global: la constatación de la presencia de procesos migratorios (internos e internacionales) hacia las regiones de mayor demanda relativa de fuerza de trabajo y la asociación que puede establecerse empíricamente entre la situación en el mercado de trabajo

---

de la sindicalización y se refuerza el "fetichismo" de la jerarquía, a través de la importancia que adquieren los incentivos basados en la existencia de una escala de conglomerados de puestos jerarquizados. La teoría dualista y la teoría radical enfatizan el impacto acumulativo de una amplia gama de desigualdades institucionales y prácticas discriminatorias que producen una efectiva jerarquización del mercado de trabajo. Señalan las fuerzas sociales que actúan para reforzar la tendencia hacia la segmentación del mercado de trabajo producto de las fuerzas económicas inherentes a economías capitalistas. Ver D. Gordon, *Theories of poverty and under-employment*, Lexington, 1972.

Otra difundida concepción acerca de una serie jerarquizada de mercados de trabajo es la que diferencia mercados de trabajo "formales" e "informales" (en rigor sectores formal e informal), y enfatiza también las barreras al pasaje de mano de obra de un mercado a otro. Su diferenciación se basa en la heterogeneidad de la demanda de fuerza de trabajo que puede ser estable y continua o irregular. Esta heterogeneidad es producto de la difusión del progreso tecnológico hacia los países periféricos en sucesivas "ondas de modernización" que culmina en la coexistencia de segmentos muy desiguales estructuralmente al interior de cada industria. (Esta distinción también fue planteada en los Estados Unidos, ver al respecto James O'Connor, "Inflation, fiscal crisis, and the American working class", *Socialist Revolution*, march-April, 1972, N° 8, (vol. 2. N° 2), aunque sin referencias a un sector formal o informal). Para América Latina, ver Paulo R. Souza y Victor Tokman, *El sector informal urbano*, Grupo de trabajo sobre Ocupación-Desocupación, CLACSO 1975 (mimeo), y Oscar Muñoz G., *Diferenciación del mercado del trabajo y estructura industrial*, Grupo de Trabajo sobre Ocupación-Desocupación CLACSO, 1976, entre otros.

<sup>24/</sup>Si bien en la segunda parte del trabajo nos concentramos en la operación del mercado de trabajo en sentido estricto, en la primera parte, el análisis excede el ámbito del mercado ya que incursiona en las formas de utilización del incremento en la fuerza de trabajo que por una u otra causa no se incorpora al mercado de trabajo.

general y crecimiento de los salarios. Ambos se verifican prácticamente en cualquier economía capitalista que se analice y sus consecuencias son las teóricamente previsibles.

### *i. Los procesos migratorios*

Una de las formas más manifiestas de la existencia de un proceso de unificación de los mercados de trabajo la constituyen las migraciones de fuerza de trabajo. La hipótesis acerca de la "movilidad de fuerza de trabajo", interpretada como *movilidad geográfica*, parece ser una de las menos cuestionables de la teoría económica. A lo largo de toda la historia del capitalismo se encuentran repetidos ejemplos de las respuestas más o menos inmediatas de los trabajadores a la emergencia de oportunidades de empleo y a la posibilidad de obtener ingresos más elevados que en sus áreas de origen, aunque estas oportunidades surjan en regiones bien distantes. Las causas de diversa índole que provocan la emigración masiva de fuerza de trabajo se repiten en distintos períodos y regiones geográficas. Las consecuencias de la emigración pueden variar en muchos aspectos, según cuáles sean las características dominantes en las áreas de destino del flujo migratorio. Sin embargo es indudable que, tanto en el pasado como actualmente, el crecimiento económico de los países capitalistas <sup>25/</sup> depende de la constante afluencia de trabajadores migrantes hacia las áreas "centrales" dentro de cada economía nacional. Se podría decir que el desarrollo de los procesos migratorios es condición necesaria para el crecimiento económico, aunque no lo garantiza.

En el pasado, en los países hoy altamente industrializados, las migraciones internas y extranjeras, aparentemente "espontáneas" o provocadas deliberadamente, satisfacían con creces las necesidades creadas por el crecimiento industrial y el problema de la "adecuación" del volumen de los flujos migratorios a las "necesidades" en mano de obra en la economía del área de destino no se planteaba en ellos (una excepción, hasta la ola inmigratoria, es el caso de los Estados Unidos). En muchos de estos países, sobre todo en la década del 60, el problema emerge cuando las migraciones *cesan de ser suficientes*: cuando el mercado de trabajo se aproxima a un mercado de "casi pleno empleo" y se agudiza la persistencia de puestos vacantes durante un largo período.

---

<sup>25/</sup> Por cierto que el crecimiento en países de economía centralizada también requiere que los movimientos de fuerza de trabajo respondan a la localización de las actividades productivas o éstas a la localización de la mano de obra.

En América Latina (y en general, en los países subdesarrollados), en las últimas décadas, la cuestión de la proporcionalidad o adecuación del volumen de las migraciones internas en relación a las necesidades de mano de obra aparece como una de las preocupaciones más típicas de los economistas y sociólogos interesados en el tema. El concepto de "migración excesiva" (así como el de "excesiva urbanización") aparece con frecuencia en la literatura latinoamericana contemporánea, dicho concepto se vincula con la "teoría de la marginalidad", que atribuye un rol causal a las migraciones "excesivas" en la generación del elevado nivel de desempleo y subempleo en las ciudades, y en relación a la "terciarización" de la fuerza de trabajo o "inflación" del sector terciario. Al mismo tiempo se contraponen el fenómeno latinoamericano a la historia del capitalismo europeo que, se piensa, se caracterizó por un mayor ajuste entre migraciones y necesidades en mano de obra. Esta concepción se presenta a menudo ligada a la hipótesis que sostiene que la inserción de los trabajadores migrantes mismos en las actividades económicas del área de destino es "marginal" a la estructura productiva.

Sin embargo, el sistema capitalista *nunca* ha contado con mecanismos económicos espontáneos que aseguren una adecuación entre magnitud del flujo migratorio (cuyo volumen y composición están fundamentalmente determinados por factores que actúan en las áreas de origen de los migrantes) y demanda de fuerza de trabajo en las regiones de atracción. Los mismos términos de "adecuación" y "necesidades" son muy ambiguos: las necesidades en mano de obra, por ejemplo, pueden o no incluir una reserva de trabajadores disponibles en el corto plazo y esta reserva puede ser de diferente tamaño, según cuál haya sido históricamente su nivel habitual o acostumbrado. Es así que el nivel de desempleo tolerado por la Opinión Pública y el Estado en los Estados Unidos como nivel mínimo normal es manifiestamente más elevado que su equivalente en Europa Occidental y del Norte, que ahora enfrenta como grave crisis una tasa de desempleo que se acerca a la tasa usual en los Estados Unidos. En este país, por otra parte, cuando la reserva habitual tiende a disminuir, se recurre explícitamente a mecanismos recesivos que provoquen una expansión en el desempleo, para detener o desacelerar el proceso inflacionario.

No es posible, en principio, afirmar que en ciertas épocas y regiones el volumen de los flujos migratorios ha sido más "proporcionado" a las necesidades en mano de obra que en otras. Las migraciones internas han tendido a ajustarse de manera espontánea a las variantes necesidades en las áreas expansivas, aunque este ajuste puede ser lento y tardío. Solamente la intervención política del Estado puede lograr un ajuste más exacto a través de la implementación de medidas de una política migratoria o de una política de descentralización de las actividades

industriales. Este ajuste puede llegar a ser aún más perfecto en el caso de las migraciones internacionales (o importación de fuerza de trabajo), las que por su misma naturaleza permiten que se ejerza un control mucho más efectivo.

## *ii. Fuerzas del mercado y evolución del salario*

La presencia de mecanismos de operación de un mercado de trabajo global se expresa en la relación que existe entre situación en el mercado de trabajo y crecimiento salarial, relación que ha podido constatare empíricamente en diversos países, en el corto y en el largo período. Aparte de los trabajos vinculados favorable o críticamente con la tan divulgada "curva" de Phillips, más recientemente un autor ha elaborado un modelo explicativo de las variaciones en los salarios en el corto plazo para el sector líder de la economía —la industria— (que luego se difunden al resto de la economía en mayor o menor grado). Según dicho modelo, la escasez o abundancia relativas de fuerza de trabajo es uno de los elementos que contribuyen a determinar el ritmo de crecimiento salarial, dado un "nivel de vida" ya alcanzado históricamente, y como tal, en principio exógeno al modelo. En la determinación del salario nominal intervienen cuatro variables fundamentales. El incremento en el índice del costo de la vida fija (teóricamente) el límite inferior del incremento en los salarios nominales. El crecimiento en la productividad del trabajo determina el límite superior (el máximo incremento salarial tolerable ya que una mayor reducción en la tasa de beneficio sería inaceptable por las empresas). El incremento en la productividad sólo proporciona la posibilidad objetiva para el incremento salarial. El límite superior es un factor de diferenciación, mientras que el inferior, de homogeneidad, sobre todo cuando intervienen sindicatos y Estado (salario mínimo ligado a las variaciones en el costo de la vida). Situación en el mercado de trabajo (frente a la cual sindicatos y organizaciones empresariales tienen cierto margen de maniobrabilidad propia) y "combatividad" sindical coadyuvan en establecer el valor del incremento salarial finalmente definido entre ambos límites<sup>26/</sup>.

---

<sup>26/</sup> Ver Paolo Sylos-Labini, *Trade Unions, Inflation and Productivity*, Saxon House, Lexington Books, 1974. El modelo se refiere a una economía industrializada con un fuerte movimiento obrero organizado. En cuanto a la bibliografía conectada con la "curva de Phillips" puede citarse, en otros a, A.W. Phillips, "The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, nov.

En el corto y en el largo plazo, la persistencia de una situación de sobre-abundancia relativa de fuerza de trabajo debilita al movimiento sindical, de tal modo que el incremento salarial será en promedio igual (si las organizaciones obreras son fuertes y combativas) o menor al límite inferior, traduciéndose en un deterioro en el salario real. En una situación de escasez relativa de fuerza de trabajo (que generalmente tiende a ser contrarrestada, creando la demanda su propia oferta a través de mecanismos defensivos), en el corto y mediano plazo, gracias a un movimiento sindical particularmente fortalecido y a la competencia por mano de obra que se establece entre los capitalistas —competencia que es perjudicial para los intereses de la clase en su conjunto— el incremento salarial puede superar el límite superior, afectando negativamente a la tasa de beneficios. Estas diversas situaciones (más fácilmente aprehensibles cuando son extremas) y sus consecuencias han sido verificadas en muchas economías. El análisis del caso argentino aporta un nuevo elemento de apoyo a este modelo.

### III. LA ECONOMIA ARGENTINA

Aunque a lo largo de los capítulos que siguen se realizan continuas referencias a las características y a la evolución de la economía argentina, es conveniente señalar en forma muy breve sus rasgos sobresalientes, proporcionando un marco general en que podrán ubicarse los análisis que se efectúan a continuación.

La economía argentina puede considerarse como un caso de “capitalismo periférico avanzado”. El calificativo de “avanzado”<sup>27/</sup> se

---

1958; R.J.Bathia, “Unemployment and the rate of change of money earnings in the U.S. 1900-1958,” *Economica* agosto 1961, Boudeville, J.R. “Le suremplei ou les conséquences d'une pénurie de main-d'oeuvre” *Revue économique*, marzo 1952, J.C. Dow L.A. Dicks-Mireaux, *The determinants of wage inflation: UK. 1946-1956*, NIESR, reprint series, Nº 23, 1959. K.G.G. Knowles, C.B. Winsten; Can the level of Unemployment explain changes in wages? *Bulletin of the Oxford Institute of Statistics*, mayo, 1958; S.C.Kolm, “La théorie de la courbe inflation chômage,” *Revue économique*, marzo 1970, Lipsey, R.G. “The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the U.K. 1862-1957: a further analysis.” *Economica*, feb. 1960.

<sup>27/</sup> La utilización de términos como “avanzado” y “atrasado” no implica en absoluto suponer una progresión lineal a lo largo de un “camino de desarrollo” ni que el “atraso” sea una etapa previa por la que han transitado los países “avanzados”.

vincula con la extensión de las relaciones capitalistas de producción, con la importancia de la industrialización, en el grado de homogeneidad en la estructura productiva y con el desarrollo del mercado interno. Su carácter de "periférico" se deriva de la naturaleza de la relación de dependencia que se establece con el mercado mundial (hoy como en el pasado) y con los capitales y la tecnología extra-nacionales.

En comparación con la gran mayoría de los países periféricos en general y latinoamericanos en particular, Argentina se ha distinguido ya desde fines del siglo pasado por una mayor homogeneidad interna (las zonas desvinculadas del mercado mundial tuvieron un escaso peso económico y demográfico y no existía un significativo "campesinado sujeto a la relaciones de producción precapitalistas" y a condiciones de vida misérrimas)<sup>28/</sup>. La acumulación agraria en manos de una burguesía local y las ventajas comparativas en el comercio internacional impulsaron la emergencia de un sector urbano, comercial "e incipientemente industrial" diversificado. El mercado urbano "plenamente capitalista" de ingresos comparativamente altos favoreció la industrialización y surgió temprano una clase obrera cuya organización fue facilitada por una creciente demanda de fuerza de trabajo y por el escaso peso de un campesinado pobre<sup>29/</sup>. Esta industrialización iniciada ya antes de los años 30, se profundiza a partir de la primera guerra mundial y sobre todo durante la década del 30, a través de un proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo final de tipo tradicional. Después de un período de transición en que se implantan nuevas industrias con tecnología avanzada,<sup>30/</sup> en la década del 60 se consolida una nueva fase en el proceso de sustitución, que esta vez alcanza a bienes de consumo durables, bienes intermedios y bienes de capital. En esta etapa también se consolida la hegemonía del capital monopolista (frecuentemente extranjero) al nivel de la estructura productiva, acelerándose (ya desde

---

28/ Guillermo O'Donnell, *Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976*. Documento CEDES/G.E. CLACSO/Nº 5, 1976, pp. 4/13.

29/ G. O'Donnell, op.cit.

30/ Para una caracterización de "las fases por las que atravesó el sistema centro-periferia de relaciones internacionales" y que dieron lugar a la actual heterogeneidad estructural y para la especificación de este concepto, ver A. Di Filippo y S. Jadue, "La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones", *El Trimestre Económico*, Enero-marzo 1976 (Nº 169). En la tercera fase (contemporánea)... "Las actividades industriales de gran escala tecnológica relativamente compleja, se establecen en la periferia para abastecer sus principales mercados mediante la elaboración de bienes de consumo y bienes de capital... (en parte) con la intervención de las grandes corporaciones multinacionales... además... las actividades más estratégicas para el desarrollo y la defensa nacional... suelen quedar total o parcialmente controladas por el Estado", (p. 170).

fin de la década del 50) el proceso de centralización y concentración del capital<sup>31/</sup> y el crecimiento de la productividad del trabajo en las diversas ramas industriales. A esta fase del desarrollo industrial argentino nos referimos al hablar de aquí en adelante acerca de la "nueva" estructura industrial. (Las consecuencias de las distintas fases de la industrialización con respecto al mercado de trabajo se exponen en la primera parte de este trabajo).

También comparativamente con la mayoría de los países de América Latina el grado de "heterogeneidad estructural" de la economía argentina en la actualidad es bastante reducido, particularmente al nivel intersectorial<sup>32/</sup>. A esta homogeneidad relativa en la estructura productiva se suma la presencia de un mercado de trabajo en sentido estricto que abarca más del 50<sup>o</sup>/o de la fuerza de trabajo (y si se incluye a todos los asalariados, un 70<sup>o</sup>/o).

En definitiva, aparte de la visión que pueden dar los indicadores tradicionales de grado de "avance" de su industrialización (baja proporción de mano de obra en el sector rural, alta proporción de mano de obra en la industria, mayor PBI per cápita, etc.), así como también debido a su grado de homogeneidad interna, a la amplitud de su mercado y a la naturaleza de su mercado de trabajo, la economía argentina es plenamente capitalista (en su fase monopolista), pero es una economía capitalista dependiente, no sólo debido al control extranjero de numerosas actividades económicas sino fundamentalmente porque la expansión de la economía todavía depende directamente de la capacidad de importar (distintos insumos y bienes de capital) la que, a su vez, está condicionada por el nivel y el precio de las exportaciones agropecuarias, es decir, "...la tasa de crecimiento global de la economía está limitada por la tasa de crecimiento de los recursos externos (divisas) disponibles".<sup>33/</sup>

---

<sup>31/</sup> Ver al respecto, *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)*, CONADE.

<sup>32/</sup> Di Filippo, Jadue, *op.cit.* señalan que según la comparativa productividad sectorial Argentina muestra un panorama de bastante "homogeneidad estructural", pero que esta visión se quiebra al observar la heterogeneidad interna de la manufactura (producción artesanal y fabril). Las cifras que citan (fuente CEPAL) al respecto no concuerdan con las que pueden obtenerse a partir del Censo Nacional de Población de 1970 y otras fuentes oficiales; que indicarían una menor heterogeneidad interna, si bien no en lo que hace a los respectivos niveles de productividad, al menos en cuanto a la magnitud de la fuerza de trabajo ocupada en la producción manufacturera artesanal.

<sup>33/</sup> Oscar Braun, *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*, Tiempo Contemporáneo, 1970, p. 15. Ver este trabajo y también A. Canitrot, "La experiencia populista de redistribución de ingresos," *Desarrollo Económico*.

Como consecuencia de esta situación y del hecho de que uno de los principales bienes exportables —la carne, cuya oferta crece muy lentamente—, es simultáneamente un importante componente de los bienes-salario, la regulación del salario real se transforma en un elemento de singular importancia<sup>34/</sup> Es crucial entonces también el control de uno de los determinantes del salario real: la variación en los salarios nominales, que las organizaciones obreras están en condiciones de incrementar casi paralelamente a la evolución de los precios de los bienes-salario<sup>35/</sup> la disponibilidad continua de una oferta de fuerza de trabajo contribuye (aunque no siempre basta) a facilitar ese control.

La economía argentina se ha caracterizado en los últimos 20 años por una alta tasa inflacionaria, que además se ha ido acelerando con el tiempo, a la cual no es ajena la lucha por la distribución del ingreso en la que, tendencialmente, la clase trabajadora ha ido perdiendo. Una de las consecuencias de esta inflación acelerada es que el comportamiento de los potenciales inversores argentinos ha ido orientándose hacia la inversión especulativa. Este comportamiento tiene importantes consecuencias —a través del ritmo y formas de la inversión— sobre la demanda de la fuerza de trabajo, algunas de las cuales se ilustran en el curso de esta investigación.

---

octubre-diciembre de 1975, vol. 15, N° 59; para una caracterización del funcionamiento del modelo económico argentino, el primero, para el corto y el largo plazo, el segundo especialmente para el corto plazo.

<sup>34/</sup> El aumento en el salario real implica un aumento en la demanda de bienes que también son exportables, como la carne, pero también implica un incremento en la demanda de bienes manufacturados que debe ser satisfecha por una expansión en la producción. Esta, a su vez, entraña un aumento necesario en las importaciones de insumos, que debe ser “compensada” por una mayor exportación de bienes agropecuarios. Esto sucede en una situación en que es difícil incrementar los saldos exportables (tanto porque la tendencia ha sido de un lento crecimiento en la producción como debido a que la demanda interna no puede comprimirse). Este argumento supone que la demanda externa es elástica, lo cual, en realidad, no es siempre cierto.

<sup>35/</sup> Y aún más rápidamente que los precios, en algunos períodos.

**PRIMERA PARTE**

**LA OFERTA Y LA DEMANDA  
DE  
FUERZA DE TRABAJO:  
GENERACION  
Y  
FORMAS DE UTILIZACION**



CAPITULO 1

UNA CARACTERIZACION HISTORICA GENERAL:  
GENERACION Y UTILIZACION  
DE LA FUERZA DE TRABAJO  
ENTRE 1930 Y 1970



## I. LOS MECANISMOS DE GENERACION

Durante el período que aquí se analiza la economía argentina opera con una continua disponibilidad de fuerza de trabajo para los sectores, industrias y regiones expansivos. Por lo menos a partir de 1930 esta disponibilidad es capaz de satisfacer los requerimientos en mano de obra, pero recién desde la década del 50 puede decirse que además se traduce en un excedente relativo de fuerza de trabajo. Aparte del crecimiento vegetativo de la población, la disponibilidad se debe a la acción de los mecanismos de generación de una oferta de mano de obra. No necesariamente el funcionamiento de estos mecanismos aún en el caso de estar inducidos por la acción del Estado, constituyen intentos deliberados para "liberar" fuerza de trabajo; el desplazamiento de fuerza de trabajo puede incluso ser una consecuencia indeseada debido a sus efectos sociales. Pese a ello, las consecuencias sociales no se tienen en cuenta al estimular procesos que conducen a la destrucción de puestos de trabajo. Aunque la "liberación" de mano de obra no sea siempre un objetivo de la transformación, no por ello los efectos de un incremento en la oferta de fuerza de trabajo disponible son menos decisivos para el funcionamiento del mercado de trabajo.

La respuesta migratoria por parte de la mano de obra desplazada es un supuesto ya indiscutible, mientras existan oportunidades diferenciales de empleo e ingresos en las distintas regiones del país. Muy ocasionalmente la localización de inversiones responde a la localización de la fuerza de trabajo. De este modo, los movimientos geográficos de los trabajadores se transforman en un factor más que contribuye al acumulativo desarrollo desigual regional. Sólo el cese de la afluencia migratoria podría estimular la descentralización de las actividades económicas más expansivas. Es, entonces, la concentración geográfica de las actividades económicas y la continua respuesta, en forma de flujos migratorios, a esta situación, la que permite sostener que a partir de la década del 50 la oferta de mano de obra es prácticamente ilimitada, aunque no se manifiesta en niveles de subempleo y desempleo muy elevados, especialmente si se los compara con la situación vigente en otros países de América Latina.

*Cuadro I.*

NIVELES DE DESEMPLEO VISIBLE URBANO EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA.

|                           | (%)        |
|---------------------------|------------|
|                           | 1969       |
| Argentina (Buenos Aires)  | 4.3        |
| Chile (Santiago)*         | 5.4        |
| Panamá (Ciudad de Panamá) | 6.6        |
| Puerto Rico               | 10.4       |
| Uruguay (Montevideo)      | 8.7        |
| Venezuela (Caracas)       | 6.5        |
| Colombia (Bogotá)**       | 9.6        |
| Costa Rica ***            | (1967) 4.0 |
| Perú (Lima)****           | 7.0        |

\* Ajustado por Joseph Ramos, en *op.cit.*

\* OIT, *Hacia el pleno empleo*, Ginebra 1970.

\*\*\* OIT, *Situación y perspectivas del empleo en Costa Rica*, Ginebra, 1972.

\*\*\*\* Servicio Recursos Humanos, SERH, Encuesta de Hogares.

Fuente: OIT, *Anuario de estadísticas del trabajo*, Ginebra 1972.

A pesar de que hablar de flujos migratorios y de oferta de fuerza de trabajo no es exactamente lo mismo, ya que esta última también depende del crecimiento vegetativo de la población y del incremento en la población disponible en las áreas de destino mismas, el origen, carácter,

magnitud y dirección de las corrientes migratorias constituyen uno de los elementos más importantes para estudiar la dinámica en la oferta de fuerza de trabajo.

Los mecanismos de generación que se consideran aquí son los responsables del crecimiento en la oferta de fuerza de trabajo disponible fundamentalmente en áreas urbanas, aunque también de la disponibilidad de mano de obra en general para cualquier actividad en expansión.

Teóricamente, los mecanismos de generación se vinculan a los factores que "liberan" fuerza de trabajo debido al avance de las fuerzas productivas dentro del sector capitalista, a la difusión de las relaciones capitalistas de producción (el avance del sector capitalista sobre otros sectores de la economía) y a factores de "estancamiento"<sup>1/</sup>, es decir, a la relación desfavorable entre presión demográfica y recursos naturales, consecuencia o no del desarrollo capitalista.

El primero es el mecanismo típico de generación de una sobre-población obrera relativa en el sistema capitalista: es el desarrollo mismo de la acumulación quien "produce" un excedente disponible de fuerza de trabajo, porque expeló trabajadores anteriormente ocupados y/o porque absorbe una proporción cada vez menor de los nuevos trabajadores que se incorporan a la fuerza de trabajo. El proceso de acumulación engendra el excedente de fuerza de trabajo porque implica: i) que junto al crecimiento de la productividad del trabajo disminuya proporcionalmente la demanda de fuerza de trabajo debido al proceso de sustitución del trabajo por maquinaria, e ii) una tendencia hacia la centralización y hacia la concentración del capital (o hacia la oligopolización del sector), factores ambos que contribuyen a la disminución relativa de la demanda de fuerza de trabajo. Sustitución centralización y concentración son procesos que se refuerzan mutuamente en la misma dirección.

El segundo mecanismo está ligado a la destrucción de formas no capitalistas de producción y al proceso de "acumulación primitiva", pero subsiste mientras persistan las formas no capitalistas de producción. Estas formas, por otra parte, no siempre desaparecen con el crecimiento capitalista sino que, en ciertas condiciones, se desarrollan junto a él, recreándose continuamente.

---

<sup>1/</sup> Paul Singer, *Economía política da urbanização*, Brasiliense - CEBRAP, 1973. Singer los menciona como causas de expulsión de fuera de trabajo en áreas rurales: factores de estancamiento de las fuerzas productivas y factores de cambio de las relaciones de producción. Los primeros "se manifiestan bajo la forma de una creciente presión poblacional sobre una disponibilidad de áreas cultivables que puede ser limitada tanto por la insuficiencia física de tierra aprovechable como por la monopolización de gran parte de la misma por los grandes propietarios". "Llevan a la emigración de parte o de la totalidad del incremento poblacional debido al crecimiento vegetativo de la población rural..." (p. 38).

Los "factores de estancamiento" tienen generalmente que ver con la relación que se establece entre tierras estériles o poco fértiles, mal irrigadas, o meramente insuficientes, y la población que vive en ellas y se alimenta de su producto. Esta situación puede deberse a un pasado colonial en que se permitió a los nativos el uso sólo de las peores tierras reservándose las mejores para la producción de bienes exportables a la metrópolis<sup>2/</sup>, o a la "monopolización de los grandes propietarios"<sup>3/</sup>, o bien a que son tierras abandonadas por el sector capitalista que las ha agotado y que han sido rehabilitadas por una población que se dedica, al menos parcialmente, a la producción de subsistencia<sup>4/</sup>; o, en general, a que un asentamiento poblacional excede los recursos existentes, ligado o no este hecho con una determinada inserción en el sistema nacional o internacional. Comúnmente, los factores de estancamiento se vinculan con una condición histórica pre-existente que todo un proceso de crecimiento desigual ha reforzado y consolidado, transformándola en situación "natural", que genera un éxodo masivo de población sub-empleada que no puede subsistir.

En la Argentina existe una particular combinación del conjunto de estos mecanismos. Indudablemente los mecanismos más importantes son los factores responsables del avance del sector capitalista y de la productividad del trabajo. Los factores de estancamiento tienen una importancia menor desde una perspectiva global, aunque tienen relevancia localmente<sup>5/</sup>. En parte, esto se debe a que la tasa de crecimiento vegetativo de la población argentina siempre ha sido baja, y que originalmente fue un país con una fuerza de trabajo escasa que tuvo que apelar durante un extendido período a la inmigración extranjera, transitoria o permanente. Dónde tienen lugar los diferentes procesos de generación de fuerza de trabajo disponible y cuál es su carácter, varía de período en período.

Un caso particular en la formación de la oferta de mano de obra lo constituye la inmigración extranjera, tanto la que tuvo lugar en el pasado, de origen europeo, como la que tiene lugar actualmente, proveniente de los países limítrofes. Se trata de una fuerza de trabajo disponible fuera de las fronteras nacionales, cuya abundancia puede

---

2/ Ver la discusión en Samir Amin, *L'accumulation a l'échelle mondiale*, Anthropos, 1970, Capítulo 2

3/ P. Singer, *op. cit.*

4/ Ver para el caso brasileño P. Singer, *Elementos para una teoría del empleo aplicable a países subdesarrollados*, CLACSO, 1975, mimeo.

5/ San Luis, La Rioja, Catamarca y Santiago del Estero, por ejemplo, se encuentran entre las provincias argentina más desesperadamente pobres en recursos naturales, y perennemente estancadas. Su población emigra por esta causa ya desde el siglo pasado.

estar provocada por cualquiera de los mecanismos descritos, y que se efectiviza en función de las desigualdades internacionales en cuanto a demanda de mano de obra e ingresos. Retomamos el tema más adelante, al examinar las "fuentes" de mano de obra operantes en la década del 60.

Los cambios en los mecanismos de generación o en su importancia relativa y las formas que asume la absorción de la fuerza de trabajo, pueden ser analizados de acuerdo con una periodización que responda a los cambios básicos en el proceso de crecimiento, fundamentalmente en el proceso de industrialización. Esta periodización es ya consensual en la literatura sobre la industrialización argentina<sup>6/</sup>. Por ello, revisamos brevemente en este capítulo las tendencias entre 1930-1950 y 1950-1970 en general, para después, en el capítulo siguiente detenernos especialmente en la década del 60, período que encierra la etapa de consolidación de una nueva estructura industrial de carácter oligopólico, estructura que se gesta ya desde la década anterior.

## II. 1930-1950

Tradicionalmente un país de inmigración extranjera, Argentina se caracterizó aproximadamente hasta 1930 por una economía con un elevado nivel de empleo, aunque marcada por profundas fluctuaciones coyunturales. Se ha señalado que hasta alrededor de 1930, "...la expansión rentística determinó una tendencia estructural permanente a la ocupación plena de la fuerza de trabajo resultante del flujo inmigratorio, pero la desprotección típica del capitalismo dependiente argentino frente a las oscilaciones del ciclo económico, determinó una desocupación coyuntural particularmente intensa"<sup>7/</sup>.

La década del 30 comienza con una profunda crisis que afecta al sector rural y a los sectores urbanos. El desempleo no visible, elevado para la época, es menos significativo cuando se lo compara con los niveles habituales en la década del 60; en 1932, en la Capital y en las provincias en Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, que concentran el 74,8<sup>o</sup>/o de todos los desocupados, el nivel de desempleo gira en torno al 3-4<sup>o</sup>/o de su población total<sup>8/</sup>.

---

6/ Por ejemplo, Aldo Ferrer, *La economía argentina*, FCE, ed. 1975.

7/ Ernesto Laclau (h), "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente, aproximación histórica a los casos argentino y chileno", *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V, julio, 1969, Nº 2, p. 300.

8/ *La desocupación en la Argentina en 1932*, sin referencia de autor, 1932, Biblioteca del Ministerio de Trabajo, Buenos Aires.

Estimulada por una activa política de industrialización que constituye la respuesta a la crisis internacional y a la crisis de la posición argentina en el mercado mundial, a partir de 1935 comienza la expansión industrial basada en la sustitución de importaciones (particularmente de bienes de consumo no durables), liderada por la rama textil. Desde entonces la demanda de fuerza de trabajo por parte del sector industrial y demás sectores urbanos no cesa de aumentar, prolongándose esta situación más allá de la posguerra, es decir, más allá del virtual agotamiento de la sustitución "fácil" de importaciones, favorecida y reforzada ahora por la política gubernamental "redistribucionista".

*Cuadro II.*

EVOLUCION DEL EMPLEO EN BUENOS AIRES (1929-1945)

| 1929 = 100 |       |      |       |
|------------|-------|------|-------|
| 1929       | 100   | 1937 | 126.1 |
| 1930       | 100.9 | 1938 | 129.5 |
| 1931       | 97.8  | 1939 | 132.1 |
| 1932       | 94.2  | 1940 | 129.2 |
| 1933       | 98.2  | 1941 | 135.0 |
| 1934       | 104.4 | 1942 | 140.6 |
| 1935       | 113.2 | 1943 | 147.0 |
| 1936       | 119.5 | 1944 | 155.2 |
|            |       | 1945 | 155.1 |

Fuente: *Investigaciones Sociales*, Ministerio de Trabajo.

El crecimiento del empleo urbano no se detiene, centrándose desde entonces tanto en los servicios privados como en el sector público, y en la construcción.

Entre 1935 y 1945 el nivel de empleo se acrecienta constantemente y se mantiene a un nivel elevado hasta alrededor de 1952. La tendencia es hacia una ocupación plena de la fuerza de trabajo, tendencia que en ningún momento se traduce en "escasez" de mano de obra, ya que la oferta se incrementa concomitantemente. En este sentido puede decirse que en el período 1930-1950 la economía funciona con una continua disponibilidad de la fuerza de trabajo que no necesariamente se expresa en un excedente relativo de mano de obra.

*Cuadro III.*

ABSORCIÓN DEL INCREMENTO EN LA FUERZA DE TRABAJO  
POR LOS DISTINTOS SECTORES DE ACTIVIDAD (1935-1955) (°/o).

|                               | 1935/39-1940/44 | 1940/44-1955 |
|-------------------------------|-----------------|--------------|
| Agropecuario                  | 24.3            | 4.3          |
| Manufacturera                 | 34.2            | 18.8         |
| Minería y Construcción        | 0.2             | 10.9         |
| Transporte                    | 2.4             | 10.2         |
| Electricidad y Comunicaciones | 2.7             | 3.1          |
| Comercio y Finanzas           | 12.4            | 18.8         |
| Servicios personales          | 11.6            | 12.6         |
| Estado                        | 12.1            | 21.3         |

Fuente: CEPAL, *El desarrollo económico de la Argentina*, 1959

La mano de obra requerida a lo largo de todo el proceso de expansión industrial que dura más de una década la proveen, indiscutiblemente, los flujos migratorios de las diversas provincias argentinas. La inmigración extranjera disminuye su contribución precisamente a partir de 1930, con un repunte entre 1945 y 1955<sup>9/</sup>.

El origen de las migraciones internas es en gran parte pampeano. Por lo menos a partir de 1937, la producción agropecuaria pampeana, que representa más de dos tercios de la producción agropecuaria total, tiende a crecer muy lentamente (tanto es así que se habla entonces del "estancamiento" relativo del sector agropecuario pampeano) <sup>10/</sup>. No sólo la producción se incrementa con un ritmo muy lento sino que se va desarrollando un proceso continuo de sustitución de mano de obra debido al constante aumento en la mecanización, que obedece posiblemente a salarios relativamente elevados en un contexto de precios desfavorables (nacionales e internacionales), que impulsa hacia la reducción de los costos<sup>11/</sup>. Este proceso de sustitución de fuerza de trabajo provoca un desplazamiento ininterrumpido de mano de obra, que se traduce en importantes flujos migratorios hacia los centros urbanos, fundamentalmente hacia la Capital en auge. Los datos sobre

9/ Ver *"La población de Argentina"*, comp. Z.R. de Lattes, A.E. Lattes, CICRED series, 1974, Cuadro 2.2., p. 33.

10/ De acuerdo a G. Flichman, Informe final del proyecto: *"Caracterización socioeconómica de áreas rurales en la República Argentina"*, 1976 (mimeo)

11/ Ferrer señala que entre 1930 y 1955 los precios relativos agropecuarios (para la región pampeana) se fueron deteriorando, tanto debido a los términos de intercambio como a decisiones políticas internas, A. Ferrer, *op.cit.* (p. 204-205)

flujos migratorios no pueden periodizarse de acuerdo con estas tendencias; sin embargo ya a partir de 1914 y hasta 1947 pueden observarse los movimientos geográficos mencionados<sup>12/</sup>.

A la migración pampeana se suma la fuerza de trabajo proveniente de otras provincias. En algunas de ellas, se trata de un éxodo ligado a la decadencia o crisis en la producción más importante de la zona; un ejemplo lo constituye la región del Chaco, provincia en la que "...el período expansivo de la industria taninera se cierra en la segunda mitad de la década del 30"<sup>13/</sup>. En otras provincias, se trata de una emigración que se repite desde el siglo pasado, debido a una decadencia económica general fruto de una reorientación en el destino del flujo del excedente económico, a cuya dirección anterior estas regiones se hallaban vinculadas en épocas pasadas. Esta decadencia económica general se vio reforzada acumulativamente por un proceso de desarrollo desigual. A ella se suma en varios casos la carencia de recursos naturales (tierras fértiles, riego natural) que no fue remediada por la intervención estatal, a través de obras de infraestructura<sup>14/</sup>.

### III. 1950 - 1970

En este período se distinguen dos etapas: una etapa de "transición", 1950-1960 aproximadamente, que se caracteriza por la decadencia de las fuentes de dinamismo del sector industrial típicas de la fase anterior y por el surgimiento de nuevas industrias; es un período de transición en que se sugieren las tendencias de una nueva estructura industrial. Será la década del 60, particularmente después de 1965, la representativa de la etapa siguiente, etapa de consolidación de la nueva estructura.

No cabe describir aquí el proceso de gestación de esta estructura industrial más reciente, que ha sido analizado por diversos autores<sup>15/</sup>; baste señalar que en esta etapa el proceso de industrialización se centra

---

12/ Ver Cuadro IV.

13/ N.D'Alessio, "Chaco: un caso de pequeña producción campesina en crisis," *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V. julio 1969, N° 2, p. 393.

14/ Acerca de la consolidación del desequilibrio interregional, ver A.B.Rofman, L.A. Romero, *Sistema socio-económico y estructura regional en la Argentina*, Amorrotu, ed., 1973.

15/ Por ejemplo, A.Ferrer, *op.cit.*; A. Canitrot y P. Sebens, "Algunas características del comportamiento del empleo en la Argentina, 1950-70," *Desarrollo Económico*, N° 53 vol. 14, abril-junio 1974, J.Sourrouille, *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de la Argentina*, 1976, (mimeo), etc.

en la sustitución “difícil” de importaciones (bienes de consumo durables, bienes intermedios, ciertos bienes de capital), y tiene lugar una creciente oligopolización de la economía (fundamentalmente, de la industria manufacturera) con importante control extranjero. El período globalmente se caracteriza por el estancamiento del empleo industrial, aunque no del empleo urbano en su conjunto. Las nuevas industrias que se implantan hacia fines de la década del 50 y durante la década del 60 no enfrentan ningún problema de reclutamiento de fuerza de trabajo; la oferta de mano de obra sigue siendo aparentemente “ilimitada”, posiblemente en mayor medida que en cualquier período anterior. No sólo los mecanismos de desplazamiento de mano de obra en el sector agropecuario continúan actuando de manera inexorable (tanto en la región pampeana como en otras provincias), sino que al desplazamiento de mano de obra rural y su correlato migratorio se suma ahora la “liberación” de fuerza de trabajo directamente urbana.

Las migraciones internas prosiguen desarrollándose con sorprendente intensidad. Cada vez es mayor el número de provincias que se incorporan a la lista de aquéllas con emigración neta; este proceso tiende a agudizarse en la década del 60, ya que las tasas de emigración aumentan en la mayoría de las provincias expulsoras.

El caso de la región patagónica constituye una excepción, ya que, vinculada con la explotación petrolera en particular y minera en general, esta región pasa a recibir inmigración neta en la década del 60. Por otra parte, en la misma década, Córdoba y Santa Fe también se transforman de expulsoras en centros de atracción debido a sus ciudades más importantes, a raíz de la parcial descentralización de las actividades industriales (modernas industrias se radican en Córdoba, Rosario y el “corredor industrial” de Rosario a Buenos Aires)<sup>16/</sup>.

Como en períodos anteriores las migraciones son tanto rural-urbanas como urbano-urbanas y su orientación predominante sigue siendo el Gran Buenos Aires, aunque debido a la mencionada descentralización industrial, se observa cierta tendencia hacia la diversificación de los centros urbanos a los que se dirigen los flujos migratorios.

---

| 16/      | Tasa media anual de migración neta de nativos (°/o) |           |           |
|----------|---|-----------|-----------|
|          | 1914-1947   | 1947-1960 | 1960-1970 |
| Córdoba  | - 1   | - 3       | 2,3       |
| Santa Fe | - 1   | - 5       | 0,1       |

Por ejemplo, en comparación con el período inter-censal anterior (1947-60) en el que recibe alrededor de 10.000 inmigrantes, Santa Fe, que comprende dentro de sus límites a Rosario y parte del corredor industrial, pasa a recibir más de 100.000 entre 1965 y 1970 (1947/60: fuente, A. Lattes, Z.R.de Lattes, *Migraciones en la Argentina*, pp 131/133; 1965-70: *Censo de población de 1970*, (de ahora en adelante CP).

*Cuadro IV.*

TASAS MEDIAS ANUALES DE MIGRACION NETA DE NATIVOS POR PROVINCIA (°/o), 1947-1970. PROVINCIAS QUE PIERDEN POBLACION EN 1960-1970.

|                     | 1914-1947 | 1947-1960 | 1960-1970 |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|
| Catamarca           | - 7       | - 14      | - 23,1    |
| Chaco               | +         | - 9       | - 25,5    |
| Corrientes          | - 10      | - 13      | - 18,6    |
| Entre Ríos          | - 8       | - 18      | - 17,4    |
| Formosa             | +         | - 2       | - 4,5     |
| Jujuy               | +         | - 3       | - 2,1     |
| La Pampa            | - 14      | - 20      | - 6,6     |
| La Rioja            | - 14      | - 14      | - 20,8    |
| Mendoza             | +         | +         | - 1,3     |
| Misiones            | +         | - 7       | - 9,5     |
| Salta               | +         | +         | - 4,8     |
| San Juan            | - 1       | - 1       | - 11,5    |
| Santiago del Estero | - 10      | - 19      | - 21,3    |
| San Luis            | - 11      | - 16      | - 14,2    |
| Tucuman             | - 4       | - 3       | - 21,2    |

Fuente: A. Lattes, Redistribución espacial y migraciones, en: *La población de Argentina, op.cit.*, Cap.4, Cuadro 4.4.; INDEC, *La Migración interna en la Argentina, 1960-70*, Serie Investigaciones Demográficas, N° 5, cuadro 3.

Tal como en épocas precedentes, la incesante y creciente expulsión de fuerza de trabajo es explicada por la mecanización sustitutiva de mano de obra<sup>17/</sup> junto al estancamiento relativo (aunque la producción repunta ligeramente en la década del 60) de la producción agropecuaria pampeana y el persistente retraso de algunas provincias tradicionalmente "deprimidas" como La Rioja o Santiago del Estero, para mencionar algunos ejemplos. Además, durante los años sesenta se suman las crisis en dos provincias, que se traducen en contingentes emigratorios masivos: Chaco y Tucumán<sup>18/</sup>

<sup>17/</sup> Ver Flichman, *op. cit.*; M. Teubal, Estimaciones del "excedente financiero" del sector agropecuario argentino, *Desarrollo Económico*, N° 56, vol. 14, enero-marzo 1975.

<sup>18/</sup> Entre 1965 y 1970 emigra aproximadamente (respecto de su población en 1965) el 17°/o de la población de Santiago del Estero, el 16°/o de la de Corrientes, el 13°/o de la población riojana, catamarqueña y formoseña, el 21°/o de la población chaqueña y el 12°/o de los tucumanos, por ejemplo CP 1970, INDEC.

Si bien se hubiera podido pensar que en la década del 60 las migraciones internas habrían de disminuir, considerando la relativamente baja proporción de población empleada en el sector agropecuario (un nivel que persiste ya desde hace algún tiempo la participación del sector agropecuario: en el total del empleo pasó del 20,6<sup>o</sup>/o en 1950 al 16,1<sup>o</sup>/o en 1970)<sup>19/</sup>, y el elevado nivel de productividad de la mano de obra alcanzado en el sector<sup>20/</sup>, esto, sin embargo, no parece haber sucedido, sino que por el contrario, el proceso de concentración demográfica prosiguió su avance prácticamente al mismo ritmo que en períodos anteriores<sup>21/</sup>. Aparentemente se redujo algo la expulsión por parte de la región pampeana, pero este fenómeno fue ampliamente compensado por el éxodo de otras provincias. Más aún, la migración total hacia los centros urbanos fue engrosada por los trabajadores de países limítrofes.

Las crisis de producción chaqueña y tucumana fueron posiblemente unos de los principales responsables de que el flujo migratorio global hacia centros urbanos se mantuviese a un nivel muy elevado. En Chaco, a la crisis algodонера sigue una reorientación de los cultivos hacia la producción cerealera que requiere mucho menos mano de obra en poco más de un año emigra casi una décima parte de la población de la provincia<sup>22/</sup>. En Tucumán al cierre abrupto de ingenios azucareros en 1966 (desaparece el 42<sup>o</sup>/o de las fábricas) se superpone un intenso y continuo proceso de mecanización de las tareas de cultivo: la crisis desplaza a obreros fabriles y a productores minifundistas; la tecnificación, a los trabajadores rurales "de surco"<sup>23/</sup>. Como consecuencia entre 1965 y 1970 emigra el 12<sup>o</sup>/o de la población tucumana<sup>24/</sup>.

Ya desde los primeros años de 1950 entra en acción un nuevo mecanismo de generación de oferta de fuerza de trabajo, que queda disponible en los centros urbanos; en algunos casos, se trata de la decadencia de industrias "tradicionales" mientras que en otros, del comienzo de un profundo proceso de transformación estructural que se desarrolla también en las industrias tradicionales y se manifiesta en el aumento de la productividad del trabajo y en una tendencia hacia la concentración de la producción de la rama. En ambos casos, estos

---

19/ A. Canitrot, *op.cit.* p. 74.

20/ Naciones Unidas, CEPAL, *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en Argentina*, 1969.

21/ Rofman y Romero, *op.cit.*, p. 221.

22/ N.D' Alessio, *op.cit.* p. 398.

23/ Manuel Mora y Araujo, Dora Orlansky, *Cambio tecnológico y empleo en la producción agroindustrial de azúcar en Tucumán*, Fundación Bariloche - OIT., p. 61.

24/ CP 1970.

procesos entrañan la expulsión de mano de obra y se reflejan en la consiguiente disminución absoluta de su nivel de empleo. La pérdida de dinamismo de algunas industrias se vincula con las restricciones postperonistas que afectan al mercado interno (descenso del salario real). La necesidad de reducir costos en una intensa situación de competencia frente a un mercado poco expansivo implicó la sustitución de trabajo por capital <sup>25/</sup> y el cierre de fábricas, que es una de las expresiones del proceso de concentración. La creciente disponibilidad de mano de obra de origen directamente urbano se suma a los trabajadores migrantes que ahora estas industrias dejan de absorber. Esta situación se evidencia en los niveles cada vez más altos (con fluctuaciones coyunturales ligadas a variaciones en la actividad económica y a los vaivenes políticos) de desempleo urbano visible, por lo menos entre 1962 y 1972. Estos procesos reflejan tendencias estructurales en la economía argentina, que las crisis coyunturales no hacen sino acelerar.

La posibilidad de obtener un empleo urbano aunque no manufacturero <sup>26/</sup> continúa atrayendo grandes contingentes migratorios, pese al nivel elevado de desempleo. La persistencia o aún agudización de las desigualdades regionales en términos de producto, ocupación e ingresos, réalimentadas también por el mismo proceso migratorio basta para explicar la razón por la cual no cesa la afluencia de migrantes hacia las regiones "privilegiadas". Es el desequilibrio inter-regional el que prosigue marcando la dirección del proceso migratorio, tanto en sus etapas intermedias como en el destino final.

La acentuación de la brecha inter-regional puede apreciarse comparando la posición relativa en que se ubican las diferentes provincias con respecto al promedio para el país, de acuerdo a sus respectivos PBI per cápita <sup>27/</sup> en 1953 y en 1968. Regiones como la Capital Federal (Gran Buenos Aires), Santa Fe y Córdoba <sup>28/</sup>, además de las patagónicas, mantienen o mejoran su posición relativa. Las provincias tradicionalmente "deprimidas" empeoran aún más su posición relativa, o permanecen en ella, con algunas excepciones.

---

<sup>25/</sup> A. Canitrot. P. Sebess, *op.cit.*, p. 84

<sup>26/</sup> Más adelante se discute con más detalle acerca de las formas "heterodoxas" de absorción de mano de obra.

<sup>27/</sup> Utilizando este "indicador" con todas las reservas conocidas.

<sup>28/</sup> La información a nivel provincial no refleja el fenómeno en toda su magnitud ya que el GBA aparece inmerso en los datos sobre la provincia de Buenos Aires que en conjunto, empeora su posición relativa. En general, sería más interesante contar con información a nivel de ciudades.

*Cuadro V.*

PBI PER CAPITA PROVINCIAL EN 1953 Y 1968.

PBI NACIONAL = 100

|                     | 1953 | 1968    |
|---------------------|------|---------|
| Capital Federal     | 143  | 204     |
| Buenos Aires        | 109  | 101     |
| Tierra del Fuego    | 254  | 213     |
| Santa Cruz          | 206  | 263     |
| La Pampa            | 105  | 108**** |
| Río Negro           | 140  | 113     |
| Santa Fe            | 93   | 95****  |
| Córdoba             | 73   | 87****  |
| Chubut              | 143  | 60      |
| Mendoza             | 102  | 96**    |
| Jujuy               | 76   | 42      |
| San Juan            | 68   | 31*     |
| Chaco               | 67   | 53*     |
| Tucumán             | 67   | 37*     |
| Neuquén             | 66   | 71      |
| Entre Ríos          | 66   | 60***   |
| Formosa             | 60   | 37*     |
| Salta               | 59   | 38**    |
| San Luis            | 54   | 60***   |
| Misiones            | 49   | 44*     |
| Corrientes          | 48   | 49*     |
| La Rioja            | 42   | 37*     |
| Santiago del Estero | 41   | 31*     |
| Catamarca           | 37   | 38*     |

\* Aumenta la tasa emigratoria.

\*\* Se incorpora entre 1960-1970 a las provincias que pierden población.

\*\*\* Aunque constante, o algo menor, la tasa emigratoria es muy elevada.

\*\*\*\* Disminuye en forma marcada la tasa emigratoria, o de expulsora se transforma en centro de atracción.

Fuente: A base de información citada en A.B.Rofman, L.A.Romero, *op.cit.*, p.177 y p.214.

#### IV. LA INMIGRACION EXTRANJERA

A partir de fines de la década del 50 comienza a adquirir gran significación la inmigración de trabajadores provenientes de países limítrofes. Esta inmigración tanto transitoria como permanente en un inicio concentrada en las regiones fronterizas va desplazándose más adelante hacia los centros urbanos más importantes en la región pampeana<sup>29/</sup>, en especial, el área metropolitana, a la que se dirige el 58<sup>o</sup>/o de los migrantes extranjeros que entran al país entre 1965 y 1970<sup>30/</sup>. Este flujo inmigratorio extranjero se origina sobre todo en Paraguay, Chile y Bolivia<sup>31/</sup>. Entre 1960 y 1970 ingresan al país por lo menos (ya que estas cifras subestiman las reales) 217.050 migrantes de países limítrofes, cerca de la mitad de todos los residentes en la Argentina en 1970 originados en dichos países<sup>32/</sup>.

Independientemente de la inmigración *neta*, puede observarse que a lo largo de la década de 1960 tienden a *ingresar* al país (no necesariamente permaneciendo todos ellos en él) cada vez más migrantes de países limítrofes y que las fluctuaciones en las entradas parecen estar asociadas a las variaciones en el nivel de empleo en la Argentina, como expresión de la demanda de la fuerza de trabajo. Esta asociación parece indicar cierto "ajuste espontáneo" a la coyuntura económica por parte del flujo inmigratorio extranjero. Por ejemplo, el ingreso de migrantes disminuye durante la crisis de 1962-1963 y aumenta claramente en el período 1967-1972, que se destaca por una expansión continuada en el empleo.

Es muy posible que la correlación entre demanda de mano de obra y entrada de migrantes extranjeros esté muy afectada por la relación entre ambas variables a nivel local (provincias fronterizas), donde seguramente la correlación es mucho más marcada<sup>33/</sup>. Sería interesante poder determinar en que medida este ajuste aparentemente espontáneo de debe en realidad a ciertos controles políticos, tal vez en las mismas fronteras.

---

<sup>29/</sup> G. de Sierra, D. Marcotti, C. Rojas, *Quelques elements d'analyse sur les migrations internationales entre les pays du "Cono Sur" de l'Amérique Latine*, Institut d'étude de pays en développement, Univ. Cath. de Luvain, junio, 1975, versión preliminar, Cuadro P. 26, (mimeo).

<sup>30/</sup> CP 1970, INDEC.

<sup>31/</sup> Ibid.

<sup>32/</sup> Ibid.; G. de Sierra, *op.cit.*, estima que el ingreso en la década fue de 374.700 inmigrantes (saldo estimado a base del Censo de Población de 1960 y datos de la Dirección Nacional de Migraciones), Cuadro 3.

<sup>33/</sup> Ver G. de Sierra, *op.cit.*, p.24

## Cuadro 6.

## INGRESO DE MIGRANTES DE LOS PAISES LIMITROFES Y TASA DE VARIACION EN EL VOLUMEN TOTAL DE EMPLEO (1958-1972)

|      | Migrantes  | Empleo                             |
|------|--|------------------------------------|
|      | total de entradas<br>(latinoamericanos<br>solamente) | Tasa de incre-<br>mento porcentual |
|      | en miles   |                                    |
| 1958 | 341,6  | 2                                  |
| 1959 | 313,7  | - 2                                |
| 1960 | 322,5  | 0                                  |
| 1961 | 333,0  | 0                                  |
| 1962 | 268,0  | - 2                                |
| 1963 | 269,1  | - 2                                |
| 1964 | 301,2  | 4                                  |
| 1965 | 316,3  | 3                                  |
| 1966 | 316,2  | 0                                  |
| 1967 | 334,8  | 3                                  |
| 1968 | 474,3  | 1                                  |
| 1969 | 522,0  | 2                                  |
| 1970 | 629,3  | 3                                  |
| 1971 | 535,9  | 1,5                                |
| 1972 | 647,9  | 3                                  |

Fuente: *Boletín Estadístico*, INDEC (migrantes). Cálculos propios sobre datos del Banco Central de la República Argentina (empleo).

La contribución de la inmigración extranjera al crecimiento en la fuerza de trabajo argentina (en su conjunto: urbana y rural) ha sido estimada por un autor para distintos períodos; esta contribución representa el 13,7<sup>o</sup>/o del incremento en la fuerza de trabajo en el país entre 1960 y 1970<sup>34/</sup> y es mucho mayor que en la década anterior. Es

<sup>34/</sup> En realidad el autor (G. de Sierra, *op.cit.*) realiza dos estimaciones, una mínima y otra máxima (13,7<sup>o</sup>/o y 18,3<sup>o</sup>/o respectivamente) en base a dos hipótesis (mínima y máxima) acerca de las tasas de actividad de los inmigrantes (60 y 80<sup>o</sup>/o respectivamente). Nuestra propia información, que se refiere sólo al área metropolitana, tiende a corroborar la hipótesis mínima. La tasa de actividad de los migrantes limitrofes llegados entre 1965 y 1970 es de 61<sup>o</sup>/o, CP 1970, Tabulados especiales inéditos (TEI), INDEC.

tanto más acentuada cuando se la considera específicamente desde la perspectiva del mercado de trabajo, ya que la mayoría de los migrantes activos se constituye directamente en *oferta* de mano de obra para el mercado<sup>35/</sup>.

Este fenómeno más reciente de la inmigración de trabajadores extranjeros que vienen de los países limítrofes requiere algunas observaciones particulares, ya que plantea un problema adicional en el contexto de la discusión acerca de la "adecuación" del flujo migratorio a las "necesidades" en mano de obra, o sea, acerca de la relación entre provisión de fuerza de trabajo y formas de absorción.

A diferencia de lo que ocurre hoy con la importación activa y controlada de fuerza de trabajo en muchos de los países altamente industrializados, la inmigración proveniente de países limítrofes hacia la Argentina parece regirse por el mismo carácter "espontáneo" que adquieren los movimientos migratorios internos. Pero aún así, cabe preguntarse si la inmigración extranjera debe ser interpretada como supliendo una tendencia decreciente en el proceso de migración interna hacia los centros más "dinámicos" de la economía argentina en general, o hacia un área específica como la metropolitana como consecuencia de la ya citada tendencia hacia una mayor diversificación en los centros de atracción. Más aún, se podría pensar que la inmigración extranjera responde a la necesidad de paliar un déficit estacional o permanente en el volumen global de la oferta de fuerza de trabajo disponible, déficit que podría manifestarse localmente en una provincia fronteriza por ejemplo— provocado por el éxodo de los trabajadores nativos hacia otras zonas o por una escasez original de población (como es el caso de algunas regiones patagónicas y de Tierra del Fuego). Finalmente, desde un ángulo opuesto, puede considerarse que la inmigración extranjera tiene por resultado el simple engrosamiento del volumen de la oferta de fuerza de trabajo total y que los flujos migratorios, ya de por sí "excesivos" en relación a la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo por parte del sistema productivo, se tornan más excesivos aún debido a la inmigración extranjera.

La hipótesis que se avanza en estas reflexiones y que debe profundizarse en el futuro es que no son accidentales (por así decirlo) ni la permisibilidad o admisión incontroladas de migrantes extranjeros, ni, fundamentalmente, la falta de control *sobre la distribución* de éstos a lo largo del territorio argentino. Esta tolerancia expresaría la "conveniencia" de contar con una fuente ilimitada de mano de obra

---

<sup>35/</sup> Datos para el área metropolitana señalan que el 84,80/o de los migrantes recientes activos y el 85,40/o de las migrantes recientes activas (límitrofes) son trabajadores asalariados, estas últimas sobre todo como servicio doméstico, CP 1970, TFI, INDEF-C.

disponible. Al aproximarse o visualizarse un comienzo de agotamiento en las reservas internas de fuerza de trabajo se extienden de facto las fronteras del reclutamiento de mano de obra más allá de los límites políticos del país. Los extranjeros se suman así a los nativos en una misma corriente migratoria hacia las zonas que presentan mayores oportunidades de empleo e ingresos. Esto no excluye que, simultáneamente, permanezca vigente (y siempre renovada) la ya tradicional ideología de "poblamiento demográfico"<sup>36/</sup>, que justifica y estimula la admisión de migrantes extranjeros y que además prevee, en función de la baja tasa de crecimiento vegetativo de la población argentina, una oferta de fuerza de trabajo crecientemente escasa en relación a una "posible" o "esperada" tasa de acumulación del capital y de incremento en el empleo<sup>37/</sup>. Desde este punto de vista, la inmigración aparece en cierto modo como un *paliativo anticipado*. Diríamos que tampoco es accidental que esta política se haya vigorizado en un período (1974) en el que la situación en el empleo mejoraba progresivamente.

En definitiva, la tasa de inmigración de los países limítrofes podría ser considerada como un aporte que contribuye a mantener las tasas migratorias *usuales* hacia los centros de atracción y eventualmente a paliar ciertos déficits de mano de obra locales de carácter estacional o permanente provocados por la emigración de nativos. Ya sea que los extranjeros permanezcan en las zonas de frontera, ya sea que se orienten hacia la metrópolis, se trata de lo mismo: aumentan la oferta global de fuerza de trabajo disponible. Al tratar el caso particular del área metropolitana se mencionan algunas razones por las cuales, a este

---

<sup>36/</sup> Ver por ejemplo, G. de Sierra, quien destaca el "...clima ideológico tradicionalmente acogedor, a nivel oficial, (que) ha ejercido una influencia segura sobre los candidatos a la inmigración en los países vecinos" y señala que "... se ve periódicamente al gobierno del país receptor lanzar "llamamientos ideológicos" favorables al ingreso de migrantes limítrofes, llamados basados aparentemente en la idea de que el crecimiento cuantitativo de la población que vive en el territorio nacional se liga ya sea a las exigencias de la "seguridad nacional", ya sea a las condiciones de permisibilidad del proceso de desarrollo y de consolidación del "poder". Sin embargo al nivel del discurso, se hace referencia más bien a ideas tales como: "fraternidad latinoamericana" "Argentina, país históricamente de inmigración", "debilidad histórica de la tasa de natalidad" y mucho menos a razones de carácter más socio-económico. G. de Sierra, D. Marcotti, C. Rojas, *op.cit.* p.32/33. (Traducido AM).

<sup>37/</sup> Expresión de este enfoque es el trabajo de L. Mármore, quien plantea además que "...los objetivos de Seguridad Nacional, que implican un país suficientemente poblado, con una población económicamente activa renovada por la inyección migratoria, es decir, basado en el principio de "seguridad es desarrollo..." L. Mármore, "Política e investigación en el proceso de clasificación migratoria", en PISPAL-CELADE, *Estructura Política y Política de Población*, Stgo de Chile, Octubre 1977.

nivel regional, la oferta global de la fuerza de trabajo (sobre todo, de trabajadores manuales) no puede ser considerada "excesiva", al menos en relación a ciertas demandas.

Esto no significa que exista una política deliberada de "prevención" para que no disminuyan las tasas migratorias habituales, pero sí es cierto que al nivel de la toma de decisiones hasta ahora no se ha considerado que la tasa usual de migración es "demasiado alta", ya que, en ese caso, se podrían haber implementado medidas tendientes a reducir la inmigración extranjera, como pudo ocurrir históricamente en otros países en situaciones de desempleo elevado.

En este capítulo se ha efectuado una rápida revisión a las fuentes de mano de obra disponible para los sectores urbanos a partir de los años 30, enfatizando los mecanismos de generación vigentes en la más reciente fase del proceso de industrialización. La "liberación" de mano de obra tiene lugar predominantemente a raíz de cambios acaecidos dentro del sector capitalista, aunque es frecuente que los efectos de estos cambios también se hagan sentir sobre otras formas de organización de la producción estrechamente ligadas al sector capitalista.

Asimismo, se ha intentado presentar someramente una visión de los cambios en las formas de absorción de la fuerza de trabajo a lo largo de las etapas por las que atraviesa la economía argentina.

A continuación, el trabajo se interna más precisamente en las formas de utilización de la fuerza de trabajo en la década del 60, representativa de la "nueva" etapa industrial.

## CAPITULO 2

# LA UTILIZACION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LA ETAPA DE LA "NUEVA" ESTRUCTURA INDUSTRIAL



## I. LAS FORMAS DE UTILIZACION

Como se desprende del capítulo precedente la economía argentina, por lo menos a partir de 1930, no ha cesado de funcionar con una continua disponibilidad de la fuerza de trabajo. Entre 1930 y 1950, aproximadamente, puede decirse que los mecanismos de generación de la oferta de la fuerza de trabajo y los mecanismos de absorción más ortodoxos, fundamentalmente la absorción por parte de la industria manufacturera, fueron evolucionando paralelamente y en forma relativamente acorde.

A partir de los años 50, en cambio, las formas de utilización de mano de obra se tornan menos ortodoxas y, especialmente, se produce un significativo aumento en el nivel de desempleo urbano "abierto". Aparentemente, en este período tiene lugar un "desajuste" entre los mecanismos de provisión de la fuerza de trabajo para las áreas urbanas y el ritmo de absorción en la industria manufacturera. Esta situación se agudiza después de 1960.

Este "desajuste" no es privativo del capitalismo periférico. La congruencia entre generación y absorción de fuerza de trabajo es más bien la excepción en el sistema capitalista en general, cuando la economía opera "librada a sí misma", sin o poca intervención de mecanismos exógenos "correctores" (léase fundamentalmente el Esta-

*Cuadro 1.*

**TASAS DE DESEMPLEO ABIERTO EN ALGUNAS CIUDADES IMPORTANTES, 1963-1972 (°/o)**

|                     | Gran<br>Buenos Aires | Córdoba | Rosario |
|---------------------|----------------------|---------|---------|
| 1963                | 8.8                  | *       | *       |
| 1964                | 6.9                  | 9.5     | 7.6     |
| 1965                | 5.3                  | 7.4     | 7.2     |
| 1966                | 5.5                  | 6.9     | 6.5     |
| 1967                | 6.4                  | 8.1     | 6.3     |
| 1968                | 4.9                  | 5.8     | 5.3     |
| 1969                | 4.3                  | 4.6     | 5.5     |
| 1970                | 4.8                  | 4.4     | 5.2     |
| 1971                | 6.0                  | 4.8     | 4.3     |
| 1972                | 6.6                  | 6.2     | 6.0     |
| Promedio<br>1964-72 | 5.6                  | 6.4     | 6.0     |

\*No hay datos.

Fuente: Encuesta de Empleo y Desempleo y Permanente de Hogares, INDEC. Para GBA, promedio de tres observaciones (abril, julio y octubre, excepto 1963 que es promedio de dos observaciones); para Córdoba y Rosario, promedio de dos observaciones.

do) orientados precisa y específicamente en esa dirección. En el corto plazo las economías capitalistas pueden oscilar entre la sobre-abundancia y la escasez de fuerza de trabajo, aunque en el mediano o largo plazo la escasez difícilmente tienda a perdurar. El desajuste se puede acentuar en la fase monopolista de una economía altamente industrializada como la de los Estados Unidos<sup>1/</sup> o de economías periféricas en las que la sobre-abundancia de mano de obra se agrava debido a la superposición de un sector monopolista tecnológicamente avanzado, en un contexto pre-existente de la fuerza de trabajo subempleada o sobrante, lo cual es generalmente el resultado histórico de una específica inserción en el sistema de relaciones político-económicas internacionales.

Ciertos rasgos que ya se delinear en el período “de transición” (período que desde aproximadamente 1950 se extiende hasta más allá de 1960, probablemente hasta 1965, es decir, hasta que la economía

<sup>1/</sup> Ver por ejemplo, James O'Connor. *op.cit.*

“emerge” de la crisis de 1962/63) se fortalecen en la etapa de consolidación de la nueva estructura industrial: estancamiento del empleo industrial manufacturero debido a la exigua creación de empleo por parte de las industrias más dinámicas en cuanto a tasas de crecimiento del producto y de la productividad del trabajo, que orientan definitivamente el proceso de crecimiento (con las restricciones que impone el sector agropecuario, proveedor de las divisas para las importaciones que requiere la industria) y debido además a la expulsión de mano de obra en las industrias tradicionales o vegetativas; declinación global de la participación del sector agropecuario en el empleo; mayor absorción relativa de fuerza de trabajo en la industria de la construcción y en el sector terciario; cierto engrosamiento del sector terciario; y cierto engrosamiento del sector autónomo o de trabajadores independientes<sup>2/</sup>.

Al dejar de existir cierta congruencia entre el crecimiento en la oferta de la fuerza de trabajo y la evolución del empleo industrial en sus ramas “líderes”, la creación más significativa de empleo urbano se desplaza a áreas del sector capitalista propiamente dicho donde la demanda de la fuerza de trabajo es más elástica porque es más flexible tecnológicamente y porque los costos comparativos lo justifican: en economías capitalistas utilizar el factor más “barato” (cuando es posible desde el punto de vista tecnológico, para un cierto producto y un cierto mercado) es lo más “racional”<sup>3/</sup>.

La creación de empleo urbano tiene lugar también en ámbitos que están fuera del sector capitalista propiamente dicho, en particular, en el sector autónomo<sup>4/</sup>, que opera en un “espacio” de deja el ritmo de avance del sector capitalista, espacio libre a causa de razones diferentes, la mayoría de las cuales se vinculan de algún modo con la rentabilidad de la actividad. En algunas actividades una rentabilidad comparativamente baja desde el punto de vista del sector capitalista es sin embargo incentivo suficiente para trabajadores independientes que muchas veces

---

2/ La situación en los Estados Unidos es en muchos aspectos comparable. O'Connor *op.cit.*, muestra como la oferta excedente con respecto al sector monopolista se aglomera en un sector “competitivo” localizado en la industria, y fundamentalmente, en el sector servicios y distribución (o comercio). Estima que un tercio de la fuerza de trabajo se encuentra en ese sector “competitivo” que, en relación a la economía norteamericana, es en cierto modo equivalente al sector autónomo en la nuestra. Sweezy y Magdoff, por su parte presentan información que confirma el estancamiento del empleo en el sector industrial. Paul M. Sweezy, Harry Magdoff, *The dynamics of U.S. Capitalism*, Monthly Review Press, 1972. p. 20.

3/ Algunos de estos comentarios se discuten con más detalle en el capítulo siguiente.

4/ Para una amplia caracterización de los sectores que coexisten en la economía, Ver. P. Singer, *Elementos para una teoría...., op.cit.*

subremuneran su trabajo y hasta su capital<sup>5/</sup>, que no han logrado incorporarse al sector capitalista en forma directa y estable y carecen de otras fuentes de ingreso. En otros casos cabe preguntarse porqué existe este "espacio", cuando la misma abundancia de mano de obra también se traduciría en bajos salarios y posiblemente alta rentabilidad para el sector capitalista. Interviene aquí el hecho de que a veces son actividades poco o no "estandarizables" las que no justifican una organización capitalista<sup>6/</sup>; en otros casos, el motivo puede residir en la conveniencia de distribuir riesgos y tener menores costos fijos<sup>7/</sup>, y muchas veces en la enorme ventaja de reducir los costos laborales recurriendo a trabajadores independientes que no son sino asalariados "ocultos" a los que no se pagan los beneficios sociales estatuidos e incluso, en algunos casos, los salarios mínimos convenidos en la negociación colectiva: reciben un pago "a destajo" (porcentaje sobre ventas o pago por pieza, por ejemplo).

Los costos, y por consiguiente, los precios de muchos bienes y servicios que se proveen fuera del sector capitalista son más bajos que los correspondientes en empresas capitalistas, aún en situación de sobre-abundancia de mano de obra y bajos salarios; los precios son más bajos algunas veces para el consumidor individual, otras para las empresas capitalistas que los compran o encargan (a su vez esto puede traducirse en un precio más bajo para el consumidor o en una ganancia más elevada para la empresa). Nada de esto se aplica al caso de los productores, comerciantes o proveedores de servicios para el mercado de más altos ingresos. Frente a este mercado poco masivo, el sector capitalista no se encuentra en condiciones de proveer servicios o

---

5/ Paul Singer explica la sobrevivencia del sector autónomo por el hecho de que los individuos que están en él subremuneran su capital, trabajo y tierra. P. Singer, *Elementos para una teoría del empleo...op.cit.* p. 29. Esta explicación, creemos, no agota las causas de la supervivencia de los trabajadores independientes, que muchas veces incluso sobre-remuneran su trabajo, si su actividad se desenvuelve en mercados de elevados ingresos.

6/ E. Jelin explica el surgimiento de servicios de reparación y la producción de bienes y servicios para empresas en forma de actividades no organizadas capitalísticamente, entre otros, debido a su carácter heterogéneo y no estandarizable y al bajo grado de capitalización que requiere. Elizabeth Jelin, "Formas de organización de la actividad económica y estructura ocupacional: el caso de Salvador, Brasil," *Desarrollo Económico*, No 53, vol 14 abril-junio, 1974, p. 198.

7/ B. Schmukler analiza exhaustivamente la relación entre trabajadores por cuenta propia y empresas capitalistas en las industrias textil y de la confección argentinas. Beatriz Schmukler, *Los trabajadores por cuenta propia en las ramas textil y de confecciones*, borrador (mimeo) CEDES, 1976, y B. Schmukler, *Los trabajadores por cuenta propia y su relación con la empresa capitalista en las ramas textil y de confecciones en el Gran Buenos Aires*, CEDES - CLACSO, 1976.

producir bienes con calidad comparable y con costos y rentabilidad convenientes.

El incremento más que proporcional del empleo en el sector autónomo (ver Cuadro 2) esconde fenómenos muy diversos: servicios de reparaciones tradicionales o directamente vinculados con un tipo de producción industrial "nueva" de elevado costo debido a pocas economías de escala; trabajo industrial domiciliario u otros trabajos por "cuenta propia" que constituyen una forma oculta e impura de trabajo asalariado; servicios personales y estrictamente, el servicio doméstico<sup>8/</sup>; el pequeño comercio minorista, estimulado por una extensa red urbana, que sobrevive en un extremo subremunerando su trabajo, y en el otro, gracias a márgenes elevados de comercialización<sup>9/</sup>.

En general, es cierto que el crecimiento del empleo en el sector autónomo, sobre todo cuando además implica la reversión de una tendencia precedente hacia la disminución (aunque este no parece ser exactamente el caso urbano argentino, donde entre 1947 y 1960 la tasa de crecimiento intercensal del sector independiente es del 76<sup>o</sup>/o y entre 1960 y 1970, del 73<sup>o</sup>/o), es un crecimiento "residual": una manifestación de oferta de la fuerza de trabajo excedente con respecto al sector capitalista. Pero también es cierto que intervienen otros factores sociales, económicos y culturales que determinan que, incluso en economías donde la mano de obra fue persistentemente escasa, el número de puestos de trabajo en el sector autónomo no se reduzca más allá de cierto punto; éste es aparentemente un mínimo irreductible, presente en todas las economías, por lo menos en el campo de la elaboración de ciertos bienes y la provisión de ciertos servicios<sup>10/</sup>. El caso argentino urbano no parece alejarse mucho de la situación en los

---

8/ La mayor parte del "servicio doméstico" en el Cuadro 2 está en la categoría "asalariados". Sin embargo, los trabajadores del servicio doméstico venden su fuerza de trabajo, pero no en el mercado de trabajo. "Venden un servicio personal a un cliente consumidor y no fuerza de trabajo a una empresa capitalista; venden un valor de uso que es intangible. En un extremo se encuentran en una categoría equiparable a ciertos trabajadores autónomos que subremuneran su trabajo, en el otro extremo, en una categoría que podría equipararse al trabajo "servil" "feudal". Adriana Marshall, La oferta de fuerza de trabajo....*op.cit.*

9/ Sylos-Labini, *op.cit.*, señala para el caso de Italia la posibilidad de que el pequeño comercio tenga márgenes de comercialización más altos que las grandes unidades, márgenes que además permanecen constantes. Creemos que esto es aplicable al caso argentino, sobre todo a las áreas céntricas de las grandes ciudades y a los barrios residenciales de elevados ingresos.

10/ Esta situación la ejemplifican países como Francia, Alemania u Holanda, donde a pesar de la escasez relativa de mano de obra, el sector de trabajadores independientes no se redujo. En Holanda, por ejemplo, se implementaron políticas destinadas explícitamente a estimular su reducción para paliar el

países capitalistas altamente industrializados: el conjunto del sector de trabajadores independientes si bien aumentó ligeramente en 1970 con respecto a 1960 no representa sino un 15<sup>o</sup>/o de la población activa no agropecuaria (en 1960, la proporción era del 11<sup>o</sup>/o); el aumento en este sector se realizó a expensas de los empleadores y no de los trabajadores asalariados. La diferencia más significativa entre las ciudades argentinas y las de las economías de países industrializados reside más bien en la importante magnitud del sector del servicio doméstico.

## II. SECTORES DE ACTIVIDAD, RAMAS INDUSTRIALES Y CRECIMIENTO DEL EMPLEO

El crecimiento en el empleo tanto en las actividades organizadas en empresas capitalistas como en las que no lo están, puede considerarse desde una perspectiva sectorial. El interrogante es en qué sectores de actividad y en cuáles de sus componentes internos tiene lugar el incremento en el empleo urbano.

Digamos desde luego que *el sector agropecuario*, considerado globalmente, es expulsor neto de fuerza de trabajo. Ya vimos someramente algunos de los procesos de expulsión que tienen lugar en distintas regiones geográfico-económicas del país y sus resultados.

La composición del empleo rural indica que, en distintas regiones, son diferentes "categorías ocupacionales" (asalariados, independientes, etc.), las que separada o combinadamente proveen la mano de obra desplazada que configura los contingentes migratorios. Los estudios de casos informan adecuadamente acerca de las relaciones de producción predominantes<sup>11/</sup>. Los pequeños productores independientes y los trabajadores familiares prosiguen siendo una fracción muy importante de la fuerza de trabajo agropecuaria en su conjunto, y sufren a la par

---

déficit de la fuerza de trabajo junto a la importación de la mano-de obra, el estímulo a una mayor participación femenina y a una mayor movilidad geográfica.

<sup>11/</sup> D'Alessio, *op.cit.*, Mora y Araujo, Orlansky, *op.cit.*, M. Murmis y C. Weissman, "Monoproducción agroindustrial, crisis y clase obrera: la industria azucarera tucumana", *Revista Latinoamericana de Sociología*, N° 2, 1969, Flichman, *op.cit.*, estudios a nivel departamental.

que los obreros asalariados las consecuencias de la sustitución de mano de obra y de las grandes crisis de ciertos cultivos<sup>12/</sup>.

En forma muy localizada (algunas regiones no pampeanas) el sector rural absorbe "su" mano de obra; la absorción por parte del sector agropecuario tiene lugar en áreas donde el crecimiento sostenido de cierto tipo de producción que se "exporta" hacia el área metropolitana y eventualmente al exterior se une al hecho de que la producción crece más rápidamente que la productividad (vinos, frutas, por ejemplo)<sup>13/</sup>.

A pesar de que el conjunto del empleo rural crezca en términos absolutos en algunos períodos, el sector no es capaz de absorber su cuota del incremento en la fuerza de trabajo (su participación en la absorción del incremento en la fuerza de trabajo es negativa: - 21,50/o entre 1947 y 1960; - 1,20/o entre 1960 y 1970). Por esta razón, y debido a la localización urbana de los sectores dinámicos así como a la dirección urbana de los flujos migratorios, este trabajo se concentra en el mercado de trabajo urbano, aunque alguna vez se hará referencia también al mercado de trabajo rural. En el caso de las formas de absorción de la fuerza de trabajo sólo se consideran los sectores no agropecuarios, como una gruesa aproximación al "sector urbano", y como una aproximación no menos gruesa a la "oferta de la fuerza de trabajo". Generalmente se particulariza en el caso de los trabajadores asalariados e independientes; los trabajadores familiares representan una fracción numéricamente insignificante de la PEA en el sector urbano.

---

12/ La información proveniente de los censos de población y aquella que proviene de los censos agropecuarios proporcionan datos muy dispares acerca de las relaciones de producción imperantes. Según el censo agropecuario en 1960 los asalariados representan el 36,30/o de la fuerza de trabajo rural (de los cuales cerca de dos tercios eran permanentes); el 35,20/o son trabajadores familiares y el 28,50/o productores que no entran en las otras dos categorías.

13/ Ver Flichman, *op.cit.* acerca de la región cuyana con monocultivo vitivinícola y el Valle del Río Negro de producción frutícola. Aunque en la década del 60 Mendoza y San Juan, las productoras de vinos, también presentan emigración neta, Río Negro en cambio, presenta inmigración neta (INDEC).

## Cuadro 2.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA ABSORCION SECTORIAL DEL INCREMENTO EN LA FUERZA DE TRABAJO NO AGROPECUARIA (ASALARIADOS E INDEPENDIENTES, Y CONJUNTO DEL SECTOR) E INCREMENTO PORCENTUAL INTERCENSAL SECTORIAL PARA ASALARIADOS E INDEPENDIENTES (1960 - 1970) (PEA DE 15 Y MAS AÑOS).

|               | asalariados |      |       | independientes |        | sector en conjunto |         |      |
|---------------|-------------|------|-------|----------------|--------|--------------------|---------|------|
|               | (1)         |      |       | (1)            |        |                    |         |      |
|               | Abs.        | %    | Incr. | %              | Abs.   | %                  | Incr.   | %    |
| Manufactura * | 128.970     | 7.6  | 9.4   | 38.096         | 2.2    | 17.7               | 75.242  | 5.3  |
| Minas         | 6.187       | 0.4  | 16.6  | negat.         | negat. | negat.             | 4.852   | 0.3  |
| Construcción  | 212.060     | 12.5 | 67.7  | 67.999         | 4.0    | 102.2              | 279.491 | 19.6 |
| Transporte    | 1.283       | 0.1  | 0.3   | 41.564         | 2.4    | 109.4              | 31.916  | 2.2  |
| Elec.Gas.Ag.  | 13.966      | 0.8  | 17.3  | 885            | 0.05   | ..                 | 14.746  | 1.0  |
| Comercio **   | 287.802     | 16.9 | 63.2  | 243.257        | 14.3   | 151.4              | 439.968 | 30.8 |
| Servicios *** | 470.193     | 27.2 | 35.4  | 75.993         | 4.5    | 72.3               | 563.433 | 39.4 |
| Total ****    | 1.120.461   | 66.0 |       | 467.794        | 27.4   |                    |         |      |

1/ En relación al incremento en la fuerza de trabajo excluidos empleadores.

\* Incluye reparaciones, sector unido al conjunto de la manufactura en el censo de 1960

\*\* Incluye establecimientos financieros, seguros e inmuebles

\*\*\* Incluye hoteles y restaurantes. El sector "Servicios" no puede ser separado en sus componentes en el censo de 1960.

\*\*\*\* Los totales no incluyen actividades no especificadas.

.. No hay independientes en el censo de 1960 en ese sector.

Fuente: Censo de Población de 1960 y tabulados inéditos del Censo de Población de 1970 comparables con los de 1960, cedidos por Zulma R. de Lattes..

Cuadro 3.

TASA DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL SECTORIAL (SOLO ASALARIADOS) 1950 - 1972.

|                  | 1950-60 | 60-72 | 50-72 |
|------------------|---------|-------|-------|
| Agropecuario     | 0.4     | 0.9   | 0.7   |
| Minas            | 4.5     | 3.6   | 4.0   |
| Manufactura      | 0.7     | 2.0   | 1.1   |
| Construcción     | 3.1     | 6.0   | 4.7   |
| Elec. Gas. Agua  | 3.7     | 1.4   | 2.4   |
| Transporte       | 2.0     | 2.0   | 2.0   |
| Comercio         | 2.4     | 1.2   | 1.7   |
| Est. Financieros | 3.7     | 4.2   | 4.0   |
| Serv. Sociales   | 1.7     | 1.5   | 1.6   |
| Otros Servicios  | - 1.0   | 2.4   | 2.8   |

Fuente: BCRA, Gerencia de Investigaciones económicas, *Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso de la Argentina*, 1975, vol. II.

Como se ha señalado anteriormente, la baja tasa de crecimiento del empleo asalariado en la *industria manufacturera* se debe tanto a la expulsión de mano de obra por parte de las industrias tradicionales, como a una reducida generación de nuevos puestos en las ramas intermedias y dinámicas, creadoras casi únicas de nuevos empleos industriales.

El sector de la industria manufacturera no alcanza siquiera a absorber su "cuota" usual del incremento en la fuerza de trabajo<sup>14/</sup> y menos aún es capaz de participar en la utilización del aumento en la mano de obra producto del desplazamiento de la fuerza de trabajo en el sector agropecuario.

<sup>14/</sup> El dato que surge del Cuadro 2 puede compararse con el correspondiente a períodos anteriores. Por ejemplo, entre 1944/45 y 1955 la manufactura absorbe el 18,80/o del incremento en la fuerza de trabajo total (CEPAL, *op.cit.*, ver Cuadro 3, Capítulo 1); la información censal sugiere que entre 1947 y 1960 la manufactura absorbe un 30,90/o del incremento en la fuerza de trabajo. Este elevado grado de absorción es muy llamativo, sobre todo si se lo compara con el citado 18,80/o entre 1944/45 y 1955 que indica CEPAL. Difícilmente se explique sólo por la instalación de nuevas industrias entre 1955 y 1960. También se debe a la poca confiabilidad de los datos del Censo de Población de 1960 (que por cierto también afecta a la absorción entre 1960 y 1970, que aparece en el Cuadro 2) y al sector de reparaciones, que la CEPAL posiblemente excluye de análisis de la absorción industrial. Un

Además, puede observarse que una reducida tasa de creación de empleos asalariados (elevada respecto del crecimiento del conjunto del empleo asalariado, pero reducida relativamente a la oferta global de la fuerza de trabajo) es la resultante de la superposición de fenómenos diversos: por lo menos hasta 1970 se debe casi exclusivamente al desarrollo del sector de asalariados no manuales ("empleados") dentro de la manufactura<sup>15/</sup>, mientras que el empleo de obreros prácticamente no varía.

*Cuadro 4.*

**TASA MEDIA ANUAL DE INCREMENTO EN EL EMPLEO INDUSTRIAL: OBREROS, EMPLEADOS, ARTESANADO. 1950-1970 (POR CIENTOS).**

|              | obreros | empleados | artesano | total |
|--------------|---------|-----------|----------|-------|
| 1950-1958    | 1.2     | 3.0       | 0.9      | 1.4   |
| 1958-1970    | 0.1     | 4.5       | 1.0      | 0.8   |
| (1965-1970)* | (2.1)   | (7.1)     | (2.5)    | (2.8) |
| 1950-1970    | 0.6     | 3.9       | 1.0      | 1.1   |

\* 1965-1970 representa lo que puede considerarse la "etapa de consolidación" de la nueva estructura industrial.

FUENTE: BCRA, inéditos.

El aumento en el empleo industrial de trabajadores no manuales parece constituirse en tendencia estructural por lo menos a partir de 1950 (primer año para el que contamos con información desagregada); se manifiesta a pesar de las variaciones coyunturales (descensos cíclicos absolutos en 1952, 1959 y 1962-63). Esta tendencia refleja las exigencias

panorama muy diferente se desprende si sólo se considera la ocupación asalariada (el sector capitalista propiamente dicho): la industria manufacturera absorbe el 16,50/o del incremento en la fuerza de trabajo asalariada ocupada urbana entre 1950 y 1960 y el 28,20/o del incremento entre 1960 y 1972. (fuente BCRA). Por su parte, Ferrer, *op.cit.*, observa que si entre aproximadamente 1930 y 1950 los sectores productivos de bienes (agro, industria, construcción y minería) absorben el 600/o del incremento en la fuerza de trabajo, entre 1955 y 1970 utilizan sólo el 200/o de dicho incremento (pp. 208,209).

<sup>15/</sup> El empleo artesanal en la industria manufacturera que el BCRA incluye dentro de las ocupaciones asalariadas, también aumenta en el período.

de la organización de la producción y distribución de bienes, y de la creciente especialización y concentración de las actividades económicas. Es un rasgo presente en todos los países industrializados, ligado a los modelos organizacionales de una economía oligopolizada. Es interesante destacar que la tasa de crecimiento en los puestos de "empleados" se acelera recién a partir de 1964, y sobre todo de 1967, es decir, en la etapa de mayor consolidación del sector monopolista, y no en el inicio de la década al implantarse las nuevas industrias.<sup>16/</sup>

En cambio, el empleo de obreros permanece casi estacionario. Un incremento de 74.000 obreros entre 1960 y 1970 enmascara este hecho porque 1960 es un momento de descenso absoluto en el empleo obrero industrial: si se compara 1970 con 1958, último año "de expansión" en la ocupación de trabajadores manuales se observa que la cantidad de obreros ocupados en ambos momentos es prácticamente la misma. Este análisis no hace sino confirmar las tendencias habitualmente señaladas acerca del empleo en el sector, y muestra que son aún mucho más marcadas en el caso de los obreros. Este punto se examina con más detalle más adelante.

La tasa constante de incremento en el empleo artesanal (excluyendo aquí las reparaciones) no implica únicamente un fenómeno de compensación a la escasa absorción de obreros por parte del sector capitalista propiamente dicho: parcialmente se trata de esta compensación, pero también en parte puede reflejar el resurgimiento o mera continuidad de un cierto tipo de producción artesanal "suntuaria" ligada al desarrollo del consumo de las clases más altas<sup>17/</sup>. Esta tendencia sería similar a la que se observa en los países más industrializados.

Los factores que usualmente se mencionan como principales responsables del lento crecimiento del empleo industrial se aplican sobre todo al caso de los obreros: el lento ritmo de inversión reproductiva debido a las restricciones asociadas a problemas de la balanza de pagos<sup>18/</sup> y a rasgos ya típicos del comportamiento inversor (producto de una larga historia de inflación y fluctuaciones erráticas de la

---

16/ El empleo no manual crece a una tasa media anual del 1950-57: 2,40/o; 1964-66: 7,00/o; 1958-61: 1,60/o; 1967-70: 8,90/o; 1962-63: - 2,50/o. Fuente: BCRA, inéditos.

17/ También sectores de menores ingresos consumen productos artesanales, como las confecciones hechas por modistas independientes "baratas".

18/ La literatura acerca de las restricciones a la acumulación e inversión reproductiva es bastante extensa, por lo que el tema no se analiza aquí en detalle. Para la Argentina ver, por ejemplo, Oscar Braun; *op.cit.*; J. Villanueva, *Problemas de ocupación en la Argentina (1950-1969)*, CIE, Instituto Di Tella 1975, (mimeo).

economía que ha determinado una acentuada tendencia hacia la inversión especulativa o en sectores no manufactureros, como el de la construcción); el aumento en la productividad del trabajo en cada rama, y en menor medida, los cambios en la estructura industrial hacia el predominio de las ramas intensivas en capital.<sup>19/</sup>

Según los datos censales, los trabajadores independientes en la industria aumentan notablemente entre 1960 y 1970. La comparación con los datos acerca del empleo artesanal industrial permite inferir que la información censal se refiere fundamentalmente al sector de servicios de reparaciones, actividad por excelencia en manos del sector autónomo<sup>20/</sup>. Las reparaciones constituyen un sector importante (en términos de mano de obra ocupada) que incluye tanto actividades pre-existentes que “sobreviven” paralelamente al desarrollo industrial como actividades que el mismo crecimiento industrial engendra: además de que ciertos bienes en todas partes exigen ciertas reparaciones, en otros casos el costo (y precio) elevado de los bienes industriales en comparación con el costo (precio) de la reparación, hace que sea preferible para la mayor parte de los consumidores la reparación de unidades ya adquiridas que cambiarlas por otras nuevas. Muchas de las industrias “líderes” de la década son precisamente las que más han generado empleo en servicios de reparaciones: la industria automotriz<sup>21/</sup>, la industria de aparatos electro-domésticos, etc.

Dentro del sector manufacturero, el comportamiento del empleo difiere globalmente entre industrias tradicionales y dinámicas y también entre las ramas de cada subsector. Ya se dijo más arriba que la industrialización atravesó por una etapa centrada en la sustitución fácil de importaciones liderada por la rama textil que se prolongó más allá de la segunda guerra mundial gracias a una política de expansión del mercado interno; agotada esta etapa y luego de un período transicional el liderazgo del sector industrial se desplaza a nuevas ramas dinámicas. Las industrias vegetativas “liberan” gradualmente mano de obra y a lo largo de sucesivos períodos cada vez son más las ramas que se incorporan al conjunto en el que el empleo declina absolutamente. En algunas se trata de la retracción de la rama, en otras, de un proceso de

---

<sup>19/</sup> En relación a la estructura industrial propiamente dicha y al crecimiento de la productividad. A. Canitrot, P. Sebess, *op.cit.*

<sup>20/</sup> El sector de “reparaciones” está irremediablemente unido al del conjunto de la industria manufacturera en el Censo de Población de 1960. Empleo artesanal, datos inéditos del BCRA, *op.cit.*

<sup>21/</sup> Además de generar toda clase de actividades de servicios y comercio ligadas a su producción y distribución. Datos muy interesantes al respecto se encuentran en J. Freyssinet, *Empresas transnacionales y empleo*, Cap. I, La industria automotriz, mimeo, 1976.

transformación estructural, de concentración y de incremento de la productividad que les permitirá subsistir en sus respectivos mercados. Las industrias dinámicas incorporan mano de obra a la par que sus niveles y tasas de crecimiento de la productividad se distancian cada vez más de las industrias tradicionales. Este proceso ha sido frecuentemente analizado, y diversos autores destacan el avance de la oligopolización con control extranjero anclado en las industrias dinámicas que producen bienes intermedios, de capital o de consumo final relativamente restringido<sup>22/</sup>. Este sector oligopólico es uno de los pocos en los que crece el empleo, además de que induce indirectamente el crecimiento del empleo en sectores complementarios y subsidiarios, industriales y de servicios, empresas capitalistas e independientes.

La incorporación de fuerza de trabajo en las industrias dinámicas (y en las pocas ramas vegetativas en que aumenta el empleo) apenas alcanza para compensar la expulsión en la mayoría de las ramas tradicionales. Ya sea que empleen los mismos trabajadores desplazados de las industrias vegetativas, ya sea que incorporen nuevos trabajadores mientras los primeros permanecen desempleados, el efecto desde el punto de vista de la absorción global de fuerza de trabajo es el mismo. Si un trabajador textil calificado pasa a desempeñarse en la industria automotriz y los recién egresados de las escuelas técnicas no encuentran empleo, o si son estos últimos quienes ingresan como mecánicos automotrices y los obreros textiles constituyen un "ejército de reserva" para ocupaciones anteriormente desempeñadas, en ambos casos se trata de lo mismo: oferta excedente de la fuerza de trabajo disponible<sup>23/</sup>.

Además, la retracción del empleo en las industrias tradicionales y su expansión relativa en las dinámicas afecta diferencialmente a obreros y empleados. La expansión de la ocupación no manual es una tendencia estructural ascendente, y posiblemente esté más ligada al sector oligopolizado (que incluye también industrias tradicionales). El empleo de obreros es, entonces, el foco de los párrafos que siguen.

Las industrias tradicionales siguen concentrando una proporción numéricamente muy significativa de los obreros industriales pese a que, como consecuencia de los cambios estructurales, su peso relativo ha disminuido (57,3<sup>o</sup>/o en 1950, 48,5<sup>o</sup>/o en 1960, 49,9<sup>o</sup>/o en 1970)<sup>24/</sup>; las tres ramas tradicionales más importantes: alimentos y bebidas, textiles, confecciones y calzado, representaban en 1950 el 45,4<sup>o</sup>/o y en

---

22/ Una vez más debe remitirse al lector a la extensa literatura argentina sobre el crecimiento económico: Ferrer, *op.cit.*, A. Canitrot, *op.cit.*, Villanueva, *op.cit.*, Braun, *op.cit.*, Sourrouille, *op.cit.*, etc.

23/ No existe en la Argentina información procesada acerca de la movilidad inter-industrial.

24/ BCRA, inéditos.

1970 el 38,3<sup>o</sup>/o del empleo obrero. Aunque el empleo desciende en casi todas las ramas tradicionales, el descenso global en el empleo de trabajadores manuales en las industrias vegetativas se debe sobre todo a textiles, confecciones y calzado motivado por su elevado peso numérico en el total<sup>25/</sup>.

*Cuadro 5.*

**EVOLUCION DEL EMPLEO DE OBREROS EN LAS DISTINTAS RAMAS INDUSTRIALES, 1950, 1958 Y 1970<sup>26/</sup>.**

|  | 1950 = 100   |              |
|--|--------------|--------------|
|  | 1958         | 1970         |
| Alimentos y Bebidas                                | 110,9        | 107          |
| Textiles   | 89,7         | 77,5         |
| Tabaco   | 78,6         | 71,1         |
| Confecciones y Calzado                             | 87,5         | 83,4         |
| Madera   | 77,1         | 97,1         |
| Muebles  | 77,8         | 89,7         |
| Imprenta y editor.                                 | 108,5        | 161,4        |
| Cuero  | 96,1         | 90,4         |
| <b>TOTAL TRAD.</b>                                 | <b>97</b>    | <b>96,1</b>  |
| Papel  | 131,1        | 108,3        |
| Caucho   | 136,3        | 103,8        |
| Química  | 129,4        | 112,3        |
| Deriv. Petróleo                                    | 150,7        | 143,6        |
| Minerales no metálicos                             | 89,8         | 105,0        |
| Metales  | 120,5        | 146,4        |
| Maquinaria y vehículos                             | 153,4        | 133,8        |
| Aparatos eléctricos                                | 183,5        | 246,1        |
| <b>TOTAL DINAMICAS</b>                             | <b>130,9</b> | <b>133,7</b> |
| <b>TOTAL (tradicionales, dinámicas y diversos)</b> | <b>110,3</b> | <b>110,5</b> |

Fuente: BCRA, datos inéditos.

<sup>25/</sup> Para un análisis sobre la evolución en la industria textil ver A. Canitrot, J. Fidel, M. Juillerat y J. Lucángeli, "El empleo en la industria textil argentina, Análisis del comportamiento y de elección tecnológica," *Desarrollo Económico*, N° 63, vol. 16, oct-dic. 1976.

<sup>26/</sup> Se toma como hito 1958 en lugar de 1960 porque este último año es un momento de descenso global en el empleo obrero. Sólo en cuatro ramas "dinámicas" no desciende el empleo obrero en 1960 comparativamente a

En la mayoría de los casos la reducción del empleo en las industrias tradicionales no parece estar asociada a una contracción en el mercado interno, globalmente considerado para el conjunto de la producción cada rama 27/, aunque sí tiene que ver con su lento ritmo de expansión.

Las industrias dinámicas en 1970 agrupan alrededor del 50<sup>o</sup>/o del empleo industrial, incluyendo también a las ramas más "intermedias", como metales y minerales no metálicos (el rápido crecimiento del empleo en esta última está directamente inducido por el ritmo de desarrollo de la construcción). Estas dos ramas, junto a maquinarias y vehículos, concentran el 37<sup>o</sup>/o de los obreros de la manufactura. En todas las industrias dinámicas el volumen del empleo es mayor en 1970 que a principios de la década del 50, pero en las ramas papel, caucho, química y maquinarias y vehículos 1970 marca un apreciable descenso en el empleo respecto de 1958. Es indudable que, en general, la disminución en el empleo obrero es el correlato del continuo incremento en laproductividad del trabajo. Excepciones parecen ser la construcción de maquinaria y equipo para la agricultura, la fabricación de equipo ferroviario y otro material de transporte, casos en los que también disminuye el volumen físico de la producción<sup>28/</sup>

En la etapa que se afianza a partir de 1965 crece el empleo manufacturero mucho más que su tasa media tendencial (1,1<sup>o</sup>/o entre 1950-1972, 2,0<sup>o</sup>/o entre 1960 y 1972 y 4,0<sup>o</sup>/o entre 1964 y 1972). Aparte de la mayoría de las industrias vegetativas y de algunos sectores más "intensivos en trabajo" de las industrias dinámicas, la fracción más oligopolizada de estas industrias, el núcleo "líder" del crecimiento industrial, también tiene cierta capacidad de incorporar mano de obra. Esto se infiere de la información acerca del sector oligopolizado con pocas o muchas empresas que controlan el mercado, para el período 1965-1972<sup>29/</sup>. A pesar de que en este período las mencionadas ramas dinámicas relativamente más intensivas en trabajo (metales, maquinarias, y aparatos eléctricos) y ciertas industrias vegetativas e intermedias

---

1958 (caucho, derivados del petróleo, maquinarias y vehículos y aparatos eléctricos). Los números índices, que por una parte permiten visualizar mejor la evolución en el empleo, por otra esconden las grandes diferencias de participación de cada rama en el empleo global y su efecto real sobre el descenso o aumento en el empleo.

Una idea al respecto lo dan las proporciones mencionadas en el texto.

27/ Tal como se puede inferir de la evolución del volumen físico de la producción industrial, excepto para el caso de calzado y confecciones, y jabones, preparados de limpieza, cosméticos, perfumes, etc; datos de BCRA, *op.cit.*

28/ Datos de BCRA, *op.cit.*

29/ El sector "oligopolizado" fue caracterizado en base a *La concentración en la industria argentina en 1964*, Depto. Recursos Humanos, CONADE, 1971. Los datos acerca del sector oligopolizado provienen del Boletín de Estadísticas

(alimentos, maderas, muebles, confecciones y calzado, imprenta, minerales no metálicos) crean o recrean empleos, la capacidad de incorporación del sector industrial en su conjunto en la etapa 1965-70 afectaría como máximo a un 11,4<sup>o</sup>/o de todos los obreros industriales asalariados y la creación de empleo en industrias dinámicas equivale a un 10,8<sup>o</sup>/o de los obreros en ramas dinámicas en 1970. El crecimiento del empleo "tradicional" en este período, que no representa las tendencias de largo plazo descritas más arriba, estaría ligado a cierto desarrollo del mercado interno para el producto de las industrias vegetativas, desarrollo que resulta del leve incremento en el salario real y del mismo aumento en el empleo de los trabajadores<sup>30/</sup>.

De este modo, de acuerdo con la capacidad de incorporación de mano de obra de la industria en la última década, la Argentina parece comportarse como el arquetipo de los vaticinios más pesimistas acerca del crecimiento económico en América Latina y sus consecuencias sobre el empleo<sup>31/</sup>.

Dentro del sector secundario es *la industria de la construcción* la que cumple el rol más significativo en cuanto a la absorción de fuerza de

---

(Estadísticas Industriales), 1965-1970, y de Indicadores Industriales, 1975, INDEC, y se limitan al conjunto de industrias que ellos incluyen. Estrictamente, de las nueve sub-ramas que incorporan mano de obra (manual) en el sector oligopolizado analizado, cinco son "altamente concentradas con pocas empresas", tres "altamente concentradas con muchas empresas" y sólo una "medianamente concentrada" (carrocerías, cuya producción está estrechamente ligada a la producción automotriz). Las nueve ramas (hilados y fibras sintéticas no celulósicas, industria plástica, cámaras y cubiertas, artículos de fibrocemento, aceros, caños y tubos de acero, automotores, carrocerías y tubos y lámparas) aumentan en conjunto su empleo entre 1965 y 1972 en unos 15.000 obreros y (y en unos 9.000 entre 1965 y 1970). Los 9.000 obreros incorporados por el sector oligopólico equivalen a un 14<sup>o</sup>/o de todos los obreros incorporados por industrias dinámicas entre 1965 y 1970. Otras dos subramas también incorporan mano de obra dentro de este sector oligopolizado (discos fonográficos y calzado plástico) pero su empleo total es muy pequeño (menos de 500 obreros). Se considera el período 1965-72 ya que para 1960 no hay datos, 1962-63 es período de recesión y 1964 de recuperación; recién a partir de 1965 comienza la etapa de afianzamiento definitivo de estas industrias.

<sup>30/</sup> Lamentablemente no contamos con datos del empleo de obreros para 1971 y 1972, años de mayor incorporación relativa. Canitrot y Sebess analizan estos rasgos para industrias tradicionales y dinámicas y señalan el carácter excepcional de este período en que crece el empleo debido a factores coyunturales de índole general y particular: aumento en el consumo sin aumento en la inversión privada, aparición de nuevos mercados de exportación. Ver, A. Canitrot, P. Sebess *op.cit.*, p. 91.

<sup>31/</sup> Por el contrario, Vilmar Faría, *op.cit.*, destaca la, según él, importante capacidad de incorporación de la industria brasileña en la década del 50 y del 60, lo cual diferenciaría radicalmente el caso brasileño del argentino.

trabajo (19,6<sup>o</sup>/o del incremento). Su importancia además se ha ido acentuando con el tiempo. Es, por otra parte, un sector capaz de inducir fuera de él la creación de empleo. Un ejemplo es el ya citado de la rama de minerales no metálicos, el otro, es el sector de “establecimientos financieros, seguros e inmuebles”.

El desarrollo de la construcción está estrechamente asociado al desarrollo de la urbanización. El empleo en la construcción crece debido a la inversión pública y a la inversión privada. Aunque no siempre es así, a grandes rasgos puede considerarse que la primera se vincula con obras de infraestructura que responden a “necesidades sociales” (o, muchas veces, a exigencias del sector industrial privado) y la segunda con la construcción residencial y con la construcción de oficinas y negocios sobre todo para grupos de ingresos medios y altos (viviendas, unidades turísticas, galerías comerciales, etc.). En la última década ambas formas de inversión se han ido incrementando<sup>32/</sup> y pareciera que la inversión privada en la construcción es también el reflejo de una tendencia a canalizar hacia este sector el capital existente (ahorro de familias, beneficios capitalistas) en vez de destinarlo a la inversión industrial reproductiva, ya que la actividad de la construcción reconocidamente proporciona una rentabilidad más segura en un plazo más corto. Un elemento muy grueso de apoyo a esta observación lo daría el hecho que en un período en que la inversión bruta interna fija es ascendente (la década del 60) existe una relación inversa entre inversión en maquinarias e inversión en la construcción privada.<sup>33/</sup>

---

32/ La inversión privada en la construcción pasa de 532,3 en 1960 a 779,2 en 1972, y la pública, de 340,9 a 721,3 (en millones de pesos a precios de 1960). La inversión pública crece sobre todo entre 1967 y 1972, BCRA, *op.cit.*, La privada tuvo “expansiones” entre 1956-58 comparables a 1965-67. A partir de 1967 crece más notablemente.

33/

(1960-1969) IBIF = 100

- promedios quinquenales, inversión en:  
(<sup>o</sup>/o)

|         | construcción<br>privada | const. pública | eq. de transp. | maquinarias |
|---------|-------------------------|----------------|----------------|-------------|
| 1960-64 | 24,1                    | 15,4           | 22,4           | 38,1        |
| 1965-69 | 26,8                    | 14,8           | 22,3           | 36,1        |

Fuente: BCRA, *op. cit.* IBIF: Inversión Bruta interna fija.

El empleo en la construcción puede ser de asalariados estables o de trabajadores transitorios; muchos de éstos, debido al difundido sistema de subcontratación<sup>34/</sup>, aparecen registrados como trabajadores por cuenta propia. Esta forma "disfrazada" de trabajo asalariado permite a las empresas eludir el pago de diversos beneficios sociales, lo cual reduce los costos laborales globales. El sistema de la subcontratación disminuye además los costos fijos y distribuye los riesgos de la inversión. Este fenómeno sobrevive generalmente en todas las economías en las que abunda la mano de obra disponible. Esta misma circunstancia es la que motiva la persistencia de técnicas constructivas de muy baja productividad. Posiblemente por esa causa la productividad en la industria argentina de la construcción ha permanecido prácticamente estancada en los últimos 20 años<sup>35/</sup>.

Los trabajadores independientes en la construcción también se han incrementado, seguramente (aunque no es posible detectarlo) en el sector que proporciona "servicios de reparaciones" (como los pintores, por ejemplo) y que se relaciona directamente con consumidores individuales. Este mercado está concentrado obviamente en las zonas urbanas de más altos ingresos.

El aumento del empleo en la construcción es una manifestación tanto de una actividad muy dinámica para la cual la demanda es creciente como de la flexibilidad tecnológica del sector que le permite recurrir a las técnicas más intensivas en trabajo en la medida en que el costo comparativo de la mano de obra así lo estimula y es también el reflejo de un tipo de acumulación característico de la economía argentina.

Dos sectores que satisfacen las necesidades sociales de la población absorben una proporción numéricamente insignificante de fuerza de trabajo, *Transportes, Almacenaje y Comunicaciones*, por una parte, y *Electricidad, Gas y Agua* por la otra. La tasa de crecimiento en el empleo en el primero no es particularmente lenta, y se destaca el hecho de un acentuado crecimiento en el sector de los trabajadores autónomos en la década del 60: éstos incluyen posiblemente desde los taxistas hasta los transportistas de carga por cuenta propia, que proliferan en las más grandes áreas urbanas. Una vez más, uno puede preguntarse porqué

---

<sup>34/</sup> G. Vitelli señala que... "los niveles de subcontratación de la mano de obra han oscilado alrededor del 70% de la ocupación total de la rama" y que "(el) carácter transitorio de la ocupación ha determinado el desarrollo de formas de contratación que en la práctica implican una reducción efectiva del costo de la mano de obra...", G. Vitelli, *Competencia, oligopolio y cambio tecnológico en la industria de la construcción. El caso argentino*. BID/CEPAL/BA/13, 1976, Monografías de trabajo Nº 3, (p.VI.15).

<sup>35/</sup> A. Canitrot, P. Sebess. *op.cit.* p.74.

deja este “espacio” el sector capitalista propiamente dicho, espacio que se manifiesta en la “facilidad de ingreso”. No basta acudir al escaso capital requerido (para la compra del camión o automóvil) para explicarlo, aunque es éste un elemento de gran importancia. El sector de Electricidad, Gas y Agua, está prácticamente en manos del Estado, y opera en forma de grandes empresas.

El mayor absorbedor del incremento en la fuerza de trabajo es efectivamente, corroborando todas las predicciones, el *sector terciario* (entre Comercio y Servicios, absorbe un 70<sup>o</sup>/o del incremento). La expansión del empleo en el sector terciario “debiera” ser un producto del “desarrollo económico”, conforme a la tradición Petty – Fisher – Clark según la cual el crecimiento de la productividad agropecuaria se traduciría en un desplazamiento de fuerza de trabajo hacia el sector secundario que, a su vez, liberaría fuerza de trabajo disponible para el sector terciario en la medida en que la productividad fuese desarrollándose. Esta tendencia se inferiría del supuesto comportamiento secular de los países hoy industrializados.<sup>36/</sup> La vigencia de esta “ley” ha sido cuestionada incluso en las economías industrializadas<sup>37/</sup> y, además, se ha elaborado una concepción acerca de la expansión “irracional” (irracional con respecto a un sistema diferente) de muchos de los componentes del sector servicios, expansión ligada a las necesidades de la etapa monopolista del capitalismo<sup>38/</sup>. Su vigencia ha sido cuestionada más profundamente aún en el caso de las economías periféricas. En particular, en América Latina, las interpretaciones han virado desde una expectativa inicial derivada de las concepciones Petty-Colin Clark hacia una visión totalmente negativa que asocia una aparente “sobre-terciarización” con la sobre-urbanización, la desocupación disfrazada y la marginalidad social y económica. Existen diversos estudios acerca de los procesos que causan esta supuesta “hiper-inflación” del sector terciario<sup>39/</sup>; éstos, a su vez, han sido criticados desde una perspectiva que destaca los diversos aspectos —no todos ellos vinculados a la desocupación disfrazada— de la terciarización de la fuerza de trabajo en algunos países específicos de América Latina, e incursiona en las causas a las

---

36/ Colin Clark, *The conditions of economic progress*, London, Macmillan, ed. 1957, Katouzian, M.A., “The development of the service sector: A new approach,” *Oxford Economic Papers*, vol. 22, N<sup>o</sup> 3; nov. 1970.

37/ John O. Henderson, “Changes in the industrial distribution of employment,” 1919-59, Bulletin Series, N<sup>o</sup> 87, *Univ. of Illinois Bulletin*, vol. 59, N<sup>o</sup> 3, August, 1961, USA.

38/ P. Baran, P. Sweezy, *op.cit.*

39/ La hiper-inflación del sector terciario se vincula generalmente al problema de la marginalización de parte de la fuerza de trabajo: Quijano *op.cit.*, Nun, *op.cit.*

que los distintos fenómenos que el crecimiento del terciario engloba, pueden ser atribuidos. Dentro de esta concepción, encontramos autores que se ubican en la extrema posición de considerar todos los aspectos de la terciarización absolutamente "funcionales" al sistema socio-económico<sup>40/</sup>, y otros en una posición más intermedia: parcialmente, la sobre-terciarización se liga con las características del proceso de acumulación y sus requerimientos y parcialmente también es una manifestación de la oferta excedente de fuerza de trabajo que se sub-emplea en el sector. Desde este punto de vista se han efectuado algunos análisis empíricos<sup>41/</sup>. En el contexto de esta discusión se podría agregar que el grado de "avance" del capitalismo periférico parece ser muy importante para explicar las características de la terciarización.

---

<sup>40/</sup> Ver Francisco Oliveira, *op.cit.*, quien examina la "funcionalidad" de un sector terciario de baja capitalización para el crecimiento capitalista brasileño.

<sup>41/</sup> El análisis de Vilmar Faría, *op.cit.*, podría ubicarse en esta posición. V. Faría propone un interesante indicador para tratar de detectar en que medida el incremento del empleo en actividades terciarias es o no una manifestación de un aumento en el subempleo: la evolución de la productividad del trabajo, o diríamos nosotros en función del tipo de actividades, la evolución de la eficiencia. Lamentablemente, para el caso argentino esta estimación es imposible, puesto que los datos sobre producto sectorial aparentemente son estimaciones que, donde es pertinente (comercio por ejemplo), incluyen el producto estimado (volumen de ventas, en este caso) de pequeños comercios y hasta de vendedores ambulantes. El organismo elaborador de estos datos previene explícitamente acerca de estas estimaciones bastante gruesas (no es así en otros casos, donde las fuentes de información están mucho más organizadas y completas, BCRA, *op.cit.* vol. I). Al mismo tiempo, los datos que el mismo organismo presenta acerca de la evolución del empleo, aparentemente se refieren sólo a los asalariados. Esta diferencia es poco importante tal vez en la manufactura, los establecimientos financieros o las actividades gubernamentales (todas éstas son precisamente aquéllas en que la información tanto sobre producto como sobre ocupación es más fidedigna), pero es mucho más grave en el caso de comercio u "otros servicios" que son ambas las actividades que más nos interesan aquí. Una solución podría recidir en calcular productividad o eficiencia con los datos de producto del BCRA y los de empleo del Censo de Población, mucho más exhaustivos. El problema aquí consiste por una parte, en que los datos del BCRA posiblemente subestimen el producto en relación al que se derivaría de la fuerza de trabajo que desempeña actividades económicas según el censo de población, y por otra parte, en que las clasificaciones de ocupación del Censo de 1960 y la del producto del BCRA, no son comparables. No sabemos si para el caso del Brasil (Vilmar Faría, *op.cit.*) estas dificultades se tuvieron en cuenta. De hecho, en la Argentina diversos estudios no las han considerado, aunque para elaborar un ranking de productividades sectoriales este problema posiblemente no lleve a incidir. En el presente trabajo, focalizado en la *evolución* de la productividad del sector terciario, esta cuestión es, en cambio, muy importante.

El sector terciario engloba un conjunto de servicios sociales y comunales que difícilmente encierran algún grado de desocupación disfrazada; todo lo contrario, en general la oferta de estos servicios permanece rezagada en relación a su demanda: salud y educación son ejemplos típicos de esta situación. Esto no equivale necesariamente a elevada productividad y puede coexistir con ineficiencia. En la Argentina no puede seguirse la evolución del empleo en estas actividades privadas y estatales a través de los datos censales, ya que comúnmente se los presenta unidos a otras actividades (servicios personales, administración pública en general, etc). Alguna información acerca de la evolución del empleo asalariado muestra que el empleo en los servicios comunales y sociales y administración pública ha ido continuamente en aumento (con ligeras fluctuaciones) a lo largo de más de 20 años (1950-1972). Por otra parte, el empleo en los "otros" servicios (personales, etc.) decreció sistemáticamente en la década del 50, para retomar su avance en la siguiente década. No parece casual que este último subsector, considerado usualmente como un típico refugio de fuerza de trabajo excedente, se extienda precisamente en una década en que se agudiza el problema del empleo. El análisis de su composición interna, sin embargo, muestra el alto peso relativo que en él tienen áreas de actividad que no constituyen ejemplos de desocupación disfrazada<sup>42/</sup>. Una vez más debe insistirse en el hecho que la existencia de un mercado (especialmente de medios y altos ingresos) que demanda "servicios" de diverso tipo favorece la expansión de muchas de estas actividades características de las grandes áreas urbanas y que bajo el costo relativo de una abundante mano de obra estimula el que se lleven a cabo en forma "trabajo-intensiva".

Dentro del sector terciario crece notablemente el empleo en su componente "establecimientos financieros, seguros e inmuebles". El desarrollo de este subsector está indisolublemente ligado a la actividad bancaria; el resto incluye desde todas las actividades financieras, muchas de ellas, vinculadas al otorgamiento de créditos para el consumo de viviendas y de los bienes de las industrias "nuevas" (único método para ampliar un mercado bastante restringido numéricamente), hasta los "porteros" de los inmuebles. En ningún caso se trata aquí de actividades evaluables como marginales o superfluas, en el sentido más corriente de estos términos.

El otro componente del sector terciario que muestra una gran capacidad de absorción de fuerza de trabajo es el sector comercio, en el

---

<sup>42/</sup> Esta categoría se descompone en 1) servicios de profesionales, 2) servicios domésticos, 3) servicios de radiofonía y televisión, 4) servicios prestados por establecimientos de enseñanza privada, 5) otros servicios (desde sanitarios privados hasta tintorería o cines). BCRA, *op.cit.*, p. 81, tomo I.

que crecen tanto asalariados como trabajadores independientes. Este sector incluye un heterogéneo conjunto de comerciantes al por mayor y menor, quioscos y vendedores ambulantes, así como empleados y vendedores de diversos tipos. La gran expansión del sector responde a las demandas de distribución de poblaciones extendidas, aunque esto no basta para explicar porqué triunfa la alternativa de una proliferación de pequeños comercios del mismo ramo en la misma zona en vez de cadenas de supermercados. Entre los factores explicativos de la expansión del empleo en el comercio pueden mencionarse (además de la disponibilidad de mano de obra) la densidad urbana y extensión de la ciudad, los medios de transporte disponibles y su costo y, sobre todo, los hábitos de consumo de la población y los grandes sistemas de distribución ya bien establecidos<sup>43/</sup>.

En este capítulo de carácter bastante descriptivo se ha intentado realizar una presentación global de las formas de absorción de la fuerza de trabajo en las décadas más representativas de la nueva etapa en el desarrollo de la industrialización.

Un análisis centrado en un área específica que, por otra parte, es la más importante del país, permitirá incursionar con mayor profundidad en la dinámica interrelación entre oferta y demanda de fuerza de trabajo, esta última como una expresión del proceso de acumulación. Esto se propone el capítulo siguiente, que se dedica al estudio del área metropolitana.

---

<sup>43/</sup> E. Jelin y B. Schmukler analizan precisamente este tema señalando que... "en las grandes ciudades argentinas, esta actividad (comercialización alimenticia) fue organizada sobre la base de pequeñas empresas familiares, que también implicaba la organización correspondiente del sistema de abastecimiento de esta red de pequeños comercios," y que además de la popularidad de los pequeños almacenes entre la población... "frente a este sistema (de comercialización) la introducción del supermercado enfrenta dificultades enormes"... E. Jelin, B. Schmukler, *La heterogeneidad estructural y los sectores trabajadores en el proceso de desarrollo*, CEDES, Borrador, mimeo, 1976.

## **CAPITULO 3**

### **MIGRACIONES Y DEMANDA DE FUERZA DE TRABAJO EN EL AREA METROPOLITANA**



El presente capítulo se ubica en el contexto de la discusión planteada en la Introducción. Su objeto es aproximarse al estudio de la relación entre flujo inmigratorio, como proceso de efectivización de la oferta de la fuerza de trabajo, y área de destino. El estudio se enfoca desde la disyuntiva planteada por concepciones opuestas: el flujo migratorio ¿se dirige ciegamente hacia un destino donde la fuerza de trabajo adicional es parcial o totalmente “superflua” o, por el contrario, la atracción que ejerce el área de destino expresa también una “necesidad” (utilizando este término como un primer acercamiento) general o localizada de la fuerza de trabajo adicional en esta área? ¿Se da esta atracción incluso en países cuyas economías se caracterizan por una relativamente lenta incorporación de mano de obra al sector industrial debido a los múltiples factores que restringen el desarrollo de la acumulación y el crecimiento del empleo en la industria manufacturera? El área de destino es el Gran Buenos Aires y la década del 60 el principal período de análisis.

## I. DIRECCION DE LAS CORRIENTES MIGRATORIAS Y OPORTUNIDADES DE EMPLEO.

El área metropolitana argentina que comprende la Capital Federal y los diecinueve partidos del Gran Buenos Aires<sup>1/</sup>, recibe entre 1965 y 1970, además de 719.100 migrantes internos a 106.450 migrantes extranjeros, en gran parte procedentes de los países limítrofes. En total representan 825.550 migrantes de ambos sexos, llegados en cinco años. Los extranjeros constituyen el 13<sup>o</sup>/o de los migrantes que ingresan al área<sup>2/</sup>. De los nativos (el 87<sup>o</sup>/o restante), poco más del 20<sup>o</sup>/o proviene de la misma provincia de Buenos Aires; el resto está fuertemente dominado por las provincias de Chaco, Tucumán, Corrientes, Santiago del Estero y Entre Ríos, todas ellas tradicionalmente expulsoras de población. Aunque en menor grado, todas las provincias restantes proveen de inmigrantes al Gran Buenos Aires<sup>3/</sup>.

La mayoría de los migrantes internos llega al área metropolitana desde una ciudad. Casi un 30<sup>o</sup>/o de los migrantes internos que llegan al Gran Buenos Aires proviene directamente de zonas rurales; esto se aplica tanto a quienes ingresaron después de 1965, como a los llegados en períodos anteriores. De los que nacieron en una zona rural, sólo un 16<sup>o</sup>/o atravesó entonces un centro urbano o una cadena de mediaciones urbanas antes de alcanzar el destino final que es el Gran Buenos Aires<sup>4/</sup>.

De los migrantes extranjeros que entran al país entre 1965 y 1970, un 58<sup>o</sup>/o se encuentra en el Gran Buenos Aires en 1970 (alrededor de un 80<sup>o</sup>/o de éstos parece provenir directamente de su país de origen, el resto pasa por alguna etapa intermedia). Los países de origen más importantes entre quienes se encuentran en el Gran Buenos Aires son Paraguay, Uruguay y Chile<sup>5/</sup>.

---

1/ A lo largo de este capítulo nos referimos indistintamente al Gran Buenos Aires (GBA) o al área metropolitana, como designando a la misma zona.

2/ CP, *op.cit.* Esta información y la que sigue (censal), mientras no se indique lo contrario, se refiere a la población de 5 y más años en 1970. Existe bastante consenso en cuanto a que el dato censal referente al volumen de extranjeros de países limítrofes subestima la magnitud del fenómeno real, tanto en el GBA, como en el país en su conjunto.

3/ CP, *op. cit.*

4/ *Encuesta de Empleo y Desempleo*, cuestionario a migrantes (EyD, M), tabulado inédito, INDEC, 1967. La procedencia urbana es algo más acentuada en el caso de mujeres.

5/ CP, *op.cit.*, y F&D,M.

Pese a la mencionada tendencia hacia una mayor diversificación de los centros de atracción, el Gran Buenos Aires continúa ocupando el primer lugar como área de destino<sup>6/</sup>. Para ilustrar este fenómeno puede indicarse que en el lapso 1965-1970 se dirigieron al Gran Buenos Aires el 72,9<sup>o</sup>/o de los emigrantes que dejaron Misiones; lo mismo ocurrió con el 60<sup>o</sup>/o de los emigrantes de Santiago del Estero y de Corrientes, el 66<sup>o</sup>/o de los emigrantes tucumanos y el 62<sup>o</sup>/o de los emigrantes chaqueños. En otras provincias la proporción de migrantes que elige el Gran Buenos Aires varía entre un 40<sup>o</sup>/o (Santa Fe) y un 50<sup>o</sup>/o (Entre Ríos o Formosa)<sup>7/</sup>. Otros centros industriales han comenzado a disputarle su posición, sin embargo, determinando que Buenos Aires reciba una alta pero decreciente proporción de migrantes (decreciente en relación al conjunto de áreas de destino, pero no en relación a su propia población).

Es posible que en ausencia de los migrantes expulsados por las crisis que atravesaron algunos cultivos en provincias argentinas, el GBA haya recibido un volumen de migrantes internos comparativamente menor al de los períodos precedentes, y el aporte de la migración interna al crecimiento de su población haya disminuido. Sin embargo, esto no ha ocurrido: la tasa de inmigración de origen interno al GBA no se ha reducido en la década del 60 ni en términos absolutos ni en términos relativos<sup>8/</sup>. El volumen inmigratorio total se vio incrementado también por los extranjeros de países limítrofes.

El área metropolitana indudablemente presenta “oportunidades diferenciales” en términos de empleo e ingresos con respecto a la mayor parte del resto del país. En el Gran Buenos Aires, por ejemplo, se genera el 51,4<sup>o</sup>/o del valor agregado industrial de todo el país (34,1<sup>o</sup>/o en los

---

6/ A base de información censal sobre el período 1965-1970, se ha señalado que, como entre 1947-1960, la mayoría de las corrientes migratorias tienen como lugar de destino el Gran Buenos Aires.

Alfredo E. Lattes, Redistribución espacial y migraciones, en: *La población de Argentina*, comp. por Zulma R. de Lattes y Alfredo E. Lattes, CICRED series, 1975, p. 109.

7/ CP, *op.cit.*

8/ Entre 1947 y 1960 ingresan al área 779.000 migrantes internos, A. Lattes, Z. R. de Lattes, *op.cit.* Entre 1965 y 1970, en sólo 5 años, entran alrededor de 719.000. Estas cifras son elocuentes por sí mismas en cuanto a la magnitud del ingreso de migrantes en la década del 60 (en base al CP, 1970). Z.R. de Lattes estima en un 44<sup>o</sup>/o entre 1945-60 y en un 47,2<sup>o</sup>/o entre 1960-70 el aporte de la migración interna al crecimiento demográfico del área metropolitana; en cambio se reduce substancialmente el aporte de la migración extranjera (de un 30<sup>o</sup>/o entre 1945-60 a un 5,9<sup>o</sup>/o entre 1960-70); Z.R. de Lattes, Urbanización, en *op.cit.*, p. 131. No obstante, con respecto a la tasa inmigratoria extranjera existen otras estimaciones según las cuales sería más elevada.

partidos del GBA y 17,3<sup>o</sup>/o en la Capital)<sup>9/</sup> y alrededor del 42<sup>o</sup>/o del valor agregado en la industria de la construcción.

Si bien el GBA comprende sólo el 0,1<sup>o</sup>/o de la superficie argentina<sup>10/</sup> en 1970 tiene el 35,7<sup>o</sup>/o de la población total del país y el 37,6<sup>o</sup>/o de su población económicamente activa. Es más significativo aún el hecho de que el 55,3<sup>o</sup>/o de la PEA en la industria manufacturera y casi el 41<sup>o</sup>/o de la PEA en la construcción residen en el área metropolitana. Una proporción similar se aplica a los trabajadores manuales y a los asalariados de cada uno de estos sectores<sup>11/</sup>. Una estimación revela que en el GBA en 1964 se encuentra alrededor del 55<sup>o</sup>/o del total de *obreros asalariados* empleados en actividades manufactureras en el conjunto del país<sup>12/</sup>. En particular, el área metropolitana concentra una proporción bastante superior (que oscila entre un 84,5<sup>o</sup>/o y un 61,5<sup>o</sup>/o) de los obreros asalariados de varias ramas industriales tanto tradicionales como dinámicas: Maquinarias y Aparatos Eléctricos, Caucho, Textiles, Confecciones y Calzado, Imprenta y Editoriales, Cueros, Papel, y Cartón, Química, Productos Metálicos, Muebles y Alimentos<sup>13/</sup>.

Lo que ocurre con la industria manufacturera y con la industria de la construcción se repite en otros sectores de actividad típicamente urbanos. La manufactura y la construcción son sin embargo particularmente importantes por sus características "dinámicas". Cabe destacar que si en la Capital representan solamente alrededor del 35<sup>o</sup>/o de su producto bruto interno, en los partidos del Gran Buenos Aires el valor agregado por estos dos sectores constituye el 72<sup>o</sup>/o del producto bruto interno del área<sup>14/</sup>. La diferencia puede explicarse no sólo por la escasa radicación de industrias dentro del perímetro de la Capital Federal, sino también por el elevado peso del sector terciario: Comercio, Servicios, Administración Pública.

Que el Gran Buenos Aires claramente ofrezca mayores oportunidades relativamente al resto del país no implica que la situación vigente en

---

9/ Cálculo a base de: para Capital Federal, Cuentas sociales regionales set. 1970, producto bruto interno a precios de mercado en 1968, y total del país, BCRA, PBI a precios de mercado en 1968; para partidos del GBA, PBI a costo de factores en 1969, en "*Producto Bruto Interno de la Provincia de Bs.As.*", Min. de Econ., Direc. de Estadística, 1971, La Plata y BCRA, PBI total del país a costo de factores en 1969.

10/ FIEL, *Empleo y Desempleo en la Argentina*, J.H.Meier, G. Pinal del Cid, julio 1974.

11/ CP total del país y CP GBA, *op.cit.*

12/ *Censo Nacional Económico de 1964*, total del país y GBA (CE)

13/ CE, *op.cit.* 1964.

14/ Fuente: cuentas sociales regionales, PBI a precios de mercado por sectores en 1968 para CF, y PBI a costo de factores por sectores en 1969 para los partidos del GBA.

el mercado de trabajo en el área metropolitana se defina por la demanda excedente de fuerza de trabajo. Al contrario, la tasa de desempleo abierto se ha mantenido permanentemente elevada a lo largo de la década del 60, variando entre un máximo cercano al 9<sup>o</sup>/o (en 1963) y un mínimo del 4<sup>o</sup>/o en 1969<sup>15/</sup>, y lo mismo sucede con las tasas de desempleo global que incorporan el nivel de desempleo "equivalente", subempleo definido en términos de cantidad de horas trabajadas<sup>16/</sup>.

La tasa de desempleo en el GBA no sólo no ha sido baja: es más alta, además, que en algunas ciudades del país. En comparación con otros centros urbanos importantes, el GBA se ubica en una posición intermedia, entre por ejemplo Tucumán donde el nivel de desempleo ha alcanzado el 12<sup>o</sup>/o de la PEA y el Gran Mendoza, donde oscila entre el 2 y el 4<sup>o</sup>/o (con alguna excepción). El Gran Buenos Aires y las ciudades de Córdoba y Rosario, las tres áreas más importantes, se sitúan en este aspecto en posiciones bastante similares, sobre todo en la segunda mitad de la década del 60 y con posterioridad a 1970<sup>17/</sup>.

## II. LA "CONTRIBUCION" GLOBAL DE LA INMIGRACION.

Esta situación en el mercado de trabajo puede contrastarse con la tasa inmigratoria en la década del 60, considerando en particular el volumen de los migrantes económicamente activos. La comparación revela que de éstos, quienes ingresaron al área metropolitana entre 1965 y 1970 (independientemente de si eran o no activos en el momento de la inmigración) "explican" cerca del 70<sup>o</sup>/o del incremento en la población económicamente activa entre 1960 y 1970<sup>18/</sup>. Esta estimación es

---

15/ EyD y Encuesta permanente de hogares (EPH) INDEC, 1963-1970. La situación en 1974-75, que registra un muy bajo nivel de desempleo se analiza más abajo.

16/ La tasa de desempleo global suma al desempleo visible una tasa de desempleo equivalente, medición del "subempleo" como la diferencia entre las horas-hombre trabajadas por los subempleados (es decir, que desean trabajar más horas) y las que trabajarían de poseer una ocupación "plena" de 35 horas semanales; esta diferencia es expresada como porcentaje de la PEA; FIEL, op.cit. p. 68.

17/ EyD, EPH 1963-1974, *op cit.* Ver capítulo II. Cuadro 1.

18/ Cálculo a base de la CP GBA y a CP GBA tabulados especiales inéditos (TEI); de aquí en adelante la información censal se refiere a la población económicamente activa de 10 y más años en 1970.

bastante realista si se tiene en cuenta que la migración neta entre 1960 y 1970 "explica" el 53,1<sup>o</sup>/o del incremento en la población total del área metropolitana en la década<sup>19/</sup>. Es destacable además que prácticamente el 78<sup>o</sup>/o del incremento en la PEA masculina se debe al ingreso de migrantes varones activos entre 1965 y 1970<sup>20/</sup>.

Agreguemos aquí que la inmigración de la fuerza de trabajo implica un *rejuvenecimiento* de la población económicamente activa del área metropolitana: el análisis de acuerdo a grupos de edad muestra que la proporción de jóvenes es mucho mayor entre los inmigrantes recientes que para el total de la población del GBA y que las tasas de actividad de los grupos más jóvenes son mayores para los migrantes que para los no migrantes. Los jóvenes (de 20 a 24 años) migrantes activos (recientes) constituyen el 23<sup>o</sup>/o de la PEA en ese grupo de edad, mientras que el total de migrantes activos (recientes) representan el 13,3<sup>o</sup>/o de la PEA global<sup>21/</sup>.

Parece incuestionable entonces que el mero cese de la inmigración redundaría en una disminución del nivel de desempleo en el corto plazo: alrededor de un tercio de la tasa de desempleo en un *momento dado* se puede explicar por el aumento en la oferta global de la fuerza de trabajo originado en el ingreso de trabajadores migrantes en *ese mismo año*. Una estimación para 1967, por ejemplo, sugiere que en ese año, la "cuota" de inmigrantes activos (alrededor del 50<sup>o</sup>/o de los migrantes que entran en el GBA), independientemente de si ellos mismos se encuentran o no desocupados, representa el 26<sup>o</sup>/o del volumen total de desempleados<sup>22/</sup>.

Mientras que el ingreso anual de migrantes "explica" cerca de un tercio del desempleo anual, el "stock" de inmigrantes que entraron durante la década al Gran Buenos Aires supera con creces el volumen global de desempleo, aún en sus puntos máximos y "explica" tanto la

---

19/ Zulma R. de Lattes, Urbanización, en: *La población de Argentina, op.cit.* p. 131.

20/ A base de CP GBA, *op.cit.*, y CP GBA (TEI). En el caso de las mujeres, la inmigración "explica" el 63,5<sup>o</sup>/o del incremento en la PEA.

21/ A base de CP GBA y a CP GBA (TEI) *op.cit.*; las tasas de actividad son mayores comparativamente a la población total, para los migrantes masculinos recientes en el grupo 10-29 años y para las migrantes mujeres en el de 10-19 años. Si se distingue además entre el conjunto de los migrantes (argentinos) y la población nativa, las tasas de actividad de los migrantes son mayores que la de los nativos en todos los grupos de edad (excepto 20-24 años en las mujeres) (CP GBA, 1970 y CP GBA TEI, 1970). El grupo de los extranjeros no limítrofes es una población más "envejecida".

22/ Ese año se caracterizó por un nivel de desempleo alto; sin embargo, el peso del volumen anual de inmigrantes sobre el número de desempleados posiblemente sea similar en otros períodos, de desempleo relativamente más bajo. F&D, M. *op.cit.* 1967.

persistencia de las reservas movilizables de la fuerza de trabajo como gran parte del crecimiento del empleo<sup>23/</sup>, ya sea asalariado o en actividades no asalariadas. El incremento en la oferta de la fuerza de trabajo debido a las migraciones hacia el GBA ha sido capaz de satisfacer la demanda de la fuerza de trabajo adicional en diversas actividades económicas (así como la demanda de ciertos bienes y servicios) y de proveer año tras año una reserva de mano de obra, que responda a las variaciones coyunturales en la producción. Esto último lo revelan dos ejemplos importantes: la construcción y las actividades manufactureras.

### III. EL ROL COYUNTURAL DE LA FUERZA DE TRABAJO ADICIONAL.

Un examen desagregado muestra que en la década del 60 la tasa media de crecimiento del empleo en la industria manufacturera del área ha sido relativamente baja, mientras que el empleo se expandió en forma más marcada en el sector de la construcción y en algunos de los más importantes componentes del sector terciario<sup>24/</sup>.

---

<sup>23/</sup> Como ilustración acerca del "aporte" de la inmigración puede indicarse que si se compara cual habría sido el incremento en la PEA sin la inmigración con el incremento que realmente tuvo lugar en el volumen global de empleo asalariado, se ve que el primero habría sido menor que el segundo. Esta estimación es muy aproximada, ya que se basa en la tasa de crecimiento media anual del empleo para todo el país (1,55<sup>o</sup>/o, promedio de 1,1<sup>o</sup>/o anual entre 1961-65 y 2,0<sup>o</sup>/o anual entre 1965-70; datos de A. Canitrot, P. Sebens, *op.cit.*), que seguramente es menor que la correspondiente al GBA, y en una estimación acerca de cual habría sido el incremento anual en la PEA en el GBA sin inmigración (alrededor de 0,8<sup>o</sup>/o); en base a datos del CP GBA y CP GBA (TEI), INDEC. Se examina más adelante en qué actividades se distribuye el aumento en el empleo y cuál en su papel en el área.

<sup>24/</sup> Una estimación a base de los censos de población de 1960 y 1970 (para 1970, tabulados inéditos de acuerdo con rama de actividad, comparables estrictamente con los de 1960) señala que en el GBA el incremento 1960-1970 de la PEA en la industria fue el 13<sup>o</sup>/o, incluyendo los "servicios de reparaciones" y en la construcción del 90<sup>o</sup>/o. Estas estimaciones se refieren en realidad a los trabajadores de cada uno de estos sectores, independientemente de si están empleados o desempleados. Los datos sobre empleo asalariado en estos sectores que corresponden a todo el país (crecimiento medio anual en miles en la manufactura, 61-65: 7,0; 65-70: 25,0; 2,9<sup>o</sup>/o anual; en la construcción, 61-65: - 6,4; 65-70: 36,3. A. Canitrot, P. Sebens, *op.cit.*, vers. prelim. p. 22), pueden utilizarse como aproximación, suponiéndose que en el GBA el empleo creció *por lo menos* con la tasa promedio para el país en su conjunto.

El caso de la construcción, sector que, como vimos, juega un papel muy dinámico en la economía argentina, es muy importante en la Capital Federal, donde el rápido y continuo desarrollo de la construcción residencial privada 25/ es capaz de absorber grandes cantidades de mano de obra adicional en el corto plazo. Las tasas de desempleo en el sector, para el GBA en su conjunto, acusan marcadas variaciones coyunturales ligadas a las fluctuaciones tanto en la actividad privada como en el ritmo de inversiones en obras públicas. En 1969, por ejemplo, el nivel de desempleo en la construcción desciende al 2,1<sup>o</sup>/<sub>o</sub> 26/; esta información es elocuente respecto a la necesidad aguda aunque *coyuntural* de mano de obra adicional por parte de la construcción, necesidad que sólo una reserva "flotante" de la fuerza de trabajo, provista por el flujo inmigratorio, es capaz de satisfacer. Esta situación pone de manifiesto además el rol de un quantum *acostumbrado*, históricamente determinado, de mano de obra de reserva, ya que ese nivel de desempleo del 2<sup>o</sup>/<sub>o</sub> es percibido como "muy bajo" en el sector.

Muchas de las actividades en la industria manufacturera misma, cuya absorción global de mano de obra es baja, posiblemente requieran una reserva de la fuerza de trabajo disponible, por una parte, para la producción típicamente estacional en ciertas industrias (en la rama de confecciones, en algunas industrias alimenticias, etc.), y, por otra parte, para aquellas industrias en las que el grado de utilización de la capacidad instalada es fluctuante debido a otros motivos; en algunas ramas la relación existente entre capacidad de producción instalada y las horas de trabajo requeridas para ponerla en operación exige cierta reserva mínima, técnicamente determinada, de mano de obra adicional, para incrementar la producción en el corto plazo en respuesta a diferentes estímulos (expansión coyuntural del mercado interno o externo, por ejemplo). Una ilustración sugestiva al respecto es lo

25/ Es ilustrativo al respecto el análisis presentado en Horacio Torres, "Evolución de los procesos de estructuración espacial urbana. El caso de la ciudad de Buenos Aires". *Desarrollo Económico*, Nº 58, vol. 15, julio-set. 1975; el autor señala que... "durante el período 1960-1970 la actividad constructiva de la Capital se concentró en la zona norte", algunos datos.. "indican claramente que la actividad constructiva habitacional estuvo dirigida casi exclusivamente a los grupos medio altos.." (p.301).

26/ El siguiente cuadro muestra las variaciones en el nivel de desempleo del sector de la construcción, en un período en el que tendencialmente el empleo se encuentra en expansión (según datos del BCRA para todo el país); nivel de desempleo en la construcción (°/o)

|          |       |          |       |  |       |      |       |
|----------|-------|----------|-------|--|-------|------|-------|
| 1966     | A 7,8 | 1967     | A 8,7 | 1968   | A 5,3 | 1969 | A 2,1 |
|          | J 6,1 |          | J 7,5 |  | J 4,6 |      | J 3,3 |
|          | O 5,9 |          | O 6,1 |  | O 2,8 |      | O 2,9 |
| A: Abril |       | J: junio |       | O: Octubre/Fuente: EyD y EPH, INDEC, <i>op. cit.</i> |       |      |       |

sucedido en 1974<sup>27/</sup>: aunque, como se sabe, la tasa media anual de crecimiento del empleo de la industria manufacturera es lenta, la comparación entre las cifras de dos censos económicos (1964 y 1974) indica que en 1974 el volumen de empleo industrial supera en un 40% al de 1964 en los partidos del Gran Buenos Aires y en un 8% en la Capital Federal<sup>28/</sup>. El elevado incremento correspondiente a los partidos del GBA no implica en modo alguno una tasa de crecimiento anual de alrededor del 4% es más bien en gran parte del resultado del crecimiento mucho más acelerado del empleo en la industria en los últimos años del período, en particular en el mismo 1974, año en el que, por otra parte, el nivel de desempleo en el Gran Buenos Aires muestra un significativo descenso (noviembre de 1974: 2,5%)<sup>29/</sup>. En ausencia de la cuota usual de inmigración podría haberse declarado en el corto plazo una situación de casi pleno empleo, con las consecuencias “perniciosas” para la rentabilidad empresarial. Aún así, con la presencia de mano de obra adicional, un descenso de esa naturaleza en el nivel de desempleo, en apariencia provocado meramente por una utilización más completa de la capacidad instalada, determinó que entre los industriales se hablara corrientemente, y por primera vez desde hace mucho tiempo, de “dificultades” en el reclutamiento de mano de obra.

Una vez más, es necesario enfatizar que estas observaciones se refieren a las circunstancias existentes, en las que es habitual un cierto nivel de desempleo, o, más en general, *un cierto nivel de disponibilidad de reservas fácilmente movilizables*, y no a un real déficit de la fuerza de trabajo o a una situación de demanda excedente, que nunca llegó a materializarse.

Cabe agregar que las situaciones descritas deben ser interpretadas en un contexto que se caracteriza por la poca disponibilidad en el *corto plazo* de mano de obra *para las tareas manuales del sector industrial y el de la construcción, originada en otras fuentes dentro del área*, que no sean el desempleo visible mismo. Aún en el caso del desempleo visible es destacable que la participación femenina en éste es más proporcional a su participación de la población económicamente activa. Puede decirse

---

<sup>27/</sup> Este año se encuentra fuera de nuestro período central el análisis. Se lo considera sin embargo porque ofrece un ejemplo muy interesante.

<sup>28/</sup> A base del censo económico nacional de 1974, resultados provisionales inéditos, Dirección de Estadística de la Provincia de Bs. As., para los partidos del GBA y Resultados Provisionales, Capital Federal, INDEC (public.) y al CE de 1964. Acotemos que el CE de 1964 recoge datos de empleo en una época de principios de recuperación cíclica, hecho que incide en el cálculo del incremento intercensal —sobrestimándolo— en el empleo.

<sup>29/</sup> EPH, INDEC, *op.cit.* Todavía en abril de 1975 el nivel de desempleo en el GBA era del 2,3%. Cabe destacar aquí el probablemente elevado aumento del empleo en la administración pública.

que, fuera del desempleo abierto, las reservas movilizables de mano de obra para los mencionados sectores son relativamente reducidas a menos en el corto plazo. En primer lugar, otros sectores de reserva de mano de obra adicional, como el de los trabajadores autónomos o el de los subempleados en general, no parecen capaces de responder en el corto plazo a la demanda de mano de obra asalariada, en las condiciones existentes. Si bien la categoría de los trabajadores por cuenta propia aumentó entre 1960 y 1970, lo hizo a expensas de los empleados y no de los asalariados, lo cual sugiere que no se trata en su mayor parte de oferta excedente de fuerza de trabajo en sentido estricto. En la industria misma el sector de "trabajadores por cuenta propia" posiblemente permaneció prácticamente estacionario en términos cuantitativos. En la construcción creció muy rápidamente, pero a un ritmo menor que el de los asalariados<sup>30/</sup>; además, en la construcción, gran parte de los trabajadores autónomos son en realidad "asalariados ocultos". La composición interna del sector de trabajadores por cuenta propia en el sector servicios tampoco sugiere que en él exista una amplia reserva de mano de obra para las ocupaciones manuales.<sup>31/</sup>

Contribuye a reforzar esta hipótesis acerca del bajo nivel de "disponibilidad" de las reservas para ciertos trabajos manuales el hecho de que precisamente es en la construcción y en la manufactura donde el "sobre-empleo" es más elevado y el "sub-empleo" menor, en comparación con varios otros sectores de actividad. Además, como en el caso de desempleo visible, el 66<sup>o</sup>/o de todos los sub-ocupados son mujeres. Por otra parte, las reservas "invisibles" como los trabajadores desalentados son cuantitativamente insignificantes<sup>32/</sup>. Finalmente, los trabajadores familiares sin remuneración, de los cuales sólo una fracción estaría en condiciones de responder a la emergencia de oportunidades de empleo

---

<sup>30/</sup> A base de CP GBA 1970, a tabulados inéditos del INDEC (comparables con CP 1960) y a CP 1960. En el caso de la industria, estrictamente no puede determinarse cual fue el incremento 1960-1970 en la manufactura propiamente dicha, ya que los datos se refieren a la manufactura *más* los servicios de reparación. Estos datos muestran que el sector autónomo creció más rápidamente que el de los asalariados (32,9<sup>o</sup>/o versus 18,8<sup>o</sup>/o, respectivamente), pero es muy probable que esto se deba sobre todo a lo sucedido en el sector de los servicios de reparaciones.

<sup>31/</sup> Los grupos mayoritarios entre los trabajadores independientes son (en orden) para los hombres, reparaciones, profesionales, servicios a empresas, servicios personales directos; para las mujeres, servicios personales directos, profesionales, instrucción pública y servicio doméstico. CP GBA (TEI) 1970, INDEC. Habría que agregar aquí a parte del sector "Servicio doméstico" en su conjunto (asalariado) como reserva para algunas actividades manufactureras

<sup>32/</sup> Al menos, de acuerdo con la "pregunta" utilizada en la EPH. Tabulado inéditos de la EPH, INDI-C, 1972.

asalariado, constituyen en total alrededor de un 1<sup>o</sup>/o de la PEA del área<sup>33/</sup>.

Los trabajadores disponibles se encontrarían típicamente en el sector de las "actividades no bien especificadas" (las que, sin embargo, en comparación con 1960, en 1970 disminuyeron su participación relativa en el empleo en el GBA) y en algunos de los componentes del sector servicios. Dentro de éste, el empleo parece haber crecido un poco más rápidamente en una categoría como la de los "servicios personales" que en el resto del terciario<sup>34/</sup>, pero solamente una parte (cuya magnitud y composición es difícilmente identificable y a la que habría que definir con más precisión) de quienes se desempeñan en los "servicios personales" puede considerarse como excedente de mano de obra en sentido estricto; el resto, posiblemente una alta proporción, parecería desempeñar tareas ligadas "funcionalmente" al desarrollo de una economía urbana tan diversificada y extensa como lo es el GBA. Las "actividades no bien especificadas" y ese conjunto no identificado claramente (al que también podemos denominar como actividades no bien especificadas) del sector servicios, constituyen evidente refugio de una oferta excedente de fuerza de trabajo y son los sectores que más obviamente encierran la "desocupación disfrazada"; no puede ignorarse que en ausencia del "aporte de la fuerza de trabajo" proporcionado por la inmigración, podrían tender hacia la desaparición. Gran parte de estas actividades, junto al desempleo visible, teóricamente configuran una reserva disponible y movilizable de mano de obra<sup>35/</sup>. Sería interesante poder investigar en qué medida estas reservas han respondido a variaciones coyunturales en las necesidades de mano de obra adicional en la industria y en la construcción y cuál es el comportamiento específico de estos trabajadores frente a los cambios en la demanda de la fuerza de trabajo.

El conjunto de las observaciones recedentes pone de relieve el papel de la inmigración como flujo continuo que alimenta la oferta de fuerza de trabajo disponible, disponibilidad que no parece "excesiva" cuando se la considera en relación a las variaciones coyunturales en la producción.

---

33/ CP GBA, 1970.

34/ CP GBA (TEI), 1970 y CP 1960 (la estimación es aproximada, porque se basa en una comparación a base de "grupo ocupacional" ya que en el censo de población de 1960 no aparece información desagregada para los componentes del sector servicios).

35/ En su totalidad, los ocupados en las actividades no bien especificadas representan una fracción que varía (según el criterio adoptado: rama de actividad, categoría ocupacional, grupo de ocupación) constituyendo alrededor del 6<sup>o</sup>/o de la población activa ocupada (es decir, excluyendo el grupo de los "nuevos trabajadores"), CP GBA (TEI), 1970 INDEC.

#### IV. FUERZA DE TRABAJO ADICIONAL Y DEMANDA DE MANO DE OBRA EN EL LARGO PLAZO.

Señalábamos más arriba que además de proveer estas reservas cuyo papel es de importancia en el corto plazo, la inmigración satisfizo las demandas de la fuerza de trabajo durante la década, demandas cuyo indicador es el crecimiento del empleo. Cabe preguntarse aquí, entonces, de qué “necesidades” se trata, en qué actividades económicas han surgido y cuál es su papel en la economía urbana. Independientemente de la distribución real y concreta de los migrantes en la estructura productiva que, como se ve más adelante, dista mucho de ser una inserción económica “marginal” al menos en lo que hace a su tendencia predominante, interesa aquí cómo se distribuye el incremento global en el volumen de empleo entre los distintos sectores de actividad (a lo que ya se hizo referencia con anterioridad) y como puede interpretarse la “función” económica que desempeñan estas distintas actividades. Antes de discutir este punto, sin embargo, se imponen algunas observaciones generales acerca de la relación entre inmigración y demanda de la fuerza de trabajo, *aplicadas a una economía “regional” como el Gran Buenos Aires.*

Las consideraciones precedentes acerca del rol coyuntural de la inmigración se referían a períodos de corto plazo, asumiendo a la demanda de la fuerza de trabajo como “dada”. Mientras que no hay duda que la demanda de mano de obra aparece como un dato prácticamente inmodificable en el corto plazo, al examinar en cambio un período decenal este supuesto se torna discutible, o al menos, es conveniente calificarlo. En un análisis en el largo período es lícito plantear algunas preguntas básicas: ¿en qué medida es posible sostener que la disponibilidad de mano de obra (i.e. la inmigración) satisfizo “necesidades” resultantes de la dinámica propia del proceso de acumulación, independientes de la constante afluencia de trabajadores? ¿En qué medida la inmigración “creó” su propia demanda traduciéndose en el crecimiento de empleos superfluos y prescindibles? .

En principio, la demanda de la fuerza de trabajo depende del ritmo y de las características del proceso de acumulación, es decir, de factores ajenos a la disponibilidad misma de mano de obra. Los cambios en la demanda de la fuerza de trabajo provienen de la dinámica de la acumulación capitalista, de sus variaciones cíclicas y sus tendencias a largo plazo. Recurrentes ejemplos históricos muestran que la demanda tiende a “generar” su propia oferta a través de la implementación de diversos mecanismos económicos y políticos.

Sin embargo, puede afirmarse que la presencia o ausencia de mano de obra disponible es un factor que también es capaz de influir en alguna medida sobre ciertos aspectos del desarrollo del proceso de acumulación, *sobre todo cuando se lo considera a nivel regional*. En este sentido, la evolución de la demanda de la fuerza de trabajo en una región como la metropolitana argentina no es totalmente independiente de la afluencia continua de migrantes (que ella misma se “encarga” de atraer).

La demanda de la fuerza de trabajo está determinada por el volumen de capital disponible, por las posibilidades de inversión rentable, por el ritmo del proceso de concentración y por la técnica de producción empleada. El capital disponible no sólo se ha originado en el área sino que también proviene del excedente económico generado en otras regiones del país. Entre los datos que contribuyen a tornar rentable una inversión pueden incluirse tanto la disponibilidad de mano de obra en el corto, mediano y largo plazo como el costo de la mano de obra y su probable evolución; ambos están afectados por la persistencia del flujo inmigratorio. El ritmo del proceso de concentración se rige por leyes propias; sin embargo, la sobre-abundancia de mano de obra que determina el bajo costo de la misma, permite la supervivencia de unidades económicas “marginales”. En cuanto a la técnica de producción pueden encontrarse diferencias marcadas entre las distintas actividades económicas, en lo referente a la influencia de la disponibilidad de mano de obra. La demanda de la fuerza de trabajo en muchas actividades de la industria manufacturera e incluso en actividades de la construcción de infraestructura está determinada por la relación capital/trabajo existente que estipula un específico insumo en horas de trabajo; la técnica de producción (en este aspecto de la relación capital/trabajo) “viene” frecuentemente con la tecnología —generalmente extranjera— adoptada, y es independiente de la magnitud de la oferta de mano de obra disponible. En cambio, existen otras actividades (caso típico: la construcción residencial) más flexibles en la técnica de producción y más sensibles a la magnitud de la oferta; estas actividades son característicamente “trabajo-intensivas” debido precisamente a la abundancia de mano de obra y a su bajo costo comparativo con respecto a la introducción de tecnologías ahorradoras de mano de obra (como por ejemplo la pre-fabricación en serie en el caso de la construcción residencial). Es en estas actividades donde es posible señalar que, en largo plazo, la magnitud de la oferta afecta más decididamente a la demanda de la fuerza de trabajo.

Finalmente, cabe destacar que los constantes flujos migratorios estimulan la concentración de toda clase de actividades económicas en el área de inmigración, tanto desde el punto de vista de hacer efectiva la

presencia de mano de obra disponible, como desde la perspectiva de constituir una población "consumidora" y como tal incrementar el mercado interno. El desarrollo de estas actividades económicas diversas puede provocar un aumento en la demanda de la fuerza de trabajo. En definitiva, *en el largo periodo la demanda de la fuerza de trabajo y los flujos migratorios establecen una relación de mutua realimentación.*

Sería posible ordenar o jerarquizar las distintas actividades económicas según el grado en que la demanda esté afectada por la disponibilidad de la fuerza de trabajo. El primer escalón de este continuum lo ocuparían las actividades en las que la demanda se comporta con independencia de la oferta de mano de obra (en todos los aspectos mencionados); en el último escalón se ubicarían las actividades "creadas" por la oferta en forma directa (es decir, no ya por facilitar el uso intensivo del trabajo vía el mecanismo de los costos comparativo, ni como población "consumidora"), generando actividades superfluas (como los vendedores ambulantes típicos), cuya eliminación o cese no implicaría ningún ajuste ulterior en la economía urbana.

Toda la gama de actividades no superfluas ya sea originan una demanda de la fuerza de trabajo asalariada, ya sea "absorben" mano de obra directamente productora de bienes o servicios. En este sentido, puede decirse que el incremento en la fuerza de trabajo que se debe a la inmigración parece responder a "necesidades" en mano de obra adicional (necesidades que, como se ha señalado, no siempre son totalmente independientes del ingreso de migrantes) por parte de actividades económicas diversas. Estas necesidades incluyen también aquella mencionada reserva normal o habitual.

Aparte de las necesidades en las actividades productivas y en los servicios "esenciales" que una economía como la argentina comparte con países donde el crecimiento se basa fundamentalmente en la inversión reproductiva (en la industria) —e incluso en ellos la calificación de "esencial" puede ser discutida—, existen necesidades en mano de obra adicional que podrían considerarse "espurias", pero que no por ello son menos reales que las primeras, y su desenvolvimiento es fiel reflejo del tipo de crecimiento que caracteriza a la economía argentina. Una elevada tasa de acumulación "potencial" de capital, resultado del alto nivel de beneficios obtenidos, se ha visto acompañada por una tasa de inversión reproductiva en la industria relativamente baja (con la excepción de períodos muy específicos), parcialmente canalizándose a través del sector financiero hacia la inversión especulativa y suntuaria cuya rentabilidad es mayor sobre todo en el corto plazo: una de sus expresiones sería el notable desarrollo de la construcción residencial

privada para los grupos de ingresos medios y altos<sup>36/</sup>; en parte el capital acumulado se ha consumido "improductivamente".

Estas tendencias también se reflejan en las diferencias sectoriales en el crecimiento del empleo. Esto se aplica sobre todo al aumento de la demanda de la fuerza de trabajo en la construcción y en algunas actividades del sector terciario (bancarias, financieras en general. etc.). Otras actividades del sector servicios en las que crece el empleo son evaluadas frecuentemente como "marginales": el caso del servicio doméstico y de los servicios de reparaciones, por ejemplo. Esta evaluación no resiste un análisis más profundo.

Como ya se dijo anteriormente, el crecimiento del empleo en el sector servicios<sup>37/</sup> por una parte se liga al desarrollo y diversificación de la economía urbana y de la administración pública; por otra parte, el crecimiento de la demanda de mano de obra en ciertos de sus componentes: servicios personales incluyendo el doméstico, servicios de reparación, etc., constituye una consecuencia directa del bajo costo de la mano de obra en comparación con costo de los productos industriales, algunos de ellos directa o indirectamente dependientes de insumos importados, o al costo de los servicios provistos por empresas. El costo de muchos bienes o servicios, ya sea de unidades nuevas que "compiten" con las reparaciones, ya sea de productos que permiten la mecanización exhaustiva de las tareas domésticas o servicios que reemplazan el trabajo en el hogar, es elevado para una importante fracción del mercado interno que, junto a los sectores de más altos ingresos, es la que precisamente más "consume" estos servicios (en el contexto de un nivel dado de ingresos y de una determinada distribución del ingreso<sup>38/</sup>). La importancia del servicio doméstico debe

---

<sup>36/</sup> Ver Nota 25.

<sup>37/</sup> Estas observaciones pueden ser contrastadas con la concepción de Francisco Oliveira, que se basa en el caso brasileño. Oliveira destaca el papel que desempeña el desarrollo del sector servicios basado en el uso intensivo de mano de obra de bajo costo, en relación al proceso de acumulación, que se vería favorecido porque el sector servicios no le "disputaría" capital al sector industrial en un país con un fondo de acumulación pobre y porque transferiría plusvalía al sector industrial capitalista a través de diversos mecanismos. Sostiene que el crecimiento del sector servicios no es contradictorio con la forma de acumulación, no es obstáculo para la expansión global de la economía y no es consumidor de excedentes. F. Oliveira, *op.cit.* Esto no parece aplicarse en el caso argentino, al menos en lo que se refiere al "fondo de acumulación pobre".

<sup>38/</sup> En general, en países de "escasez" y "alto costo" de la fuerza de trabajo la tendencia es en la dirección opuesta, es decir hacia la desaparición del pequeño comercio, del servicio doméstico, de los servicios de reparaciones. En estos países este fenómeno se liga, además, al de las "economías de escala" y a la necesidad de expandir constantemente la producción industrial y la

ser evaluada además teniendo en cuenta la tendencia hacia una creciente participación femenina en la fuerza de trabajo y hacia el creciente empleo de las mujeres en actividades económicas diversas: por ejemplo, el incremento 1960-1970 de la PEA femenina en el comercio y en la administración (comerciantes, vendedores, personal administrativo y similares) es mayor que el incremento en la PEA masculina en los mismos grupos ocupacionales. Esta participación en aumento, a menudo descansa en contar con empleadas que se ocupan de las tareas domésticas. Es así que, obviamente, una tendencia hacia la desaparición del servicio doméstico acarrearía profundos ajustes en el sistema económico.

El desarrollo de muchos "servicios", así como el de la construcción "intensiva" en mano de obra, se ve francamente reforzado, entonces, por la abundancia de mano de obra disponible (que asegura su bajo costo comparativo), que se manifiesta en los flujos migratorios, pero también está reflejando algunos rasgos de la acumulación de capital en la Argentina.

La contrapartida de la utilización intensiva de mano de obra en algunas ramas de actividad y del crecimiento del empleo en ciertos servicios es que permite hacer efectivo un mecanismo de transferencia de parte del excedente económico, en forma de ingresos, a sectores de trabajadores que en caso contrario se verían privados de medios de subsistencia, en la medida en que no existen canales institucionales de transferencia del excedente, como puede serlo el seguro de desempleo en otros países.<sup>39/</sup>

Resumiendo, la relación entre el flujo migratorio y la demanda de mano de obra debe considerarse en términos de mutua realimentación, tanto desde la perspectiva de la evolución del costo de la mano de obra como en el sentido que la inmigración prosigue estimulando la concentración de actividades económicas en las áreas de destino, actividades que van desde las industrias dinámicas hasta las que desempeñan una función en la distribución de bienes y servicios para los mismos migrantes. Este estímulo genera ciertas necesidades que traducidas en oportunidades diferenciales de empleo e ingresos a su vez aseguran la continuidad del proceso migratorio "espontáneo". Los procesos que se acaban de describir, por otra parte, se refuerzan mutuamente.

---

demanda efectiva para mantener una tasa de crecimiento del empleo compatible con las metas vigentes de "paz social". En un país como la Argentina, por el contrario, puede hablarse de una especie de "círculo vicioso" entre tamaño del mercado interno y economías de escala, y el elevado costo de ciertos productos, lo que refuerza las necesidades por una mano de obra de bajo costo comparativo que los "sustituya".

<sup>39/</sup> P. Singer, *Economía política de urbanização, op.cit.*, p. 58.

## V. INMIGRACION Y CLASE OBRERA.

Hasta aquí se ha considerado el "aporte" de la inmigración en relación a la población económicamente activa. Llega el momento de precisar que esta "contribución" reside fundamentalmente en el incremento global en la oferta de trabajadores manuales asalariados que resulta de la inmigración: las migraciones internas y extranjeras contribuyen al crecimiento de la *clase obrera* del área metropolitana en mayor proporción que al crecimiento de la población económicamente activa en su conjunto. Esto sucede en la actualidad, como históricamente. La clase obrera del Gran Buenos Aires se ha ido constituyendo con la inmigración europea primero y con las corrientes migratorias internas después. En 1960, por ejemplo, más del 56<sup>o</sup>/o de los obreros argentinos en el GBA eran migrantes internos y esta proporción se elevaba casi al 77<sup>o</sup>/o en el caso de los obreros no calificados<sup>40/</sup>. Lo mismo parece repetirse en el presente, ahora también con la adición de los trabajadores provenientes de los países limítrofes. Si el 55<sup>o</sup>/o de la PEA es de origen migrante independientemente del período de ingreso, lo es en cambio entre un 64<sup>o</sup>/o a un 68<sup>o</sup>/o de los trabajadores manuales. Una gran parte son trabajadores manuales no calificados: en 1967 el 68,5<sup>o</sup>/o de los trabajadores manuales no calificados (ambos sexos) eran de origen migrante<sup>41/</sup>. Los migrantes "recientes" activos que ingresan entre 1965 y 1970 constituyen el 13,2<sup>o</sup>/o de la PEA, pero los migrantes recientes obreros representan el 15,2<sup>o</sup>/o de los trabajadores manuales (esta proporción se acentúa levemente para el caso de los 'hombres) y los migrantes recientes asalariados constituyen el 15<sup>o</sup>/o de todos los asalariados. El volumen de migrantes recientes obreros es capaz de "explicar" la totalidad del incremento entre 1960 y 1970 en el grupo ocupacional típicamente manual y el de los migrantes asalariados da cuenta de un 74<sup>o</sup>/o del incremento en el total de los asalariados<sup>42/</sup>. La

---

40/ G. Germani, "El surgimiento del peronismo: el rol de los obreros y de los migrantes internos", *Desarrollo Económico*, Nº 51, octubre-diciembre 1973, p. 448 (vol. 13)

41/ EyD, M. 1967, *op. cit.* De acuerdo con el CP GBA (TEI), 1970, se tiene que casi un 50<sup>o</sup>/o de la PEA "manual" (sólo obreros) es migrante, de origen interno y un 65<sup>o</sup>/o si se le suma a los migrantes extranjeros (de todas las nacionalidades).

42/ CP GBA y CP GBA (TEI), 1970. El "grupo típicamente manual" urbano que se considera aquí es la categoría censal 7,8 y 9 (obreros no agrícolas, conductores de máquinas y vehículos de transporte y trabajadores asimilados). Esto no implica que no haya incluidos trabajadores manuales en otras categorías (trabajadores de los servicios, por ejemplo). Acotemos que todos los cálculos acerca del incremento entre 1960-1970 que corresponden a

participación de los migrantes recientes en la PEA de algunos sectores de actividad también ilustra estas observaciones: los migrantes recientes representan, por ejemplo, el 26<sup>o</sup>/o de los trabajadores de la construcción (y si se consideran sólo los hombres, el 32<sup>o</sup>/o) y el 13<sup>o</sup>/o de los trabajadores industriales<sup>43/</sup>.

Por su parte, la misma abundancia de trabajadores disponibles gracias a la inmigración, por ahora "inagotable" (incluyendo a los trabajadores que llegan desde los países limítrofes) posibilita la transferencia de los trabajadores no migrantes hacia el sector terciario y hacia las ocupaciones más calificadas, fundamentalmente hacia tareas no manuales para las que, a su vez, los trabajadores nativos constituyen una oferta casi "ilimitada". Estos procesos, una vez desencadenados, tienen consecuencias sociales prácticamente irreversibles sobre todo en el corto plazo: parece difícil que un empleado en la administración pública o en el comercio, para citar algún ejemplo, esté dispuesto a incorporarse en el corto plazo a alguna tarea manual en la industria o en la construcción, aunque se encuentre sub-empleado<sup>44/</sup>; de este modo, la misma inmigración puede contribuir a generar en el corto plazo una necesidad de mano de obra adicional en actividades manuales.

## VI. ALGUNAS OBSERVACIONES FINALES.

En la introducción a este trabajo se planteaban dos interrogantes principales a los que las páginas que preceden han intentado dar una respuesta, aunque aproximada y parcial: cuál es la relación entre el flujo inmigratorio y la demanda de la fuerza de trabajo en la economía de destino.

---

categorias, grupos ocupacionales o ramas de actividad, comparan la población activa en el grupo, categoría o rama, de 14 (o 15) y más años en 1960, con la de 14 y más años en 1970. Los resultados para 1970 se obtienen restando a cada grupo, categoría o rama, *todos* los económicamente activos de 10 a 14 años, puesto que no disponemos de información desagregada de acuerdo con este grupo de edad para ese año. Esto significa que los resultados subestiman muy levemente, en todos estos casos, la magnitud del incremento, y lo mismo ocurre con el número de migratès.

<sup>43/</sup> En base a CP GBA (TEI).

<sup>44/</sup> Difícil no significa imposible, sin embargo. Es posible, además que un trabajador empleado en el sector terciario se dedique a alguna tarea manual (reparaciones, por ejemplo) para aumentar sus ingresos con un trabajo "extra".

Según la interpretación que se avanza en este trabajo (que reconoce la ambigüedad intrínseca del concepto abstracto de "necesidad") "necesidades en mano de obra" e inmigración establecen una relación de mutua realimentación. De este modo, se ubica en una posición intermedia entre dos interpretaciones extremas: la que sostiene que los flujos inmigratorios tienen por resultado el engrosamiento de un ejército de desocupados y de "marginales" en un mercado de trabajo ya congestionado y en el crecimiento del empleo en sectores "prescindibles", y la que postula la más absoluta funcionalidad de una oferta ilimitada de mano de obra con respecto a las necesidades del proceso de acumulación.

En una economía como la del GBA puede sostenerse que al hacerse efectiva la oferta de la fuerza de trabajo disponible, la continuidad de los flujos inmigratorios ha permitido la concreción de cualquier decisión de inversión, sin obstáculos para el reclutamiento de mano de obra y sin problemas en cuanto al nivel de salarios. En cierto modo, la inmigración es el *contexto en el que se desenvuelve sin impedimentos la acumulación a nivel regional*: esta situación posibilita que aún en los momentos de máxima expansión no aparezcan dificultades ligadas a la mano de obra y a su costo. Asimismo puede decirse que la inmigración también contribuye al crecimiento de los beneficios, que acumulados, no necesariamente o no siempre se destinan a la inversión productiva y a la expansión de la capacidad de producción

El flujo inmigratorio de origen interno y extranjero (generado por causas ligadas a las zonas de emigración y dirigidos a las regiones que ofrecen mayores oportunidades en términos relativos) cumple una "función" en relación a los requerimientos de mano de obra adicional. Las "necesidades" en el área de destino que la inmigración satisface incluyen también una reserva de mano de obra disponible, cuyo nivel habitual está determinado históricamente, capaz de satisfacer demandas de naturaleza temporaria y coyuntural. Estas necesidades se manifiestan tanto en actividades económicas "esenciales" como en otras que constituyen el fiel reflejo de un proceso "distorsionado" de acumulación del capital, como el que caracteriza a la Argentina. También el uso no reproductivo del capital acumulado origina necesidades en mano de obra que, aunque "esurias", son tan reales como las demandas engendradas por la inversión reproductiva.

Las necesidades en mano de obra son parcialmente producto del proceso inmigratorio mismo cuya continuidad a su vez favorecen. El continuo proceso inmigratorio —oferta prácticamente "ilimitada" de mano de obra, en forma directa para las ocupaciones manuales e indirectamente para el resto de las ocupaciones hacia las que se desplazan los nativos— estimula la demanda de mano de obra, porque

estimula la localización de todo tipo de actividades económicas en las áreas de destino y porque a través del mecanismo de los costos comparativos (mano de obra vis-à-vis sus "equivalentes" o "sustitutos") favorece el uso intensivo de fuerza de trabajo en determinadas actividades.

Como se discute más abajo, esta oferta disponible de mano de obra tiene consecuencias negativas sobre el ritmo de crecimiento de los salarios en las áreas centrales, que lideran el proceso de crecimiento de los salarios de todo el país

Antes de desarrollar este tema, en el siguiente capítulo se examina la particular ubicación de los migrantes en la estructura económica y social del área metropolitana. El análisis apunta tanto a mostrar cuáles son las actividades que predominantemente desempeñan los migrantes, como a enfatizar el papel de la inmigración en la constitución de la población obrera metropolitana y en el proceso de desplazamiento de los nativos del área hacia ocupaciones no manuales, procesos que evidencian las tendencias hacia la comunicación mediatizada entre mercados de trabajo.

## **CAPITULO 4**

# **LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL COMPARATIVA: MIGRANTES Y NATIVOS EN EL GRAN BUENOS AIRES**



En este capítulo se persigue la finalidad de describir y analizar la inserción de la población inmigrante en la estructura económica del área de destino. Aunque el volumen de la fuerza de trabajo adicional que provee la mano de obra migrante puede ser considerado con independencia de la particular ubicación de los trabajadores migrantes en las actividades económicas (tal como se lo consideró hasta el momento: su contribución al volumen global de la oferta disponible de la fuerza de trabajo), es interesante comprobar en qué medida muchas de las presunciones habituales acerca de la inserción de los migrantes en la estructura productiva urbana se cumplen en la realidad, en este caso, argentina. Estas usuales presunciones sostienen que la inserción de los trabajadores migrantes mismos en las actividades económicas tiende a ser una inserción "marginal" a la estructura productiva<sup>1/</sup>. Esta concepción se presenta a menudo ligada a la hipótesis que enfatiza la

---

1/ Por ejemplo, Manuel Castells sustenta esta posición en uno de sus trabajos, afirmando que un... "rasgo fundamental de la urbanización dependiente es... la constitución de grandes concentraciones de población sin desarrollo equivalente de la capacidad productiva, a partir del éxodo rural y sin asimilación de los migrantes en el sistema económico de las ciudades", M. Castells, *La urbanización dependiente en América Latina*, en *Urbanización y dependencia en América Latina*, comp. Martha Schteingart, ed. SIAP, 1973, pp. 76/77. Esta concepción encuentra múltiples ejemplos en la literatura corriente.

sobre-urbanización, las migraciones "excesivas" y la sobre-terciarización de la fuerza de trabajo latinoamericana; en general, el "desajuste" entre migraciones y requerimientos de mano de obra.

Conocer la distribución concreta de los migrantes en la economía urbana de destino nos aproxima un poco más a los procesos a través de los cuales se materializa el "aporte" general y sectorial de la inmigración al crecimiento de la fuerza de trabajo. Es por ello que se investiga aquí con cierto detalle la forma particular que reviste la incorporación de los migrantes a la fuerza de trabajo del Gran Buenos Aires: en qué actividades económicas y categorías sociales se localizan predominantemente y en qué medida prima una tendencia hacia la diferenciación funcional entre migrantes y nativos.

Se analizan las tendencias más recientes, es decir, la década del 60. Con el fin de comparar con períodos anteriores en la historia de la constitución de la clase obrera metropolitana, se distingue entre migrantes "recientes" (que ingresan con posterioridad a 1965) y migrantes "establecidos" (anteriores a 1965). La población local sirve como marco de referencia para el análisis comparativo en el estudio de la estructura ocupacional de los migrantes.

El análisis de la estructura ocupacional comparativa se limita a algunos aspectos: ocupación, categoría ocupacional, rama de actividad y nivel de desempleo. Esta limitación la impone la naturaleza de la información disponible. No se consideran, por consiguiente, otras características de fundamental importancia cuya inclusión es indispensable para lograr una descripción completa de la inserción económica y social de los inmigrantes en el área de destino: entre otras, nivel de ingresos, grado de estabilidad en la ocupación y en el ingreso, acceso a los beneficios sociales, tipo de unidad productiva en la que se desempeñan<sup>2/</sup>.

Como hemos mencionado más arriba, se compara aquí la estructura ocupacional de los migrantes "recientes" con la de los migrantes "establecidos" y con la de la población nativa del área metropolitana. Desde un punto de vista metodológico, la comparación que se realiza entre migrantes recientes y establecidos dista mucho de ser la comparación ideal. No es posible conocer la estructura ocupacional de los migrantes en el momento de incorporarse a la fuerza de trabajo del GBA, como tampoco es posible observar cómo varía esta estructura

---

<sup>2/</sup> Las encuestas permanentes de hogares realizadas por el INDEC han recogido estas y otras informaciones en los últimos años, pero no han sido aún procesadas.

para distintas cohortes de migrantes<sup>3/</sup>. Por ello, el análisis se restringe a la estructura ocupacional de un "stock" de migrantes argentinos y de países limítrofes que ha ingresado al área metropolitana en cualquier momento entre 1965 y 1970 (migrantes recientes) y otro "stock" de migrantes que ha nacido fuera del Gran Buenos Aires, llegando a esta ciudad en cualquier período (migrantes establecidos)<sup>4/</sup>. Otorga validez a esta comparación el hecho de que el peso de los migrantes recientes en el total de los inmigrantes es relativamente reducido<sup>5/</sup>. Aunque imperfecta la comparación nos acerca a las pautas que rigen la evolución ocupacional de los inmigrantes, de acuerdo con la duración de su estadía.

---

3/ Alguna información acerca de ciertas características de los migrantes y de su inserción económica puede extraerse de las EyD, M., 1967 (julio y octubre). En ellas se exhiben datos acerca de diferentes cohortes de inmigrantes, pero sólo puede utilizarse la información sobre los que ingresaron en el mismo año 1967, ya que para el resto, los datos se refieren a las características en el momento de efectuarse la encuesta y no en el momento mismo de ingresar al área metropolitana.

4/ La comparación relaciona entonces un conjunto de personas que *proceden* de otras regiones (argentinas y extranjeras) y otro conjunto de personas que *nacieron* en otras regiones. Este último puede no incluir a la totalidad del primero ya que algunos de los que proceden de otras regiones, pudieron, sin embargo, haber nacido en el GBA. El supuesto del análisis es que éstos constituirían una fracción insignificante del total, en términos relativos. (Bajo este supuesto, se podría haber abstraído, en cada categoría examinada, los migrantes recientes a "todos los migrantes". Es muy probable que de haberse efectuado este procedimiento, las comparaciones entre recientes y establecidos habrían señalado diferencias más acusadas entre ambos). Entre los migrantes provenientes de países limítrofes se consideran sólo a los recientes (esta migración era poco importante en períodos anteriores por lo que el peso relativo de los migrantes recientes en el total de migrantes es muy grande) y, por otra parte, no se incluye el análisis de la inserción ocupacional de otros extranjeros, principalmente europeos (que, no obstante, se encuentra disponible). Datos de CP 1970 (TEI).

5/ Cabe enfatizar que el análisis de la estructura ocupacional comparativa se realiza en todos los casos también de acuerdo con "grupos de edad"; es evidente que en los grupos más jóvenes de los que llamamos "migrantes establecidos" el peso de los migrantes recientes es notablemente mayor que en el conjunto. Por lo tanto, se concentra la mayoría de las comparaciones en el grupo de 25 a 59 años. En general, las composiciones por edades de cada grupo de migrantes y de los nativos difieren substancialmente (por ejemplo, el grupo de 25-59 años representa el 59,5<sup>o</sup>/o de los migrantes internos recientes, el 52<sup>o</sup>/o de los migrantes limítrofes, el 76<sup>o</sup>/o de los migrantes internos establecidos y el 70<sup>o</sup>/o de los nativos; sólo hombres económicamente activos). Al analizar de acuerdo con grupos de edad y por consiguiente, reducirse el número de casos, aumenta considerablemente el error de muestreo (véase la publicación del CP 1970, resultados por muestra *op.cit.*), por lo que muchos de los resultados que presentamos en forma de porcentajes deben ser evaluados con cautela, e interpretados más como "ilustraciones" de tenden-

A pesar de que los migrantes limítrofes recientes configuran con los migrantes internos recientes una misma corriente inmigratoria, se analiza en todos los casos su distribución ocupacional en forma separada, con el objeto de apuntar diferencias y similitudes entre ambos grupos.

## I. LA INSERCIÓN OCUPACIONAL.

Los migrantes, hombres y mujeres, independientemente de su período de ingreso al Gran Buenos Aires, y tanto de origen argentino como provenientes de países limítrofes, son fundamentalmente trabajadores asalariados, aún en mayor proporción que la población nativa del área

cias que como representativos y generalizables. Los resultados más afectados por estas observaciones son los que se refieren al grupo de migrantes limítrofes, que presenta el menor número de casos (las distribuciones menos confiables se señalan en los cuadros cuando corresponde). Para proporcionar al lector un marco de referencia se exhiben aquí los totales (expandidos) de económicamente activos para cada grupo de edad y para cada sexo, para migrantes y nativos\*:

| Hombres      |                |               |                |                  |
|--------------|----------------|---------------|----------------|------------------|
| Edad         | MIR            | MLR           | MIE            | NM               |
| 10 - 19      | 42.950         | 4.950         | 86.350         | 125.950          |
| 20 - 24      | 56.550         | 10.650        | 110.150        | 144.400          |
| 25 - 59      | 153.050        | 17.250        | 715.800        | 710.150          |
| 60 y +       | 4.700          | 300           | 27.300         | 34.750           |
| <b>TOTAL</b> | <b>257.250</b> | <b>33.150</b> | <b>939.600</b> | <b>1.015.250</b> |

| Mujeres      |                |               |                |                |
|--------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| Edad         | MIR            | MLR           | MIE            | NM             |
| 10 - 19      | 40.000         | 3.100         | 67.650         | 67.750         |
| 20 - 24      | 35.100         | 5.400         | 73.950         | 104.600        |
| 25 - 59      | 54.350         | 6.150         | 289.750        | 248.800        |
| 60 y +       | 950            | 50            | 12.100         | 7.900          |
| <b>TOTAL</b> | <b>130.400</b> | <b>14.700</b> | <b>443.450</b> | <b>429.050</b> |

Fuente: CP GBA (TFI), 1970, resultados obtenidos por muestra, INDEC.

\* MIR: Migrantes internos recientes; MLR: recientes limítrofes, MIE: internos establecidos; NM: no migrantes.

metropolitana<sup>6/</sup>. Esta sobre-representación de los migrantes en la categoría de los trabajadores asalariados se produce en ambos sexos a expensas de una subrepresentación en las categorías de trabajadores por cuenta propia y de patronos. En todos los casos las diferencias se acentúan (marcadamente en el caso de los hombres) para los grupos adultos y son leves en el caso de los jóvenes. En definitiva, la gran mayoría de los migrantes activos se incorpora al mercado de trabajo y permanece en él.

Proporciones relativamente similares de trabajadores asalariados entre migrantes y nativos ocultan el desempeño de tareas radicalmente distintas. Fundamentalmente, los trabajadores migrantes de ambos sexos tanto recientes como establecidos, integran el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires como trabajadores manuales<sup>7/</sup>. Esta situación se acentúa notablemente en el caso de los migrantes de los países limítrofes. La distinción entre trabajadores manuales y no manuales es la que más agudamente caracteriza la diferenciación funcional entre migrantes y nativos. Esto se puede constatar para todos los grupos de edad, aunque entre los hombres las diferencias se tornan más significativas en el caso de los adultos entre 25 y 59 años.

6/ En este caso, como en los que siguen, aunque se "controle" la intervención de la variable "edad" se presentan las distribuciones para la totalidad de cada grupo (migrantes y nativos), puesto que desde la perspectiva de su "función" en el mercado de trabajo, interesa también la inserción ocupacional del conjunto de los migrantes (teniendo en cuenta que la composición por edades de cada grupo es, como se dijo, muy diferente).

7/ Se entiende aquí por "trabajadores manuales" a quienes desempeñan las tareas comprendidas en el grupo ocupacional censal 7,8 y 9, fundamentalmente, obreros no agrícolas, conductores de máquinas y vehículos y similares. Además se incluye a algunas ocupaciones del grupo 5, trabajadores de los servicios: en particular cocineros, camareros, barmans, y similares, personal de servidumbre, guardinaes de edificios y personal de limpieza y lavaderos (53-56 del código censal de 1970). Algunas de estas categorías incluyen ciertas profesiones no manuales y hay trabajadores manuales en otras categorías que no se consideran aquí, es decir, la "definición" que aquí se emplea no es exhaustiva. La proporción de trabajadores manuales en la PEA migrante (todas las nacionalidades) y no migrantes que indican las EyD, M. (1967), parecen apoyar los datos censales:

| (%) Migrantes ingresados |      |                |      |
|--------------------------|------|----------------|------|
| Hasta: 1944              | 72,3 | Entre: 1945-49 | 73,9 |
|                          |      | 1950-54        | 78,0 |
|                          |      | 1955-59        | 82,2 |
|                          |      | Entre: 1960-64 | 84,2 |
|                          |      | 1965           | 85,1 |
|                          |      | 1966           | 75,1 |
|                          |      | 1967           | 78,2 |

No migrantes: 55,3

Fuente: EyD, M. (octubre 1967), INDEC.

## Cuadro 1.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE MIGRANTES Y NATIVOS\* ECONOMICAMENTE ACTIVOS DE ACUERDO CON LA CATEGORIA OCUPACIONAL (1970).

|                   | Hombres |      |      |      | Mujeres |      |      |      |
|-------------------|---------|------|------|------|---------|------|------|------|
|                   | MIR     | MLR  | MIE  | NM   | MIR     | MLR  | MIE  | NM   |
| Asalariados       | 86,5    | 84,8 | 81,9 | 71,3 | 87,5    | 85,4 | 83,3 | 81,7 |
| Cuenta Propia     | 7,7     | 9,2  | 11,3 | 16,9 | 5,0     | 5,1  | 9,0  | 10,3 |
| Patrones o socios | 2,1     | 2,6  | 4,1  | 8,7  | 0,5     | 1,4  | 1,3  | 2,1  |
| Trabajad. famil.  | 0,6     | 0,4  | 0,5  | 0,8  | 1,8     | 2,4  | 2,3  | 1,1  |
| Sin especificar   | 3,1     | 3,0  | 2,2  | 2,4  | 5,5     | 5,8  | 4,1  | 4,7  |

\* MIR: migrantes internos recientes; MLR: migrantes limítrofes recientes; MIE: migrantes internos establecidos; NM: no migrantes.

Fuente: CP GBA (TEI), 1970, INDEC. Resultados por muestra.

Cuadro 2.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE MIGRANTES Y NATIVOS OCUPADOS DE ACUERDO CON LA CATEGORIA OCUPACIONAL, PARA EL GRUPO DE 25-59 AÑOS (1970).

|                   | Hombres   |          |           |           | Mujeres  |         |           |           |
|-------------------|-----------|----------|-----------|-----------|----------|---------|-----------|-----------|
|                   | MIR       | MLR      | MIE       | NM        | MIR      | MLR     | MIE       | NM        |
| Asalariados       | 85,4      | 81,1     | 81,1      | 68,5      | 85,6     | 81,8    | 81,6      | 79,8      |
| Cuenta Propia     | 9,8       | 13,3     | 12,6      | 19,5      | 8,7      | 8,3     | 11,4      | 13,9      |
| Patrones o socios | 3,1       | 4,4      | 4,8       | 10,6      | 0,8      | 1,6     | 1,8       | 3,1       |
| Trabaj. familiar. | 0,5       | 0,6      | 0,4       | 0,4       | 2,4      | 3,3     | 2,6       | 1,1       |
| Sin especificar   | 1,2       | 0,6      | 1,1       | 1,0       | 2,4      | 5,0     | 2,6       | 2,0       |
| Total ocupados    | (150.250) | (16.900) | (707.650) | (704.700) | (52.950) | (5.200) | (286.650) | (245.950) |

Fuente: Ibid. Cuadro 1.

## Cuadro 3.

PROPORCION DE "TRABAJADORES MANUALES" ENTRE LOS MIGRANTES Y LOS NATIVOS (ECONOMICAMENTE ACTIVOS) (1970), (%/o).

|                                 | Hombres |      |      |            | Mujeres |      |      |      |
|---------------------------------|---------|------|------|------------|---------|------|------|------|
|                                 | MIR     | MLR  | MIE  | NM         | MIR     | MLR  | MIE  | NM   |
| Obreros                         | 60,9    | 78,0 | 58,9 | 38,3       | 17,4    | 15,0 | 21,9 | 17,1 |
| Ocup.manuales en los servicios* | 5,9     | 2,7  | 4,7  | 1,8        |         |      |      |      |
| Servicio doméstico              |         |      |      |            | 51,5    | 62,6 | 34,9 | 5,1  |
|                                 |         |      |      | 25-29 años |         |      |      |      |
| Obreros                         | 61,5    | 71,1 | 58,8 | 36,0       | 17,5    | 13,0 | 22,3 | 15,8 |
| Ocup.manuales en servicios*     | 4,5     | 3,5  | 4,3  | 1,9        |         |      |      |      |
| Servicio doméstico              |         |      |      |            | 43,6    | 59,3 | 29,6 | 4,7  |

\* "Servicio doméstico" está comprendido en las "ocupaciones manuales en los servicios"; la ausencia de casos en el "servicio doméstico" (hombres) y en "ocupaciones manuales en los servicios" (mujeres), no significa que no los haya: simplemente no se muestran en este Cuadro.

Fuente: *ibid.* Cuadro 1.

## II. LA DISTRIBUCION SECTORIAL E INDUSTRIAL

Los migrantes masculinos se dedican junto a los nativos a la gran mayoría de las tareas industriales, pero particularmente si su migración es reciente y si son extranjeros, es apreciable su sobre-representación entre los obreros de la construcción; también se desempeñan en ocupaciones manuales en los servicios: como camareros o cocineros (entre los que se encuentran sobre-concentrados), guardinaes de edificios y personal de limpieza, por ejemplo. Entre los más jóvenes es frecuente encontrar vendedores no calificados, posiblemente vendedores ambulantes<sup>8/</sup>. Por su parte, es abrumadora la concentración relativa de las mujeres migrantes (más aún si han llegado hace poco tiempo), sobre todo si vienen de países limítrofes, en las tareas del servicio doméstico; no obstante, también trabajan como obreras industriales, aunque en proporción algo menor a la de la población nativa femenina.

Estas observaciones se ven reforzadas al observar la distribución de los migrantes de acuerdo con la rama de actividad en la que se emplean. Es sumamente diferencial la participación relativa de migrantes y nativos (hombres) en el sector de la construcción, mientras que prácticamente no difieren en cuanto al empleo en actividades manufactureras aunque en el caso de los migrantes extranjeros su participación en la industria es algo más reducida. Dentro del sector industrial, migrantes y nativos se distribuyen en forma bastante similar. Sin embargo, los migrantes se caracterizan por cierta sobre-representación en algunas actividades industriales: alimentación, bebidas, maderas y muebles, caucho, materiales para la construcción, siderurgia; muchas de ellas son posiblemente las actividades con las ocupaciones más duras y las peores condiciones contractuales de trabajo. Los migrantes de los países limítrofes comparten esta ubicación, pero se destacan también por su participación relativa en la industria del calzado y en la fabricación de productos plásticos<sup>9/</sup>. Los migrantes no se distinguen por emplearse particularmente en determinadas actividades dentro del sector servicios; trabajan fundamentalmente en hoteles y restaurantes,

---

8/ El porcentaje de obreros de la construcción sobre el total de obreros ocupados es: MIR: 32,9; MLR: 55,6; MIE: 24; NM: 10,4.

En general, el escaso número de casos en cada categoría torna poco seguros los resultados, aunque son aceptables para comparar la importancia relativa de distintas actividades en cada grupo de migrantes y nativos.

9/ Una vez más, estos resultados deben considerarse con reservas, debido al pequeño número de casos.

*Cuadro 4*

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE MIGRANTES Y NATIVOS (EC. ACTIVOS) DE ACUERDO CON LOS GRANDES SECTORES DE ACTIVIDAD (1970).

|             | Hombres |      |      |      | Mujeres |      |      |      |
|-------------|---------|------|------|------|---------|------|------|------|
|             | MIR     | MLR  | MIE  | NM   | MIR     | MLR  | MIE  | NM   |
| Agricult.   | 2,1     | 0,4  | 1,5  | 0,1  | 0,1     | -    | 0,3  | 0,3  |
| Manufact.   | 28,5    | 25,6 | 32,1 | 28,5 | 19,3    | 13,9 | 25,5 | 26,2 |
| Electr.,G.  | 0,8     | 0,1  | 1,4  | 2,3  | 0,1     | -    | 0,1  | 0,5  |
| Construc.   | 22,7    | 42,5 | 16,3 | 5,6  | 0,6     | 1,0  | 0,6  | 0,9  |
| Comercio    | 11,1    | 5,7  | 11,8 | 19,2 | 6,7     | 6,5  | 9,2  | 16,7 |
| Servicios   | 25,2    | 18,3 | 28,7 | 35,7 | 64,8    | 71,1 | 57,0 | 46,5 |
| Act.no esp. | 9,6     | 7,4  | 8,2  | 7,7  | 8,3     | 2,1  | 7,3  | 8,9  |

Fuente: *ibid.*, Cuadro 1.

en la administración pública y en los servicios personales. Sólo los extranjeros tienden a sobre-concentrarse en los "servicios personales"<sup>10/</sup>.

En el caso de las mujeres, la diferenciación de tareas entre migrantes y nativas es mucho más marcada que en el caso de los hombres, ya que las migrantes se emplean predominantemente en el servicio doméstico. La participación de las migrantes recientes en la industria es bastante más reducida que la de los otros grupos; una proporción bastante cercana de obreras industriales entre las migrantes recientes y entre las nativas esconde una muy diversa distribución sectorial: en un caso es el resultado de una gran concentración en el servicio doméstico, en el otro, en actividades administrativas (incluso en la misma manufactura) y comerciales. Generalmente las mujeres en la industria se dedican a las rama de textiles y confecciones: ésta última es por excelencia la industria en la que se emplean las migrantes<sup>11/</sup>.

#### Cuadro 5

#### PARTICIPACION RELATIVA DE MIGRANTES Y NATIVAS (OCUPADAS) EN EL SERVICIO DOMESTICO, DE ACUERDO CON GRUPOS DE EDAD (1970), (0/o)

|     | 10 - 19 | 20 - 24 | 25 - 59 |
|-----|---------|---------|---------|
| MIR | 65,9    | 49,3    | 44,1    |
| MLR | 70,0    | 63,8    | 68,3    |
| MIE | 53,9*   | 40,0*   | 29,7    |
| NM  | 9,3     | 2,5     | 4,8     |

\* este grupo tiene un fuerte componente de MIR.

Fuente: *ibid*, Cuadro 1.

<sup>10/</sup> Los migrantes internos recientes se encuentran ligeramente sobre-representados en la rama "hoteles y restaurantes".

<sup>11/</sup> Proporción de mujeres ocupadas en confecciones y textiles en relación al total de ocupadas en la industria (25-59 años): (0/o)

|              | MIR  | MLR  | MIE  | NM   |
|--------------|------|------|------|------|
| Textiles     | 22,3 | 12,5 | 23,8 | 17,3 |
| Confecciones | 42,2 | 68,7 | 39,4 | 29,8 |

Como siempre, el escaso número de casos vicia los resultados. Es interesante señalar aquí que en la industria de la confección, tanto entre las migrantes como entre las nativas al aumentar la edad, paulatinamente aumenta el número de trabajadoras por cuenta propia a expensas de las asalariadas (y que para las más jóvenes es mayor la proporción de asalariadas entre las nativas, mientras que lo opuesto ocurre para las adultas).

### III. EL NIVEL DE DESEMPLEO Y LAS ACTIVIDADES "MARGINALES"

El grado en que el desempleo afecta a los distintos grupos de migrantes y a los nativos es otro elemento importante para caracterizar la inserción económica y social de los migrantes en la ciudad de destino. Tal como habitualmente se cree la incidencia del desempleo es generalmente mayor entre los migrantes que entre los nativos, aunque las diferencias son poco significativas. Para el grupo de edad más joven, en cambio, el desempleo es en comparación mayor entre los nativos; no es ajeno a ello, seguramente, el que los jóvenes migrantes, poco o no calificados y prácticamente sin instrucción, estén dispuestos a realizar tareas no calificadas mientras que las elevadas expectativas de los jóvenes nativos con más calificación y un nivel educativo más alto se enfrentan con una reducida demanda para una fuerza de trabajo con estas características.

En todos los sectores de actividad y en todos los grupos ocupacionales, inclusive en aquellos que típicamente emplean mano de obra migrante, el desempleo es en comparación mayor para los migrantes<sup>12/</sup>.

La participación de los migrantes económicamente activos en las actividades que se consideran "marginales" por excelencia: las "actividades no especificadas", o "ignoradas", categoría heterogénea que engloba a una multiplicidad de ocupaciones y al grupo de "nuevos trabajadores" (trabajadores que buscan trabajo por primera vez y que carecen de una ocupación definida), es en efecto ligeramente más acentuada que la de la población nativa<sup>13/</sup>.

---

<sup>12/</sup> Esto podría sugerir que pese a todo (mano de obra barata, etc.) no existe "preferencia" por la mano de obra migrante por parte de los empleadores en condiciones de elegir. Sin embargo, el escaso número de desempleados en cada categoría impide extraer conclusiones al respecto.

<sup>13/</sup> El porcentaje de "nuevos trabajadores" (dentro de la categoría de "actividades no bien especificadas") es menor entre los migrantes internos que entre los nativos.

*Cuadro 6***TASAS DE DESEMPLEO DE MIGRANTES Y NATIVOS (EC. ACTIVOS) DE ACUERDO CON GRUPOS DE EDAD (1970), (°/o)**

|          | Hombres |      |     |     | Mujeres |      |     |     |
|----------|---------|------|-----|-----|---------|------|-----|-----|
|          | MIR     | MLR* | MIE | NM  | MIR     | MLR* | MIE | NM  |
| 10 - 19  | 3,7     | 5,0  | 3,5 | 5,4 | 2,9     | 3,2  | 3,2 | 8,0 |
| 20 - 24  | 2,5     | 2,3  | 1,9 | 2,3 | 2,7     | 2,8  | 2,6 | 2,9 |
| 25 - 59  | 1,8     | 2,0  | 1,1 | 0,8 | 2,6     | 1,6  | 1,1 | 1,1 |
| 60 y más | 5,3     | --   | 1,3 | 0,9 | --      | --   | 0,4 | --  |
| Total    | 2,3     | 2,6  | 1,5 | 1,6 | 2,7     | 2,4  | 1,6 | 2,6 |

\* datos menos confiables debido al reducido número de casos.

Fuente: *ibid.* Cuadro 1.

#### IV. LOS MIGRANTES EN EL MERCADO DE TRABAJO: UNA SINTESIS.

Los migrantes recientes se incorporan a la mayoría de las actividades económicas frecuentemente realizando las tareas no calificadas o las menos calificadas; aquéllos cuya permanencia en el GBA se ha alargado, han pasado a desempeñar tareas más calificadas<sup>14/</sup>, siempre como trabajadores manuales, en general como asalariados. Si bien los migrantes se suman a la oferta de mano de obra todo a lo largo de la estructura productiva, migrantes y nativos no compiten indiferenciadamente por los mismos puestos; existe una apreciable tendencia hacia la diferenciación funcional, que no desaparece al extenderse el período de estadía. Los migrantes que van llegando al área metropolitana constituyen una oferta prácticamente "ilimitada" para los puestos no o menos calificados, con peores condiciones de trabajo en lo referente a estabilidad del empleo y percepción de beneficios sociales y con las remuneraciones más bajas. Pero, a su vez, migrantes establecidos y nativos tienden a formar una oferta ilimitada para los puestos restantes, más calificados, mejor remunerados y más "deseables" en términos generales, los primeros predominantemente para las ocupaciones manuales. Por otra parte, al aumentar la edad los nativos parecen tener

---

14/ Las EyD, M. (1967) sugieren esta tendencia. Proporción de trabajadores manuales no calificados (TMNC) en el total de la PEA nativa y migrantes, *en el momento de la encuesta*, de acuerdo con el período de ingresos al área metropolitana (migrantes argentinos y extranjeros, de todas las nacionalidades) de ambos sexos:

| Nativos 21,4 | Migrantes ingresados | (%)         |
|--------------|----------------------|-------------|
|              | hasta 1944           | 30,0        |
|              | en 1945-49           | 33,1        |
|              | 1050-54              | 36,3        |
|              | 1955-59              | 40,8        |
|              | 1960-64              | 45,3        |
|              | 1965                 | 65,7 )      |
|              | 1966                 | 52,3 ( 56,7 |
|              | 1967                 | 52,2 )      |

Aquí nos interesan los datos posteriores a 1955, puesto que hasta ese momento el peso de la inmigración europea es relativamente elevado (lo cual coincide con la mayor proporción de TMC); a partir de ese año comienza a descender: después de 1960 los europeos representan sólo un 80/o del total de migrantes que ingresan al área. La comparación entre 1960-64 y los años posteriores sugiere que pudo haber cierta "promoción" de los migrantes hacia tareas manuales más calificadas a medida que se extendía su permanencia en el GBA, así como que pudieron haber inmigrado más trabajadores calificados en los años anteriores a 1965. Posiblemente ambos factores se combinan.

mayores probabilidades que los migrantes de dejar el mercado de trabajo propiamente dicho, "ascendiendo" a la categoría de independientes o de patrones y, además, de transitar de una ocupación manual a una no manual. Agreguemos que el conjunto de los migrantes representa una fracción muy importante de la oferta de obreros en el mercado de trabajo<sup>15/</sup>.

Dos sectores de actividad parecen haberse transformado en empleos "característicamente de inmigrantes": la construcción en el caso de los hombres, el servicio doméstico en el de las mujeres. En ambos sectores, por otra parte, se destaca la presencia de los trabajadores de países limítrofes, ya sea porque podrían estar gradualmente reemplazando a los migrantes internos, debido a que éstos abandonan poco a poco estas actividades para desplazarse a otras (en la industria, por ejemplo), ya sea porque el flujo migratorio de origen interno es ya insuficiente para satisfacer las necesidades en mano de obra migrante, única vía que permite mantener "accesible" el costo del servicio doméstico y único "método" que posibilita el que perduren normas de contratación "casuales", empleo inestable y la utilización de una mano de obra que no percibe beneficios sociales (que representan un elevado costo relativo para los empleadores), así como la persistencia de métodos de producción tradicionales, por no decir anacrónicos, en el sector de la construcción. Lo mismo se aplica a la industria de la confección, típico sector de empleo de las obreras migrantes, que se caracteriza por el "trabajo a destajo" básicamente estacional y los más bajos salarios.

La existencia de oportunidades de empleo en la construcción y en el servicio doméstico posiblemente constituyen factores causales nada desdeñables, capaces de reforzar el proceso emigratorio: la *demand* *pre-existente* especialmente para el servicio doméstico pero también para peones y obreros poco calificados en la construcción, asegura un empleo que, aunque fluctuante, permitirá al menos la sobrevivencia del migrante al llegar al Gran Buenos Aires. Oportunidades de empleo y continua afluencia de migrantes se estimulan mutuamente: las primeras favorecen la continuidad del flujo migratorio, y éste garantiza el bajo costo comparativo de la mano de obra que, a su vez, estimula la demanda de la fuerza de trabajo y la emergencia de oportunidades de empleo en estos sectores.

La específica inserción ocupacional de los migrantes más recientes probablemente no es independiente de algunas de las características que comparten gran parte los migrantes: nivel de instrucción y ocupación

---

15/ Como ya se señaló más arriba, los migrantes internos obreros en su conjunto constituyen alrededor del 50% de los obreros, y si se suman los extranjeros, alrededor del 65%.

anterior<sup>16/</sup>, por ejemplo. No obstante, también es muy importante destacar el hecho de que posiblemente los migrantes recientes tiendan a ser mucho menos selectivos para aceptar puestos de trabajo, por una parte porque el motivo principal de la emigración es "conseguir trabajo"<sup>17/</sup> y por la otra, porque las posibilidades de encontrar medios de subsistencia estando desempleados son seguramente menores para los migrantes que recién llegan a Buenos Aires.

En el caso de los migrantes cuya estadía se ha extendido ya durante un período considerable, un nivel relativamente bajo de instrucción no parece haber obstaculizado la "promoción" hacia ocupaciones obreras más calificadas.

En definitiva, el estudio de la estructura ocupacional comparativa de migrantes y nativos revela que los migrantes son en general trabajadores asalariados y se dedican fundamentalmente a las tareas manuales (en el caso de los migrantes más recientes, sobre todo a tareas manuales no o poco calificadas). La más clara diferenciación funcional entre migrantes y nativos reside precisamente en el grado en que ambos se desempeñan en ocupaciones manuales.

De ningún modo puede afirmarse que los migrantes se ubican en forma marginal a la estructura económica urbana. Ni la inserción de los migrantes en las actividades económicas y en el mercado de trabajo, ni la leve incidencia diferencial del desempleo a favor de los nativos-parecen indicar que los trabajadores migrantes se concentren predomi-

---

16/ Alguna información existe acerca de las características de los migrantes en el momento de llegar al GBA (según datos de la EyD, M. (1967) para el mismo año 1967): la mitad son económicamente activos, de éstos un 52<sup>o</sup>/o son trabajadores manuales no calificados, un 26<sup>o</sup>/o son trabajadores manuales semicalificados y calificados y el 6,3<sup>o</sup>/o son "nuevos trabajadores"; el 56<sup>o</sup>/o del total tiene educación primaria (incompleta o completa) y el 24,5<sup>o</sup>/o no asistió a la escuela.

Por otra parte, entre quienes ingresaron (argentinos y extranjeros) entre 1966-1971 y se emplean en 1971 en la manufactura, el 44,2<sup>o</sup>/o de los que tenían una ocupación en el lugar de procedencia trabajaba en la misma manufactura y el 26<sup>o</sup>/o en actividades primarias. De los que se dedican en 1971 a la construcción, el 37<sup>o</sup>/o de quienes tenían alguna ocupación antes de emigrar se desempeñaba en actividades primarias y el 29<sup>o</sup>/o en la misma construcción, lo cual confirma que este sector es capaz de absorber mano de obra rural poco calificada en mayor medida que la manufactura.

Si se considera a todos los migrantes, el 62<sup>o</sup>/o de los TMNC que tenían ocupación en su anterior residencia eran TMNC y el 33,7<sup>o</sup>/o eran semicalificados o calificados; en cambio, el 37,8<sup>o</sup>/o de los TMSC y TMC eran anteriormente TMNC y el resto TMSC y C (E&D, M, 1971. INDEC).

17/ Las E&D, M(1967 y 1971) revelan que, de quienes (MI y ML) no emigraron acompañando a la familia, casi el 83<sup>o</sup>/o emigró por razones ligadas a la falta de trabajo o a la disconformidad con éste (trabajo mal pagado, discontinuo o en desacuerdo con las habilidades)

Cuadro 7

NIVEL DE INSTRUCCION DE MIGRANTES Y NATIVOS DE ACUERDO CON GRUPOS DE EDAD (EC.ACT. (1970). PROPORCION DE QUIENES NO TIENEN INSTRUCCION O TIENEN EDUCACION PRIMARIA INCOMPLETA SOLAMENTE.

|          | Hombres |      |        |      | Mujeres |      |        |      |
|----------|---------|------|--------|------|---------|------|--------|------|
|          | MIR     | MLR* | MIE    | NM   | MIR     | MLR* | MIE    | NM   |
| 10 - 19  | 46,8    | 41,4 | 44,1** | 19,2 | 45,1    | 37,1 | 41,4** | 13,5 |
| 20 - 24  | 40,5    | 42,2 | 39,3** | 10,1 | 37,6    | 30,5 | 33,6** | 4,9  |
| 25 - 59  | 49,1    | 38,8 | 46,0   | 13,0 | 48,5    | 46,3 | 43,9   | 10,4 |
| 60 y más | 76,7    | 16,7 | 54,9   | 23,4 | 68,4    | 0    | 54,5   | 28,5 |
| Total    | 47,4    | 40,1 | 45,3   | 13,7 | 44,7    | 35,0 | 42,1   | 9,9  |

\* datos poco confiables

\*\* Estos grupos tienen un fuerte componente de migrantes recientes

Fuente: ibid. Cuadro 1.

nantemente en actividades "marginales" a la estructura económica del Gran Buenos Aires<sup>18/</sup>. Se emplean, junto a los nativos, en la gran mayoría de las tareas industriales, pero se los encuentra especialmente en el sector de la construcción (hombres) y en el servicio doméstico (mujeres). Aún en este último caso no se trata de una actividad "marginal", como lo indica la demanda pre-existente por el servicio doméstico. En ambos sectores los migrantes se hallan sobre-representados (así como en algunas ramas industriales); en la construcción y el servicio doméstico pareciera, además, que los migrantes provenientes de los países limítrofes van progresivamente reemplazando a los migrantes de origen interno.

## CONCLUSIONES

En un intento por sintetizar las conclusiones más relevantes que pueden extraerse de esta primera parte del trabajo, se plantean las siguientes observaciones.

Uno de los objetivos de esta investigación sobre la situación en el mercado de trabajo argentino es poner a prueba la hipótesis de que la Argentina ha operado a partir por lo menos de 1930 con una continua disponibilidad de la fuerza de trabajo que después de 1950 y hasta alrededor de 1970 se ha traducido en una situación de oferta excedente. Es el período que se inicia a mediados de 1950 —el de gestación y consolidación de una nueva fase en el proceso de industrialización— el centro de interés del análisis.

Para ello se estudia la evolución comparativa del crecimiento en la oferta y en la demanda de la fuerza de trabajo. El análisis de la formación de la oferta de mano de obra disponible en los centros económicos en relativa expansión descansa sobre una revisión de los "mecanismos de generación" que han actuado a lo largo de las fases por

---

<sup>18/</sup> En varios aspectos, la estructura ocupacional comparativa de los migrantes y nativos en el GBA es similar a lo que sucede en otras áreas metropolitanas en América Latina, por ejemplo en el Gran Santiago (Chile), según los resultados que presenta J.C. Elizaga, *Migraciones a las áreas metropolitanas de América Latina*, CELADE, 1970, pp.145 y ss. (mayor proporción de asalariados, mayor desempeño de trabajos manuales, mayores tasas de actividad, entre los migrantes, sobre todo recientes); el rol de la mano de obra migrante en el sector de la construcción en México se destaca en D.A. Germidis, *El trabajo y las relaciones laborales en la industria mexicana de la construcción*, Colegio de México, 1974.

las que ha atravesado el proceso de industrialización argentino. Es posible comprobar que, aparte de cual haya sido el crecimiento vegetativo de la población, el proceso de desplazamiento de la fuerza de trabajo —debido a la destrucción de puestos de trabajo y a los “factores de estancamiento”— ha sido crecientemente más rápido que la expansión en la demanda de mano de obra. El desplazamiento de la fuerza de trabajo se ha traducido en importantes flujos migratorios que, de este modo, aparecen como la manifestación más fundamental de la constitución de la oferta de mano de obra. Desde esta perspectiva, se ha observado que cada vez es mayor el número de provincias que pierden población y en algunas de éstas, la tasa de emigración neta es cada vez más alta. La expulsión de mano de obra se debe sobre todo a “factores de cambio” en el sector capitalista: la sustitución de mano de obra con relativo estancamiento de la producción en la región pampeana, las sucesivas crisis en áreas monoproductoras, etc., pero también a “factores de estancamiento” en regiones tradicionalmente “deprimidas”; a esta mano de obra se agrega la inmigración de trabajadores procedentes de países limítrofes, y a partir de la década del 50, la “liberación” de la fuerza de trabajo industrial urbana, debido a la decadencia de algunas industrias tradicionales y a la radical transformación estructural en otras ramas, también tradicionales (aumento en la productividad, aceleración del proceso de concentración). La mano de obra industrial desplazada y los migrantes que ahora la industria deja de absorber configuran una reserva de mano de obra disponible que excede los requerimientos por parte del sector capitalista.

El caso argentino ilustra el hecho de que una continua disponibilidad de la fuerza de trabajo no exige la presencia de amplios sectores situados fuera de la órbita del sector capitalista (a la manera de lo que ocurre en muchos países latinoamericanos, africanos o asiáticos); por el contrario: basta que el crecimiento natural de la población proletarizada supere al de la demanda de la fuerza de trabajo y/o que la acción de los mecanismos que “liberan” la fuerza de trabajo se ejerza con un ritmo algo más rápido que la tasa de expansión de los requerimientos de mano de obra en el sector capitalista. Esta conclusión se desprende tanto de un análisis a nivel global, como del estudio más particular del área metropolitana, la más importante del país.

Una parte de la fuerza de trabajo desplazada que no es incorporada en forma estable al sector estrictamente capitalista (en cualquier actividad) permanece como excedente y constituye una reserva de mano de obra con su tradicional función de índole cíclica o coyuntural; otra parte se incorpora a actividades económicas que la distraen del mercado de trabajo propiamente dicho y finalmente, una fracción “desaparece” de la fuerza de trabajo, en forma permanente o

temporaria (ya que si aumentase la demanda podría retornar al mercado). La evidente disponibilidad de mano de obra excedente con respecto al sector capitalista sobre todo a partir de la década del 50, en la etapa de la "nueva" fase del proceso de industrialización (sustitución "difícil" de importaciones) plantea la cuestión de las formas predominantes de utilización de la fuerza de trabajo. Las formas de absorción urbanas (el sector agropecuario es expulsor neto) del incremento en la mano de obra pueden ser analizadas de acuerdo con sectores de actividad y con formas de organización de la actividad económica. En el sector capitalista, la absorción es mayor en las actividades más flexibles tecnológicamente y donde lo justifican los costos comparativos; fuera de él, crece el empleo en actividades "independientes" que, por diversas razones, el avance del sector capitalista no ha penetrado o que le están subordinadas. El relativo estancamiento del empleo,—especialmente, del empleo obrero— industrial global (debido a la declinación de las industrias tradicionales y al exiguo crecimiento en las ramas dinámicas), la mayor absorción en la construcción y en el comercio y servicios que aparentemente no responden a "necesidades sociales", remite al tema del "desajuste" entre ritmo de liberación de mano de obra y ritmo de absorción, y al tema de la "adecuación" de la inmigración a la demanda de la fuerza de trabajo.

Después de 1950 la demanda crece y el empleo aumenta en sectores que no necesariamente implican una expansión en la capacidad productiva, sino que más bien contribuyen a absorber de otras formas al excedente económico. Estas formas aparentemente "heterodoxas" de absorción de la mano de obra no hacen sino expresar un tipo de acumulación: las oportunidades de empleo existentes están estrechamente ligadas al tipo de crecimiento. Parece superfluo plantear si ciertas formas de absorción son "marginales" o no lo son, si son o no prescindibles; los sectores de trabajadores excedentes que se emplean en actividades no organizadas en forma capitalista o en sectores que no parecen "esenciales", no son necesariamente indiferentes desde la perspectiva del proceso global de acumulación y, aunque sean ineficientes, poco productivos y generen bajos ingresos, pueden estar desempeñando funciones "convenientes" para el sector capitalista: abaratamiento de insumos, incluida la fuerza de trabajo, dispersión de riesgos, presión sobre el crecimiento de los salarios nominales, etc. Conveniente no significa siempre indispensable, sin embargo. Pero generalmente, tampoco significa superfluo o marginal. En este sentido, las distintas actividades no son equiparables. En pocos casos, realmente irrelevantes desde el punto de vista de la acumulación global, puede decirse que la oferta de la fuerza de trabajo se auto-crea empleos que les generan algún ingreso mínimo: estos casos, estrictamente en nada se diferencian del

desempleo visible y son una visible presencia de oferta excedente en el mercado de trabajo. La desaparición de "lustrabotas" o de gran parte de los "vendedores ambulantes" posiblemente no entrañe ningún ajuste en la economía. Muy distinto es el caso de una reducción en el servicio doméstico o en el pequeño comercio; el primero podría acarrear transformaciones hasta en la producción industrial, el segundo, en los sistemas de distribución de grandes fábricas y de grandes comerciantes mayoristas, en las pautas de estructuración de la edificación comercial, etc.

La extrema concentración geográfica del proceso de acumulación dominante y del conjunto de actividades económicas que acarrea, es decir, la extrema concentración geográfica de la demanda de la fuerza de trabajo, justifica un análisis en términos de la dinámica interrelación entre corrientes migratorias y acumulación regional. El estudio de la inmigración y la demanda de mano de obra en el área metropolitana permite profundizar en el examen de la relación entre la oferta de mano de obra y las formas de absorción; sugiere que los flujos migratorios parecen satisfacer una demanda pre-existente de la fuerza de trabajo, parte de la cual es de naturaleza coyuntural, pero también que la inmigración y las oportunidades de empleo establecen en el largo período una relación de mutua realimentación. Las necesidades de mano de obra mismas son un producto histórico, afectado por la disponibilidad de la fuerza de trabajo en el pasado y en este sentido, deben ser calificadas, jerarquizándolas en cuanto al grado en que son afectadas por aquélla. Estas necesidades (que incluyen también una reserva de mano de obra fácilmente movilizable, cuyo nivel acostumbrado también está determinado históricamente) son, al menos parcialmente, resultado del mismo proceso migratorio, porque la inmigración estimula la localización de toda clase de actividades económicas en las áreas centrales y favorece la persistencia de métodos de producción "intensivos en mano de obra" en algunas actividades así como la persistencia de unidades económicas pequeñas.

El incremento en la oferta de la fuerza de trabajo que se debe a los procesos migratorios y que excede la demanda estrictamente capitalista, no puede ser calificado como "superfluo" desde la perspectiva de la economía del área de destino. Tampoco es "marginal" la inserción de los mismos migrantes en la estructura económica y social de la ciudad: son fundamentalmente trabajadores manuales asalariados y van constituyendo la clase obrera metropolitana. Trabajan en toda clase de tareas industriales junto a los nativos, aunque ciertamente se encuentran sobre-representados en la construcción (hombres) y en el servicio doméstico (mujeres); incluso en este caso no puede decirse que se trata de una actividad marginal. En ambos casos, los trabajadores de países

límitrofes parecen estar gradualmente reemplazando a los migrantes internos.

En conclusión, los resultados resumidos hasta aquí caracterizan la situación vigente en el mercado de trabajo argentino entre 1950 y 1970 aproximadamente: es una situación de mano de obra excedente, disponible y movilizable, que responde rápidamente a las oportunidades de empleo aunque para ello deba migrar. En la etapa de la "nueva" estructura industrial la importancia de formas no ortodoxas de absorción de mano de obra va en aumento, reflejando el tipo de crecimiento económico del país.

Los mismos resultados pueden interpretarse también desde una perspectiva complementaria: apoyan la hipótesis de que los procesos migratorios tienden a unificar los distintos mercados particulares en un mercado de trabajo global. Los procesos que tienen lugar entre las distintas regiones del país y el área metropolitana u otros centros urbanos importantes y dentro del área metropolitana misma, concuerdan con dicha hipótesis. Un ejemplo lo constituye la indirecta comunicación entre mercados que se establece en el Gran Buenos Aires a través de la diferenciación funcional entre migrantes y nativos del área: un incremento global en la oferta de la fuerza de trabajo debido al "aporte" inmigratorio no se distribuye a lo largo de toda la estructura económica: los migrantes se incorporan al mercado de trabajo de las ocupaciones manuales, mientras que son los nativos quienes se desplazan hacia las ocupaciones no manuales. Este proceso tiene consecuencias sociales y económicas prácticamente irreversibles.

En la parte que sigue se estudia el rol que desempeña la oferta excedente de mano de obra en relación al proceso de acumulación a través de su influencia sobre el nivel y la evolución de los salarios. El análisis de esta influencia decisiva también permite visualizar cómo se articulan los distintos mercados de trabajo en un mercado global. Se investiga asimismo la influencia de los factores institucionales que, condicionados por la situación en el mercado de trabajo y por fuerzas económicamente básicas, también intervienen en el proceso de determinación del crecimiento salarial.

**SEGUNDA PARTE**

**MERCADO DE TRABAJO  
Y  
CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS**



## CAPITULO 5

# MERCADO DE TRABAJO Y CRECIMIENTO DEL SALARIO MEDIO



De las diversas “funciones” que puede cumplir un excedente relativo o una oferta prácticamente “ilimitada”<sup>1/</sup> de la fuerza de trabajo en relación al proceso de acumulación, su influencia sobre el crecimiento de los salarios ha sido históricamente y es todavía, una función dominante.

Esta función que se ejerció en forma desnuda donde la acción sindical estaba ausente o seriamente limitada y donde el Estado en lugar de impedir que el peso del desempleo tuviera consecuencias negativas en relación al salario de los trabajadores más bien lo garantizaba, prosigue cumpliéndose en circunstancias muy diferentes, en forma menos manifiesta y sobre todo atemperadas sus consecuencias debido a la incidencia de factores institucionales; aún en un contexto en que la disponibilidad de mano de obra excede continuamente la demanda sus efectos en relación al crecimiento de los salarios nominales no son comparables a las épocas en que se ejercía una presión descarnada. No obstante, es necesario insistir que aunque de manera más velada su influencia no es en absoluto desdeñable.

En el presente trabajo en que se estudia el mercado de trabajo en la Argentina y sus mecanismos de operación, nos detenemos a analizar en estos capítulos la influencia de la oferta disponible de la fuerza de

---

<sup>1/</sup> En el sentido “re-definido” en la Introducción.

trabajo en el proceso de determinación del movimiento de los salarios nominales y por consiguiente su incidencia sobre el nivel del salario real medio. Este trabajo no pretende abarcar el estudio del conjunto de los factores que determinan el nivel medio del salario real en la Argentina; nos interesa examinar aquí la influencia de la situación en el mercado de trabajo sobre la evolución del salario real, pero *sólo a través de sus efectos sobre las variaciones en los salarios nominales*.

Aunque el énfasis del análisis se coloca sobre este aspecto, es imposible dejar de considerar las consecuencias de otras fuerzas que actúan sobre la determinación del curso de los salarios nominales: fuerzas económicas, políticas empresariales, acción gremial o intervención del Estado. La disponibilidad de la fuerza de trabajo es el contexto en que se desenvuelve la acción de los demás factores que determinan el ritmo de crecimiento de los salarios nominales. Las fuerzas económicas y las políticas empresariales ligadas a ellas constituyen determinantes básicos que condicionan e imponen límites a la evolución salarial; los factores institucionales (acción gremial y estatal)<sup>2/</sup> se han transformado también en elemento estructural, parte de la dinámica misma del funcionamiento del mercado de trabajo argentino. El Estado no ha cesado de afectar sistemáticamente al mercado de trabajo, a través de sus políticas de empleo (deliberadas o no) y a través de sus diversas intervenciones en la fijación de los niveles de los salarios nominales, intervenciones tan variadas que comprenden desde decidir que se celebren o no negociaciones colectivas de salarios, arbitrar o laudar en conflictos que surgen durante las mismas, homologar acuerdos logrados en ellas o anular sus resultados, fijar pautas indicativas, hasta estipular un salario mínimo, vital y móvil o decretar "topes" al crecimiento salarial. Es aún más evidente la participación del movimiento sindical, en su aspecto más específicamente gremial, en el mercado de trabajo. En la Argentina, como en otras partes, "el crecimiento de los sindicatos ha modificado la estructura misma de la ecuación del salario"<sup>3/</sup>. Por

---

2/ No es casual que en este trabajo utilicemos la noción de "factores institucionales" al hablar de la acción gremial y estatal: lo hacemos precisamente para enfatizar que nos referimos a sus intervenciones más explícitas y formales en el ámbito de la determinación de los salarios nominales. No se intenta incursionar en las causas que, en cada momento, definen la acción de los sindicatos o del Estado. No es un análisis de las fuerzas sociales y políticas que explican el contenido de sus intervenciones, sino un análisis de las consecuencias de acciones gremiales y de medidas estatales en el campo de los salarios nominales. Insistamos que además el análisis se restringe al ámbito exclusivo de los salarios nominales, dejando a un lado el papel determinante que juega el Estado en la evolución de los salarios reales a través de los precios de los bienes de consumo.

3/ Paolo Sylos-Labini, *op.cit.*, p.65 (traducido AM). Esta observación fue planteada en relación al caso de Italia.

una parte, son los mismos sindicatos quienes, en sus demandas y conquistas, se ven condicionados por las relaciones de fuerza en el mercado de trabajo. Pero también la práctica sindical puede alterar la operación del mercado de trabajo: es la acción sindical, con sus orientaciones, objetivos y estrategia, la que eventualmente logra el mantenimiento del poder adquisitivo del salario y asegura la difusión de incrementos salariales inicialmente localizados. Año tras año, en cada período de corto plazo, es objetivo fundamental de la acción sindical en una economía inflacionaria como la argentina alcanzar un incremento salarial que por lo menos se equipare al aumento que tuvo lugar en el índice del costo de la vida y al incremento que se espera para el período de vigencia del nivel de salario que se fijará en el convenio. El aumento en el costo de la vida es referente y común denominador de las demandas de los trabajadores en relación a los nominales<sup>4/</sup>, y... "sólo cuando los sindicatos se tornan suficientemente fuertes y cuando la negociación colectiva se ha transformado en el método reconocido para variar el nivel general (mínimo) de salarios, el costo de vida deviene uno de los factores que explican las variaciones en el corto plazo en los salarios<sup>5/</sup>.

Este capítulo se dedica al análisis de la influencia del estado de la relación de fuerzas en el mercado de trabajo sobre el crecimiento salarial, en primer lugar, a través de las variaciones cíclicas y seguidamente, a través de las tendencias en el largo plazo. Los capítulos siguientes tratan acerca de los determinantes de la evolución de la estructura de los salarios.

En la primera parte de este trabajo, al examinar los mecanismos de generación de la oferta de la fuerza de trabajo y su incorporación al mercado de trabajo sobre todo urbano, partimos de una breve descripción del período 1930-1950. En esta segunda parte el análisis se concentra exclusivamente en el período 1950-1970, y más en particular, en la década del 60. En parte esto se motiva en lo fragmentaria de la información referente a épocas anteriores a 1950<sup>6/</sup>.

---

4/ Esto puede verse claramente aún en las formas más minifistas: las argumentaciones que fundamentan las demandas sindicales con respecto a un aumento salarial aducidas en el proceso de la negociación colectiva previo a la firma de los convenios, indefectiblemente se refieren al incremento en el costo de la vida.

5/ P. Sylos-Labini, *op.cit.*, p. 75, (traducido AM).

6/ De cuando en cuando se hará alguna mención a períodos precedentes a 1950. La exclusión de dicho período que incluye la etapa peronista fue también motivada en un principio por el interés por considerar períodos de menor intervención estatal en la determinación de los salarios nominales, debido al objetivo fundamental de la presente investigación. Más adelante, al incluirse el período 1966-1972, que engloba momentos de máxima intervención del

## I. LAS FLUCTUACIONES COYUNTURALES

Uno de los hallazgos ya “clásicos” en la economía es precisamente el que describe estadísticamente la relación entre cambios en la situación en el mercado de trabajo y ritmo de crecimiento salarial. Esta relación ha sido establecida en los países industrializados, tanto en el pasado, cuando la influencia de las organizaciones sindicales era muy reducida, como en las décadas más recientes, en países donde la participación de las organizaciones de trabajadores en el proceso de determinación de los salarios es decisiva. Se utilizan generalmente como variables de análisis la tasa de desempleo —y su variación anual— para caracterizar la situación en el mercado de trabajo y la tasa de incremento anual de los salarios nominales. Al aproximarse a situaciones de “casi pleno empleo” se ha utilizado también un índice que expresa el exceso de vacantes en relación al número de desempleados, así como la diferencia entre incremento salarial e incremento en la productividad del trabajo.

Si se pudiera comprobar la existencia de una relación similar en la Argentina esto contribuiría a esclarecer en que medida es posible hablar, en este país, de “mecanismos de operación del mercado de trabajo global”, o en otras palabras, en que medida la situación en el mercado de trabajo *general* condiciona la evolución del salario medio.

La imposibilidad de construir un índice de desempleo general para un período de análisis razonable ha llevado a la búsqueda de sustitutos. En principio, los datos sobre la evolución en el volumen de empleo en el período 1950-1970 podrían indicar gruesamente los cambios en la situación en el mercado de trabajo. Obviamente, nada informan acerca de las fluctuaciones anuales en el nivel de desempleo. La falta de datos sobre crecimiento anual de la población económicamente activa no permite evaluar el significado real de las variaciones absolutas en el volumen de empleo, en términos de cambios en el *nivel* de empleo, pero al menos es indudable que los casos de contracción absoluta en el número de ocupados expresan situaciones diferentes de aquéllas en las que el empleo se expande: se puede suponer que la población económicamente activa no se reduce en términos absolutos de un año al siguiente, y por lo tanto que el nivel de desempleo es mayor en épocas de contracción del volumen de empleo. Esta “medición” de los cambios en la situación en el mercado de trabajo constituye una seria limitación, pero permite realizar un primer análisis. A esta limitación se suman

---

Estado en este campo, la exclusión del período peronista ya no se justificaba por esas razones. Ello no obstante, no se ha modificado la elección del período, quedando la etapa anterior abierta a otras investigaciones sobre el tema.

otras no menos importantes. En particular, el hecho de que a lo largo del período considerado el nivel de desempleo ha sido permanentemente elevado, aunque haya experimentado fluctuaciones de menor amplitud: esto impide la comparación entre situaciones realmente dispares. Este es un factor muy significativo porque, como se sabe, en la "curva" que relaciona nivel de desempleo y crecimiento salarial, típicamente los salarios son poco sensibles en el tramo en el cual el desempleo es alto (mientras lo opuesto ocurre al acercarse a situaciones de escasez relativa de la fuerza de trabajo).

Por otra parte, la medición del "salario" no está exenta de dificultades. En primer lugar, la conocida divergencia entre crecimiento del salario nominal y crecimiento del salario real (altas tasas de incremento del salario nominal pueden ir acompañadas de un continuo deterioro del salario real) cuestiona la relevancia de trabajar con series de salarios nominales<sup>7/</sup>. A esto se añade la dificultad de elegir entre salarios básicos de convenio y salarios efectivamente pagados, cuyos movimientos no son paralelos. Finalmente, la repetida intervención, general o selectiva, del Estado en la determinación del nivel de salarios hace necesario eliminar ciertos años del análisis. Sin embargo no es siempre fácil deslindar los aumentos que son producto de la acción estatal de aquellos aumentos "autónomos".

Un primer examen de los datos<sup>8/</sup> ha sugerido que es preferible analizar el comportamiento de empleo y salarios de acuerdo a subperíodos más largos que la clásica fluctuación anual. Si se divide el período 1950-1970 en subperíodos que se distinguen por *tendencias* diferentes en el volumen de empleo, se observa que el ritmo medio de crecimiento del salario real es más rápido en los subperíodos en los que el empleo tiende a expandirse (como ocurre entre 1953 y 1958, y entre 1964 y 1967), que en subperíodos de retracción o estancamiento del empleo (como 1959-1963). Cabe señalar aquí que la comparación más confiable es la que puede realizarse entre los subperíodos 1959-1963 y

<sup>7/</sup> Los incrementos en los salarios nominales y los incrementos en los precios de los bienes de consumo están estrechamente asociados. Se puede afirmar que los aumentos en los precios constituyen el marco de referencia para las demandas salariales en cada negociación. La influencia del aumento en los precios (pasado y futuro) sobre las demandas salariales ha sido señalada en la Argentina, entre otros, por C.G. Martino, *Salarios nominales en la industria manufacturera argentina* (versión preliminar, Mimeo, 1968), C.E. Sánchez, A.A. Arnaudo, *El poder económico de los sindicatos en el sector manufacturero argentino*, Instituto de Economía y Finanzas, UN Córdoba, 1970; M.S. Brodersohn, *La curva de Phillips para la economía argentina 1964-1974*, Grupo de Trabajo sobre Ocupación-Desocupación, CLACSO, 1975.

<sup>8/</sup> No existe asociación significativa entre cambios *anuales* en el volumen de empleo (ya sea en valores absolutos, ya sea su tasa de variación porcentual) y fluctuación *anual* de los salarios nominales o reales.

1964-1967, ya que en períodos anteriores la interferencia estatal en la fijación de salarios es considerable; evidentemente una comparación entre sólo dos subperíodos lejos de ofrecer una "prueba", únicamente puede sugerir ciertas tendencias<sup>9/</sup>.

*Cuadro 1.*

**EMPLEO, SALARIO REAL, COSTO DE VIDA Y COSTO DE LA MANO DE OBRA. TASA DE VARIACION PORCENTUAL MEDIA ANUAL. (1953-1967).**

|           | Empleo | Salario real | Costo de Vida | Costo de la mano de obra |
|-----------|--------|--------------|---------------|--------------------------|
| 1953-1958 | 1,5    | 4,7          | 14,8          | 1,2                      |
| 1959-1963 | - 1,2  | - 8,4        | 41,2          | - 0,2                    |
| 1964-1967 | 2,5    | 4,2          | 28,0          | 5,7                      |

Fuente: Cálculos propios a base de datos del BCRA, *Origen del producto y distribución del ingreso*, Bs.As., enero, 1971 (empleo); a datos J.C. de Pablo, "Desocupación, salario real y políticas de reactivación", *Desarrollo Económico*, 44-44, julio 1971-marzo 1972 (pp. 249/261) (índice del costo de la vida extraído del Cuadro 2, Fuente: INDEC), y a datos de O. Sbarra Mitre, "Poder Político Popular y Distribución del Ingreso", *Envido*, N° 8 (salario nominal deflacionado por los precios implícitos, fuente, BCRA, *op.cit.*).

Los períodos de retracción sostenida en la demanda de mano de obra parecen afectar negativamente la evolución de los salarios reales: los trabajadores *no logran que los aumentos en el salario nominal se equiparen con los incrementos en los precios de los bienes de consumo.*

<sup>9/</sup> La inclusión o exclusión de dos años "discutibles" (debido a la intervención estatal): 1958 y 1959, es bastante decisiva. Si se los incluye, los resultados son los que se encuentran en el Cuadro 1. Si se los excluye el salario real crece entre 1953 y 1957 a una tasa media anual del 2,8<sup>o</sup>/o y entre 1960 y 1963 del 2,0<sup>o</sup>/o o sea, las diferencias entre ambos períodos se minimizan. Sin embargo, en lo que concierne a 1959 en particular (año en el que los precios aumentaron desmedidamente a causa de una devaluación en el tipo de cambio y en el que los salarios nominales, pese a un aumento extraordinario, quedaron muy rezagados respecto al aumento de los precios) pensamos que debe ser incluido en el análisis, ya que la pérdida del poder adquisitivo acaecida en este año no fue recuperada durante todo el período "recesivo". Recién comienza a ser recuperada a partir de 1964, cuando se inicia la tendencia hacia la expansión. Por otra parte, la periodización real, más detallada, en los cambios en la demanda de mano de obra corrobora los resultados que señala el cuadro 1:

Por otra parte, aparentemente no existe proporcionalidad alguna entre grado y duración de la expansión en la demanda de mano de obra y magnitud del incremento en el salario real (aunque no se puede saber qué habría sucedido si el gobierno militar no hubiese “bloqueado” el crecimiento de los salarios a partir de 1967, en un período en el que el empleo continuaba expandiéndose<sup>10/</sup>).

También parece haber cierta relación entre cambios en la situación en el mercado de trabajo y evolución salarial, cuando se los estudia no ya desde el punto de vista del ingreso de los trabajadores sino desde la perspectiva del Capital, es decir, examinando las variaciones en el costo de la mano de obra de acuerdo con la misma periodización en el empleo que en el caso anterior (Cuadro 1). Se considera aquí el salario nominal deflacionado por el índice general de precios (en lugar del índice del costo de la vida).

Podría objetársele a una comparación de este tipo que en realidad son las variaciones en la actividad económica las que provocan ambos: los cambios en la demanda de mano de obra y en los salarios reales (por ejemplo, el retroceso en el volumen de empleo y el deterioro del salario real estarían determinados ambos por una recesión coyuntural). Esta objeción es irrefutable, pero el argumento que aquí se desarrolla intenta destacar que las fluctuaciones en el nivel de actividad de la economía

|       | Empleo | Salario real<br>1960 = 100 | Tasa de variación<br>Salario real | Tasa de variación<br>media porcentual<br>costo de<br>mano de obra |
|-------|--------|----------------------------|-----------------------------------|---|
| 1952  | (-)    | 102,1                      | - 11,0                            | 3,2   |
| 53-58 | (+)    | 114,1                      | 4,7                               | 1,2   |
| 59    | (-)    | 101,2                      | - 50,0                            | - 19,2  |
| 60-61 | (+)    | 105,5                      | 5,5                               | 11,3  |
| 62-63 | (-)    | 107,0                      | - 1,5                             | - 2,3   |
| 64-67 | (+)    | 121,8                      | 4,2                               | 5,7   |

(+) y (-) Ascenso y descenso en el volumen del empleo. Fuente: *ibid.* Cuadro 1. (En el cuadro 1 se agrupa el período 1959-63 puesto que en 1960-61 el volumen de empleo se mantiene prácticamente constante).

<sup>10/</sup> A partir de 1965, es decir, en la etapa de consolidación de la nueva estructura industrial crecen conjuntamente el empleo y los salarios. Esta etapa coincide con un período de máximo intervencionismo estatal en el ámbito del mercado de trabajo y los salarios. Hacia 1965-1966, *antes de la intervención del Estado en la fijación de los incrementos salariales*, las organizaciones obreras logran elevar el nivel del salario real. Coincidentemente 1965 y parte de 1966 se distinguen por una política económica que tiende hacia el “redistribucionismo”. A partir de 1966 el salario real tiende casi a mantenerse (con oscilaciones) en los niveles ya alcanzados, en parte gracias al Estado que en algunos momentos liga los incrementos salariales al crecimiento en el costo de la vida, a lo cual no es ajena la presión popular, y en parte —cuando les es permitido actuar— a la acción de los sindicatos.

influyen sobre el crecimiento de los salarios *a través* de los cambios en las condiciones en el mercado de trabajo: las organizaciones obreras mismas actuarán en circunstancias más favorables en épocas de expansión en la demanda de la fuerza de trabajo que en épocas de contracción (con la limitación que impone el hecho de que, aún en épocas de expansión, el nivel de desempleo es considerable).

Por otra parte, ciertamente políticas económicas distintas pueden traducirse en el simultáneo aumento o simultáneo descenso en el empleo y en el salario real. Sin embargo, en el primer caso el aumento en el empleo producto de la acción estatal también fortalece la posición sindical en la negociación colectiva, cuyos logros van a reforzar la tendencia "redistribucionista" inicial. En el segundo caso, la política económica recesiva que se basa en un incremento en el nivel de desempleo, debilitará a las organizaciones obreras, reduciendo sus probabilidades de alcanzar las reivindicaciones salariales, agudizándose de este modo la original tendencia hacia una mayor concentración del ingreso. Los resultados inmediatos de orientaciones opuestas en la política económica global se ven consolidados, en las diversas situaciones, por la mecánica del funcionamiento del mercado de trabajo. Agreguemos que los salarios reales en expansión a su vez pueden entrañar un aumento en el empleo (vía la expansión del mercado interno) así como, inversamente, el deterioro de los salarios reales retrae el mercado interno, provocando un retroceso aún mayor en el volumen del empleo. La acción estatal y los procesos que generan la dinámica del mercado de trabajo y los cambios en el mercado interno lejos de ser excluyentes se refuerzan mutuamente.

Aunque no es posible pronunciarse en forma definitiva debido al restringido período de análisis, los resultados alcanzados sugieren que, en efecto, las condiciones generales en el mercado de trabajo influyen sobre la evolución del salario real medio, como ingreso y como costo<sup>11/</sup>. Es posible atribuir un rol de importancia a las *variaciones* en

---

11/ En el contexto de este trabajo interesa enfatizar este aspecto de la relación entre movimiento del salario y tendencia en el empleo, dejando a un lado el hecho de que, como se dijo, los cambios en el salario real a su vez pueden provocar cambios en el volumen de empleo.

Cabe agregar aquí que también se ha intentado establecer una "gruesa" periodización de los cambios en la situación en el mercado de trabajo para épocas anteriores a 1950, a base de la escasa información existente (extraída de G. Di Tella, M. Zymelman, *Los ciclos económicos argentinos*, ed. Paidós, 1973; del *Censo de desocupados en 1932*; de las *Investigaciones sociales 1940-43*, del Depto. Nacional del Trabajo); los cambios en el mercado de trabajo y la evolución en los salarios reales (entre 1914 y 1932 aproximadamente) parecen estar asociados en el sentido esperado; en cambio, entre 1933 y 1943 la ocupación tiende a crecer mientras los salarios reales aumentan muy

la *demanda* de mano de obra en la determinación de las *fluctuaciones* en el salario real<sup>12/</sup> (vía la relación entre incremento en el salario nominal y aumento en los precios de los bienes-salario), pero hasta tanto los cambios en la demanda de la fuerza de trabajo no se traduzcan en un descenso significativo del nivel de desempleo visible ni en una disminución de las reservas movilizables de la fuerza de trabajo, la magnitud del conjunto de la oferta de la fuerza de trabajo excedente continuará siendo uno de los factores que contribuyen a determinar que el salario real haya oscilado ligeramente alrededor del mismo nivel medio durante cerca de veinte años, mientras que la productividad del trabajo no ha cesado de crecer.

## II. LA TENDENCIA ESTRUCTURAL

Si bien en el Cuadro II se observa que entre 1950 y 1970 el salario real experimenta una leve tendencia ascendente, cabe destacar que antes de 1950, el nivel alcanzado por el salario real fue *mayor* al de la última mitad de la década del 60. En una economía caracterizada por la presencia de una oferta casi "ilimitada", aún en épocas de expansión de la demanda de mano de obra el salario real medio no llega a alcanzar el nivel que permite el grado de desarrollo de las fuerzas productivas.

---

lentamente; M. Murmis y J.C. Portantiero señalan al respecto.... "La desocupación comienza a descender, robusteciendo la capacidad de negociación del sindicalismo, mientras que los salarios reales se estancan o aún bajan, aumentando el monto de reivindicaciones insatisfechas" M. Murmis, J.C. Portantiero, *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Siglo XXI, Buenos Aires, 1971 (p. 85). Entre 1942 y 1949 el salario real asciende y lo mismo ocurre con el empleo. Desde 1949 la ocupación industrial tiende a declinar, lo mismo que el salario real. No se puede dejar de enfatizar aquí que el factor político incide todo a lo largo del período peronista en el sentido de mantener el salario real a un nivel relativamente elevado, con independencia de las variaciones en el nivel de empleo; este nivel que persiste durante por lo menos 7-8 años puede lícitamente ser considerado como "marco de referencia" contra al cual evaluar la evolución posterior en los salarios.

<sup>12/</sup> El trabajo de J.C. de Pablo, *op.cit.*, parece apoyar estas conclusiones.

## Cuadro 2.

## SALARIO REAL (1948-1970).

|           | 1960 = 100 |                     |
|-----------|------------|---------------------|
|           | (1)        | (2)                 |
| 1948-1950 | 132,4      | 144,7 (1950)        |
| 1951-1955 | 105,1      | 114,3               |
| 1956-1960 | 113,5      | 114,0               |
| 1961-1965 | 112,8      | 110,3               |
| 1966-1970 | 118,8      | 121,2 (1966 - 1972) |
| 1951-1960 | 109,3      | 114,1               |
| 1961-1970 | 115,8      | 115,7 (1961 - 1972) |

(1) Salario básico de peones.

(2) Promedio de los salarios básicos de convenio.

Fuente: Cálculos propios a base de datos de J.C. De Pablo, *op.cit.* (p. 256) (1) y a datos de P. Gerchunoff, J.J. Llach, "El nuevo carácter del capitalismo en la Argentina, respuesta a una crítica", *Desarrollo Económico*, N° 60 vol. 15, en marzo 1976, Cuadro 5 (2).

Este lento crecimiento, o estancamiento relativo, del salario real parece "adecuado", si es que podemos utilizar este término, a las necesidades de un proceso de acumulación dependiente que sufre la permanente amenaza de un déficit de la balanza de pagos<sup>13/</sup>. En cambio, en países en los que prevalece la tendencia hacia el pleno empleo de la fuerza de trabajo, esta situación y... "la combatividad de las organizaciones obreras y los cambios en la actitud de las clases dominantes permitieron que el crecimiento de los salarios reales siga *pari passu* el crecimiento de la productividad del trabajo que teóricamente determina el límite superior del margen de tolerancia del sistema en lo que respecta a los incrementos salariales". Más aún, en dichos países, los salarios pueden llegar a crecer más rápidamente que los precios y la productividad, "cambiando la participación relativa del Trabajo y el Capital en el valor agregado de manera favorable a los trabajadores y restringiendo de este modo el desarrollo de la acumulación"<sup>14/</sup>

<sup>13/</sup> Ver al respecto Oscar Braun, *op.cit.*

<sup>14/</sup> Adriana Marshall, *The import of labour, op.cit.* (traducido AM), (p. 11 y p. 13, respectivamente).

En la Argentina, concomitantemente a la tendencia a un lento crecimiento en el salario real básico (Cuadro 2) el ingreso real medio de los trabajadores tiende a aumentar, incluso tomando como base 1950. El ingreso real medio

Los gráficos que se presentan más abajo son muy elocuentes acerca de la relación entre salario real y productividad del trabajo. Se puede observar claramente que por lo menos a partir de 1955 no existe asociación alguna entre crecimiento del salario real y crecimiento de la productividad del trabajo. Insistamos que esto se debe en parte a la situación de disponibilidad de una oferta excedente en el mercado de trabajo y a la escasa incorporación de obreros a la producción, que ejerce su influencia sólo a través de los salarios nominales. La capacidad de maniobra de los sindicatos ha estado seriamente limitada, por esa situación. El crecimiento de la productividad media del trabajo en la economía, menos aún en sus regiones y sectores líderes, no se ha constituido en marco de referencia para las demandas sindicales, cuyo éxito o fracaso se evalúa en función de la evolución en el índice del costo de la vida. Si después de 1966 los salarios y la productividad parecen volver a vincularse, lo hacen a un nivel que no plantea la recuperación de todo lo perdido en más de 10 años de crecimiento económico. Esto obviamente se refleja en los datos sobre distribución del ingreso. La acción sindical es siempre, por lo menos a partir de 1955, una acción esencialmente defensiva: *una acción de defensa del nivel de vida ya alcanzado*. Esta acción no sólo se ejerce a través de la defensa de los salarios nominales, pero la lucha en este campo es uno de sus elementos centrales.

Los procesos que tienen lugar en la Argentina ejemplifican el caso de un sindicalismo debilitado, entre otros factores, por la persistente sobre-abundancia de trabajadores que, sin embargo, es lo suficientemente poderoso como para frenar la tendencia hacia el deterioro del salario real, aunque incapaz de recuperar la amplia pérdida en la distribución del ingreso que tiene lugar a partir de 1950<sup>15/</sup>. Esto se observa en la

---

(1960 = 100) era 113,9 en 1950, 107,5 (promedio) entre 1951-55; 113,0 entre 1956-59; 115,7 entre 1960-65; 130,9 entre 1966-70 (Fuente: P. Gerchunoff J.J. Lluch, *op. cit.*, cuadro 5). El ingreso real medio incluye desde beneficios sociales y premios, hasta el trabajo de horas extras. Su evolución está menos vinculada a la acción de las organizaciones obreras, ya que es también producto de acuerdos en las unidades económicas individuales y de la legislación laboral, no siempre influida por los reclamos sindicales. Pese a esta tendencia marcadamente ascendente del ingreso real medio, la participación de los asalariados en el PBI no se incrementa proporcionalmente, como se ve más abajo (Cuadro III).

<sup>15/</sup> La tendencia regresiva en la participación de los asalariados en el ingreso se refleja a través de distintas mediciones empíricas de la distribución funcional del ingreso, que si bien difieren en diversos aspectos, expresan la misma tendencia de largo plazo. Para una discusión de las mediciones, sus significados y resultados ver A. Monza, "La medición empírica de la distribución funcional del ingreso", *Desarrollo Económico*, N° 50 vol. 13, jul-set., 1973. En el *postscriptum* a este artículo el autor sintetiza las grandes

evolución en el largo período de la distribución funcional del ingreso. 16/.

---

explicaciones acerca de la distribución funcional (descartando la de la escuela neoclásica). Una es... "la idea de que la mayor o menor disponibilidad relativa de mano de obra en cada período gobierna las vicisitudes del salario real y afecta entonces la distribución del ingreso. Otra, que la distribución del ingreso en un sistema capitalista no puede ser explicada si no se introduce un elemento 'ext.aeconómico' en el análisis 'económico' del problema, ya que este último exhibe un grado de libertad. Evidentemente, es en este terreno donde el concepto marxista de "lucha de clases" parece tener mucho que decir".

"Como es sabido" —agrega— "conceptos como el 'grado de monopolio' de Kalecki y el 'poder balanceador' de Galbraith pueden ser asimilados a la idea de lucha de clases. Lo esencial de esta idea en materia distributiva consiste simplemente en enfatizar que la asignación del producto neto de un trabajador entre su propia retribución y el beneficio del propietario de los medios de producción no está rígida o mecánicamente gobernada por las características de la tecnología o algún otro factor o grupo de factores 'económicos', sino que existe en realidad un cierto margen dentro del cual el poder que detenta cada una de las dos partes interesadas en dicha distribución constituye el determinante último de la misma" (pp. 331/332).

En una nota a pie de página señala Monza que las dos explicaciones de la distribución funcional no deben ser interpretadas necesariamente como excluyentes. En el presente trabajo precisamente adoptamos esta perspectiva, enfatizando que las explicaciones lejos de ser excluyentes, son complementarias.

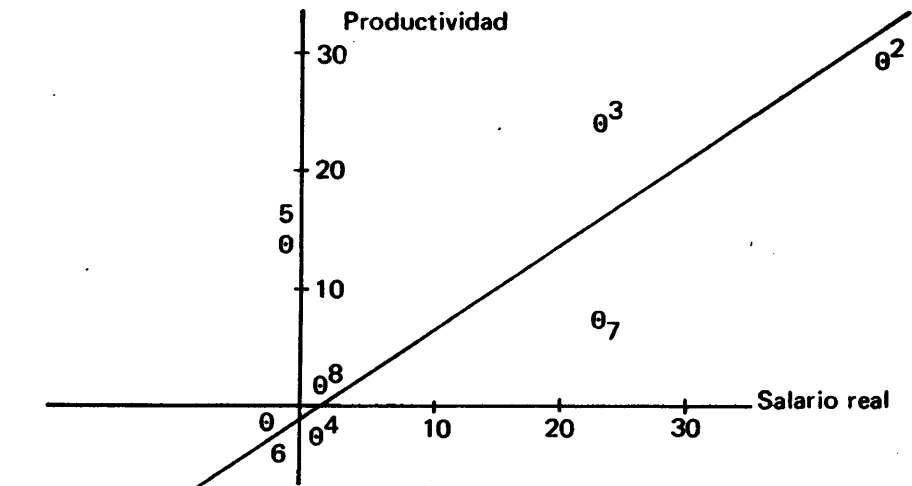
16/ La distribución funcional del ingreso total es el resultado de distintas evoluciones en los diferentes sectores de actividad. La tendencia general está signada sobre todo por lo que ocurre en la industria manufacturera, el sector agropecuario, transportes, electricidad, gas y agua, y servicios sociales, comunales y personales (algunos de los cuales presentan una tendencia aún más acusada en la misma dirección). En el sector comercio la participación de los asalariados en el largo período es más estable. Por el contrario, en construcción y establecimientos financieros, seguros e inmuebles la tendencia es en el sentido opuesto.

Cabe agregar aquí que la parcial "recuperación" en la participación de los asalariados que tiene lugar en el período 1966-1972 ha sido explicada para el caso de la manufactura por el hecho que las industrias "líderes" comienzan a "distribuir" parte de las ganancias de la productividad, habiendo alcanzado ya un elevado margen de beneficios en períodos anteriores; en ellas la participación de los asalariados baja o se mantiene; el promedio para la industria refleja el aumento en la participación de los asalariados en las empresas satélites, que no pueden compensar el aumento salarial con equivalentes aumentos en la productividad. Además, los precios industriales crecen más lentamente que los generales, y el crecimiento de la productividad se desacelera algo. Ver O. Altimir, "La distribución del ingreso y el empleo en el sector manufacturero argentino", *Desarrollo Económico*, N° 51, vol. 13, oct-dic. 1973.

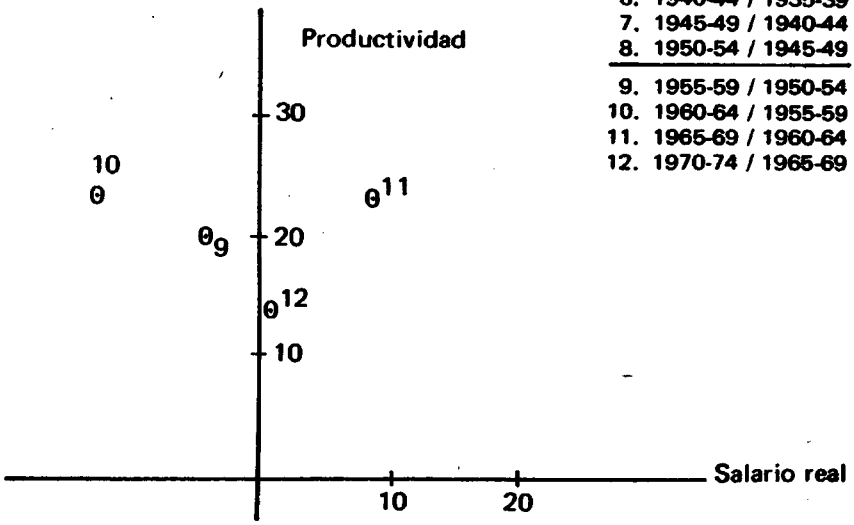
Por otra parte, puede señalarse que en este período el índice del costo de la vida junto al cual se mueven los salarios, se incrementa más rápidamente que el conjunto de los precios (índice general de precios).

*Gráfico I.*

**VARIACION PORCENTUAL DE LOS SALARIOS REALES Y LA PRODUCTIVIDAD EN QUINQUENIOS SUCCESIVOS, 1910-1974.**



- 1. 1915-19 / 1910-14
- 2. 1920-24 / 1915-19
- 3. 1925-29 / 1920-24
- 4. 1930-34 / 1925-29
- 5. 1935-39 / 1930-34
- 6. 1940-44 / 1935-39
- 7. 1945-49 / 1940-44
- 8. 1950-54 / 1945-49



- 9. 1955-59 / 1950-54
- 10. 1960-64 / 1955-59
- 11. 1965-69 / 1960-64
- 12. 1970-74 / 1965-69

Fuente: J. Sourrouille, *op. cit.*, p. 132.

Cuadro 3.

## PARTICIPACION DE LOS ASALARIADOS EN EL INGRESO (%o) 1950 - 1972\* (PROMEDIOS).

|           | En el ingreso total   |  | En el ingreso industrial |  |
|-----------|-----------------------|--|--------------------------|--|
|           | Jornales<br>y sueldos | Jorn. y sueld. más<br>aportes patrón<br>jubilatorios | Jorn. y<br>sueldos       | Jorn. y sueld.<br>más aportes<br>patr. jubilt. |
| 1950-1954 | 46,1                  | 49,5   | 49,5                     | 53,0   |
| 1955-1958 | 42,0                  | 45,3   | 41,9                     | 44,8   |
| 1959-1965 | 36,7                  | 39,2   | 33,2                     | 35,1   |
| 1966-1972 | 41,8                  | 45,1   | 37,7                     | 40,6   |

\* La periodización responde a los cambios de nivel más importantes en la distribución del ingreso.

Fuente: BCRA, *op.cit.*

## **CAPITULO 6**

### **LA ESTRUCTURA GENERAL DE LOS SALARIOS**



El objetivo de este capítulo es evaluar la evidencia estadística disponible en relación a una hipótesis acerca del comportamiento del mercado de trabajo correspondiente a las ocupaciones manuales en la Argentina. Esta hipótesis es que la disponibilidad general de la fuerza de trabajo (que, como vimos, se manifiesta en el desempleo visible y en la presencia de reservas de mano de obra todavía fácilmente movilizables, como lo atestigua la importancia absoluta y relativa de la magnitud de las migraciones internas) es capaz de influir en mayor o menor grado según los casos, sobre el crecimiento de los salarios de todas las ocupaciones. Esto se expresaría en una tendencia hacia la cristalización de la estructura de los salarios. El excedente de la fuerza de trabajo afecta directamente los salarios de las ocupaciones para las cuales la oferta de mano de obra es más obviamente abundante, pero también afecta, en forma mediata, a los salarios de las ocupaciones para las que en apariencia la fuerza de trabajo disponible es más escasa: las ocupaciones manuales más calificadas en industrias dinámicas (ligadas al modo dominante de acumulación del capital)<sup>1/</sup>.

---

1/ El análisis que sigue se circunscribe al estudio de la evolución de los salarios, descartando la comparación entre evolución del salario y evolución de otras formas de ingreso, correspondientes a trabajadores "no asalariados", que sin embargo configuran la oferta (actual o potencial) de la fuerza de trabajo en el mercado. Este estudio complementario podrá emprenderse cuando se amplíe la información disponible.

Con el propósito de aportar alguna fundamentación empírica a estas ideas se examinan aquí los cambios en la estructura de los salarios, de acuerdo con sectores de actividad y con niveles de calificación. El pasaje del análisis a un nivel de generalidad más elevado (realizado en el capítulo anterior) al análisis de la estructura salarial permite especificar como opera la influencia general en cada caso particular. No se consideran aquí, en general, los factores históricos de diversa índole que han convergido para determinar la estructura salarial de la cual partimos; se intenta examinar solamente sus tendencias en el corto, mediano y relativamente largo plazo, en relación al objetivo primordial de esta investigación. Este tipo de análisis se profundiza en el próximo capítulo al considerar la estructura inter-industrial de los salarios.

Es indiscutible que tanto en los países industrializados como en los no desarrollados coexisten mercados de trabajo particulares, distinguibles entre sí debido a las barreras que obstaculizan la movilidad individual de un mercado al otro. Las posibilidades diferenciales que poseen los distintos grupos de acceder a distintos mercados de trabajo han dado lugar a concepciones que enfatizan la "heterogeneidad" del mercado de trabajo, la existencia de "compartimentos estancos", la "balcanización" del mercado, etc. Estas concepciones (que utilizan una variedad de criterios de diferenciación: urbano-rural, competitivo-monopólico, formal-informal, tradicional-moderno, subsistencia-capitalista) no son cuestionables en la medida en que se refieran exclusivamente a las trabas a la movilidad entre mercados de trabajo y a sus consecuencias inmediatas. Por el contrario, son criticables cuando se las extiende hasta abarcar los mecanismos de operación del mercado de trabajo, sosteniéndose que cada mercado particular se comporta independiente y aisladamente de los demás, asumiendo en cierto modo que los obstáculos que dificultan la movilidad entre mercados son inmutables<sup>2/</sup>.

---

2/ Uno de los exponentes más claros de esta posición es el trabajo de R.U. Miller, quien sostiene que en los países no desarrollados pese a la abundancia de mano de obra excedente en el sector de subsistencia, el mercado de trabajo correspondiente al sector capitalista puede llegar a operar en condiciones similares a las de una economía con oferta limitada de la fuerza de trabajo. Esta concepción enfatiza la "falta de calificación adecuada" y la "falta de información" como elementos claves que traban la movilidad del sector de subsistencia al sector capitalista. Como se señala más adelante en el presente trabajo, lo sucedido en Europa Norte y Occidental con la importación de la fuerza de trabajo no calificada rebate este tipo de argumentación que, por lo demás, no ofrece sustentación empírica alguna. R.U. Miller, *op.cit.*

Desde una perspectiva teórica diferente, un autor como J. Nun, que considera que una parte de la población excedente es "marginal" en relación al proceso dominante de acumulación en los países de América Latina, no se aleja demasiado de una posición como la que se describe más arriba, J. Nun, *op.cit.*

La hipótesis de este trabajo es precisamente la opuesta a la que se desprende de tales generalizaciones. La idea central es la de destacar la importancia que tiene la situación en el mercado de trabajo global en la determinación del salario medio, a través de su influencia sobre todos y cada uno de los mercados de trabajo particulares, más o menos mediatas, más o menos decisiva en cada caso específico. No es superfluo enfatizar una vez más que esta influencia no debe ser entendida en un sentido "mecanicista" (competencia directa entre trabajadores ocupados y desempleados a las puertas de la fábrica, reemplazo inmediato de unos por otros cuando los reclamos salariales son "demasiado" elevados); al contrario, se puede decir que el peso de las fuerzas del mercado de trabajo (los mecanismos económicos de operación propios del sistema capitalista) es mediatizado por la acción sindical.

## I. LOS SALARIOS SECTORIALES.

Los diferenciales inter-sectoriales de salario muestran una relativa estabilidad en el largo plazo. Si se analizan las tendencias en el crecimiento de los salarios nominales de cada sector de actividad considerado aquí (agropecuario, construcción e industria manufacturera)<sup>3/</sup> tal como pueden verse reflejadas en las tasas de incremento medio anual para distintos períodos, se comprueba que en algunos períodos quinquenales y aún en el largo plazo los ritmos de crecimiento de los salarios sectoriales son bastante similares entre sí<sup>4/</sup>. Las continuas diferencias a favor de los salarios agropecuarios se originan en

---

3/ Se consideran aquí directamente los salarios nominales, puesto que se efectúa un análisis comparativo, y la tasa de crecimiento de los precios de los bienes de consumo afecta por igual a los diferentes salarios.

No se distingue aquí entre salarios de *obreros* y los de *empleados*, ya que se ha comprobado que en el sector de la industria manufacturera las tasas de incremento medio anual (para períodos quinquenales) de los salarios de ambos grupos son prácticamente las mismas (cálculos realizados a base de datos inéditos del BCRA). Cabe destacar que este análisis no incluye al sector terciario, ya que nos centramos en los salarios comparativos de trabajadores manuales. Es cierto que de este modo se deja a un lado una fracción de trabajadores manuales empleados en el sector terciario, sobre cuyos salarios se carece de información.

4/ Las tasas anuales reales (y no medias) de incremento de los salarios sectoriales están correlacionadas entre sí (Manufactura y Construcción, Manufactura y Agropecuario, Agropecuario personal fijo y Agropecuario personal transitorio).

medidas estatales, deliberadamente o no, redistributivas (1950-1955, 1966-1972): la acción del Estado en estos períodos tiene el efecto, lo mismo que la introducción del salario mínimo, vital y móvil en 1964, de elevar relativamente los salarios agropecuarios cuyos niveles son los más bajos en comparación a los salarios de los otros dos sectores<sup>5/</sup>. En particular, entre 1969-1972 debido a dicha intervención selectiva del Estado (a través de aumentos en valores absolutos) se acelera notablemente el crecimiento de los salarios agropecuarios: mientras los salarios industriales y los de la construcción crecen a un ritmo del 35<sup>o</sup>/o anual aproximadamente, los salarios agropecuarios se incrementan con una tasa media anual del 43<sup>o</sup>/o. En conjunto, el período 1950-1972, pero sobre todo 1956-1972, se caracteriza por una relativa semejanza en las tasas de incremento de los salarios efectivamente pagados en los tres sectores de actividad. Esta evolución también estaría ligada al desarrollo de las migraciones internas: el éxodo masivo a lo largo del período analizado puede haber contribuido a reducir la brecha entre salarios urbanos y rurales, reduciendo la presión de la oferta excedente en el agro y trasladándola parcialmente al mercado de trabajo urbano. La información acerca de los salarios básicos de convenio, para el período 1960-67 (que se distingue por una menor intervención estatal) confirma las tendencias señaladas.

---

5/ El nivel de salarios en el sector cuyos salarios crecieron más lentamente en ese período (Construcción) superaba en más del 170<sup>o</sup>/o al nivel de los salarios en el sector agropecuario (y en un 30<sup>o</sup>/o a los salarios industriales) en 1950. Los salarios de la industria manufacturera superaban en un 110<sup>o</sup>/o a los agropecuarios. En la década del 60 (por ejemplo en 1965) los salarios de la construcción igualan prácticamente a los de manufactura, y ambos exceden en cerca de un 80<sup>o</sup>/o a los salarios agropecuarios. (No se analiza aquí el origen de las diferencias entre los *niveles* de salarios).

*Cuadro 1.*

**SALARIOS SECTORIALES.**

**TASA DE INCREMENTO PORCENTUAL MEDIO ANUAL.**

**A) Salarios efectivamente pagados (1950-1972)**

|           | Agropecuario | Manufactura | Construcción |
|-----------|--------------|-------------|--------------|
| 1951-1955 | 22,3         | 17,8        | 13,2         |
| 1956-1960 | 36,0         | 35,2        | 34,0         |
| 1961-1965 | 32,9         | 30,3        | 31,5         |
| 1966-1972 | 28,3         | 26,9        | 26,3         |
| 1956-1972 | 31,9         | 30,3        | 30,1         |
| 1951-1960 | 29,2         | 26,5        | 23,4         |
| 1961-1972 | 30,3         | 28,2        | 28,5         |
| 1951-1972 | 29,8         | 27,4        | 26,2         |

**B) Salarios básicos de convenio y salarios efectivamente pagados (1960-1967).**

|                           | Agropecuario | Manufactura | Construcción |
|---------------------------|--------------|-------------|--------------|
| Salarios convenio         | 29,8         | 29,3        | 31,3         |
| Salarios efectiv. pagados | 29,8         | 30,7        | 31,3         |

Fuente: Cálculos propios a base de datos del BCRA, *Origen del producto y distribución del ingreso*, enero, 1971.

Mientras en la construcción y en el sector agropecuario los salarios de convenio y los salarios efectivamente pagados crecen al mismo ritmo, en la industria manufacturera no sucede así. Los distintos componentes del "complemento" al salario básico pueden explicar esta diferencia en el caso de la industria manufacturera: cantidad de horas trabajadas, bonificaciones asociadas a la productividad, premios, etc. Los salarios efectivamente pagados también reflejan la evolución en las asignaciones sociales producto de la legislación laboral y de los mismos convenios colectivos. Esta diferencia expresa el "deslizamiento" de los salarios industriales que los datos disponibles no permiten medir con exactitud, ya que los salarios de convenio son *horarios*, mientras los salarios

efectivamente pagados son anuales<sup>6/</sup>. Los salarios efectivamente pagados son más sensibles que los de convenio a las condiciones en el mercado de trabajo cuando éstas se caracterizan por la escasez relativa de mano de obra. No es este el caso argentino donde la situación de oferta excedente en el mercado de trabajo afecta ante todo al salario mínimo de cada actividad, que expresa generalmente el logro sindical.

Si se examina más en detalle el caso del sector agropecuario<sup>7/</sup> se ve que la tendencia media esconde una apreciable diferenciación interna, entre los salarios del personal permanente y los salarios de la mano de obra transitoria: estos últimos aumentan más velozmente que los primeros en la década del 50, pero es visible su rezago en los años 60, un período en el que las "fuerzas del mercado" se han podido manifestar más libremente. Las características peculiares de la situación de la mano de obra transitoria en el agro: inseguridad e inestabilidad en el empleo, fácil sustituibilidad de trabajadores, alta movilidad de la mano de obra entre regiones y cultivos, la elevada proporción de extranjeros entre los trabajadores transitorios en algunas provincias (que están precisamente entre las que más emplean mano de obra transitoria)<sup>8/</sup>, en otras palabras, el carácter típicamente "competitivo" de este

---

6/ En mercados de trabajo en los que la mano de obra es relativamente escasa es frecuente observar un "deslizamiento" de salarios. Si es cierto que la mano de obra disponible es más "limitada" para la industria manufacturera que para la construcción, la influencia de diferentes condiciones en cada mercado de trabajo podría expresarse en el surgimiento de deslizamiento de salarios en la industria, pero no en la construcción; pero también con más probabilidad el deslizamiento implica políticas empresariales distintas en la manufactura en comparación con la construcción. El deslizamiento en la manufactura se analiza en el capítulo siguiente.

7/ La diferenciación interna de los salarios en el sector de la industria manufacturera se analiza en el próximo capítulo.

8/ Los datos sobre el empleo de mano de obra transitoria varían según la fuente. Información del BCRA (*op.cit.*) indica que la participación de la mano de obra transitoria en el empleo agropecuario total es muy elevada durante todo el período 1950-1969 (alrededor del 70% de empleo agropecuario). En cambio, los datos del Censo Nacional Agropecuario de 1960 informan que la mano de obra transitoria representaba en 1960 un 36% del total de la mano de obra y un 40% de los trabajadores asalariados. Los datos del BCRA posiblemente sobre-enumeren la magnitud del empleo de la mano de obra transitoria (debido a las razones expuestas en BCRA, *op.cit.*) y los del Censo posiblemente los sub-enumeren. Con respecto al empleo de mano de obra extranjera, por ejemplo, un estudio realizado en Misiones señala que un 25% de los transitorios son paraguayos, un 60% de la mano de obra forestal es transitoria y lo es más de un 80% de los paraguayos con permiso temporario o sin documentación. *Estudio de la mano de obra transitoria en la provincia de Misiones y Estudio de la mano de obra rural en la actividad forestal en la Provincia de Misiones*, ambos de la Dirección Gral. de Estadísticas y Censos, Pcia. de Misiones, 1972 y 1974, respectivamente.

mercado de trabajo explica que los niveles de salario de los trabajadores transitorios hayan sido siempre más bajos que los del personal permanente y que la distancia entre ambos tienda a acentuarse en períodos de libre juego de las fuerzas en el mercado de trabajo<sup>9/</sup>.

*Cuadro 2.*

**SALARIOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO.  
TASA DE INCREMENTO MEDIO ANUAL (POR CIENTOS).**

| A) 1960-1967                   |                     |                      |
|--------------------------------|---------------------|----------------------|
|                                | Personal permanente | Personal transitorio |
| Salarios de convenio           | 33,3                | 26,3                 |
| Salarios efectivamente pagados | 32,4                | 27,3                 |
| B) 1951-1972                   |                     |                      |
| Salarios efectivamente pagados |                     |                      |
|                                | Personal permanente | Personal transitorio |
| 1951-1960                      | 28,1                | 30,3                 |
| 1961-1972                      | 31,3                | 29,3                 |
| 1951-1972                      | 29,8                | 29,7                 |

Fuente: cálculos propios a base de datos del BCRA, *op. cit.*

Los trabajadores agropecuarios, tanto permanentes como transitorios, en general se encuentran al margen de la influencia de los sindicatos. Pero los salarios de la mano de obra permanente, a la que se destina el Estatuto del Peón, han experimentado un apreciable aumento a raíz de la introducción del salario mínimo, vital y móvil, en 1964-65 (que precisamente afectó en forma más notoria a los niveles de salarios más bajos, entre los que se encuentran los salarios agropecuarios). Los trabajadores transitorios, que están excluidos del Estatuto del Peón y

9/ En 1950 la remuneración media anual de los trabajadores permanentes superaba a la de los transitorios en un 41<sup>o</sup>/o; lo mismo ocurría en 1960. En cambio en 1967 la relación era casi 84<sup>o</sup>/o; entre 1964 y 1967 los salarios de los trabajadores permanentes crecieron a una tasa media anual del 39,3<sup>o</sup>/o, mientras que los del personal transitorio lo hicieron a una tasa del 30,6<sup>o</sup>/o.

que prácticamente no están organizados<sup>10/</sup> debido a las características objetivas del mercado de trabajo en que se encuadran, no fueron alcanzados por el alza salarial inducida por la implementación del salario mínimo. Esto explica tanto el rezago de los salarios de la mano de obra transitoria como el marcado ascenso relativo, con respecto a los otros salarios sectoriales, de las remuneraciones de los trabajadores agropecuarios permanentes en la década del 60.

Mientras las distintas situaciones objetivas de los trabajadores permanentes y transitorios en el agro originan una diferenciación en el sentido "esperable" entre niveles y tasas de crecimiento de sus salarios respectivos, es en cambio sorprendente la relativa estabilidad de los diferenciales de salario entre manufactura y construcción, si se considera cuan diferentes son las condiciones imperantes en los mercados de trabajo de cada uno de estos sectores. Sobre todo llama la atención el hecho de que no sólo sus salarios crecen prácticamente al mismo ritmo (y entre 1960 y 1967, más rápidamente los de la construcción), sino que también sus niveles de salarios son comparables<sup>11/</sup>. Es frecuente que esto suceda en países altamente industrializados, y en el caso de Argentina se lo podría explicar en relación al rol dinámico que juega la construcción en la economía y su papel, particularmente en años recientes, en la generación de empleo<sup>12/</sup>. Sin embargo, también es cierto que el sector de la construcción se caracteriza por fluctuaciones muy amplias y a corto plazo en la demanda de mano de obra: es fuente regular de desempleo, un desempleo que en términos absolutos ha llegado a igualar al desempleo industrial (pese a que la participación del sector en el empleo total es substancialmente menor que la de la industria manufacturera) y que

---

<sup>10/</sup> Estudios realizados en Misiones y Chaco señalan una baja tasa de participación sindical. En cambio, la situación de los obreros transitorios del surco en Tucumán escapa a esta generalización, con un 95% de afiliación sindical, facilitada por las características del proceso productivo. *Estudio de la mano de obra transitoria de la Provincia de Misiones*, Dir. Gral. de Estadísticas y Censos, Pcia. Misiones, 1972; *Chaco: la mano de obra transitoria en la producción de algodón*, Publ. N° 20, de la Dir. Nacional de Economía y Sociología Rural, Buenos Aires, 1971; M. Murmis, C. Waisman, "Monoproducción agroindustrial, crisis y clase obrera: la industria azucarera tucumana", *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. N° 2, julio 1969 (pp.344/383).

<sup>11/</sup> Los salarios efectivamente pagados (anuales) son ligeramente más bajos en la construcción que en la industria a partir de 1965; no ocurre lo mismo con los salarios básicos de convenio.

<sup>12/</sup> Sobre el total de aumento en el empleo asalariado entre 1960 y 1969, la parte originada en el sector de la construcción fue del 23,3% (y la tasa de crecimiento del empleo en la construcción fue la mayor de la década), J. Villanueva, *op.cit.* (p. 16). Ver también capítulo 2 del presente trabajo.

también es elevado en términos relativos<sup>13/</sup>. El empleo en la construcción es generalmente inestable y más inseguro que en la manufactura, y en los centros más importantes del país, como lo es el Gran Buenos Aires, es un sector que recluta la fuerza de trabajo inmigrante (argentina y extranjera) en mayor medida que los demás<sup>14/</sup>. En general, la construcción dispone de una reserva "flotante" de mano de obra incluso en períodos de expansión y la oferta de la fuerza de trabajo susceptible de ser empleada, en especial la no calificada, es sobreabundante.

Más aún, si se analiza la evolución comparativa de los salarios de la construcción y la manufactura desde el punto de vista de los límites que impone la rentabilidad a los aumentos de salarios, el hecho de que la productividad del trabajo en la construcción ha permanecido prácticamente estacionaria durante veinte años<sup>15/</sup> (mientras que la de la industria no ha cesado de desarrollarse) hace suponer que este sector tiene una extraordinaria capacidad para trasladar a los precios los aumentos en los costos. Efectivamente, los precios de la construcción se incrementaron más rápidamente que los de la industria manufacturera. A pesar del traslado a los precios, la relación entre incremento de salarios y estancamiento de la productividad se ha traducido en un aumento en la participación de los asalariados en el ingreso del sector construcciones a partir de 1963-64.

A diferencia de lo que ocurría con el empleo "precario" en el agro, el mercado de trabajo de la construcción parece encontrarse dentro del radio de influencia de las organizaciones obreras. A pesar de que la tasa

---

13/ En el año 1959 en empleo en la construcción descendió en 103.600 trabajadores (cerca del 25<sup>o</sup>/o de la mano de obra empleada en el sector). Sin embargo, es necesario señalar que en la década del 60, las fluctuaciones en la demanda de mano de obra en la construcción no son tan diferentes de las que tienen lugar en la manufactura, si bien continúan siendo algo más marcadas: por ejemplo en 1962 el empleo disminuye en un 9,7<sup>o</sup>/o en la construcción y en un 7,3<sup>o</sup>/o en la manufactura. Las encuestas de Empleo y Desempleo realizadas en el Gran Buenos Aires muestran que el desempleo en la construcción en 1967 (año de expansión en la demanda de mano de obra) era de 7,4<sup>o</sup>/o; en la manufactura el porcentaje para el mismo año fue 5,9; esta diferencia es representativa para otros años.

14/ Recordemos que en el Gran Buenos Aires el 22,7<sup>o</sup>/o de los migrantes internos (recientes) activos y el 42,5<sup>o</sup>/o de los migrantes extranjeros limítrofes (hombres solamente) se emplean en la construcción, mientras que el promedio para el total de la población activa es alrededor del 8,5<sup>o</sup>/o (cálculos a base de datos inéditos del Censo de Población de 1970, resultados por muestra). Datos inéditos de las Encuestas de Empleo y Desempleo confirman estas diferencias. No sabemos en qué medida ellas son representativas para otros centros urbanos importantes.

15/ A. Canitrot, P. Sebess, *op. cit.* (p. 74).

de sindicalización en el sector de la construcción es una de las más bajas de la Argentina<sup>16/</sup> (mientras que en la manufactura es notablemente alta), algunas indicaciones sugieren que la organización obrera en la construcción tiene una gran capacidad de movilización<sup>17/</sup>, lo cual podría explicar que las condiciones particulares que rigen en este mercado de trabajo no se reflejen en la evolución de los salarios en el sector. En otras palabras, se podría decir que es la extensión de la influencia sindical sobre los trabajadores de la construcción uno de los factores que contribuyen a explicar la relativa homogeneidad en el crecimiento de los salarios de la construcción y la industria manufacturera. Esta hipótesis requiere un análisis más profundo de la operación del mercado de trabajo del sector y de las acciones gremiales desarrolladas en el mismo. Puede cuestionarse este argumento sosteniendo que la extendida práctica de la subcontratación en esta actividad no asegura el efectivo pago del salario básico convenido y que por lo tanto los datos analizados sólo son representativos para una fracción del sector construcciones. Entendemos que no obstante la subcontratación, el salario mínimo convenido se aplica en general, mientras que la subcontratación más bien permite eludir el pago de diversos beneficios sociales. Tal vez esto contribuya a explicar la diferencia mencionada entre manufactura y construcción en cuanto a la relación en cada sector entre la evolución de sus salarios de convenio y sus salarios efectivamente pagados.

También se podría pensar que, en parte, la relativa homogeneidad en el crecimiento de los salarios de la construcción y de la manufactura se

---

16/ Según Juan Carlos Torre, la tasa de sindicalización en la construcción es del 3,82% (contra un 41,68% —estimación mínima, o un 60,18%— estimación máxima, en la manufactura) en 1964, Juan Carlos Torre, *La Tasa de Sindicalización en Argentina*, CSAL 72/8, Cuadernos del CEIL, Serie Sindicalismo N° 8, La Plata, 1972.

17/ Por ejemplo, en el año 1966, hubo en la construcción tres casos de conflicto de trabajo, que afectaron a 330.000 trabajadores e implicaron la pérdida de 440.000 jornadas de trabajo (uno de estos conflictos determinó una huelga, que afectó a 110.000 trabajadores y resultó en la pérdida de 220.000 jornadas); en el mismo año, veintiseis casos de conflicto en la manufactura afectaron a un total de 168.267 trabajadores e implicaron 447.934 jornadas perdidas (de estos conflictos, 10 determinaron huelgas, con 5.743 trabajadores afectados y 104.326 jornadas perdidas). *Boletín de Estadísticas Sociales*, Ministerio de Trabajo, sept. 1971. Estas cifras sobre la cantidad de trabajadores afectados son tanto más significativas si se piensa que en ese año la construcción empleaba alrededor de 400.000 trabajadores (según datos del BCRA, *op. cit.*). De todos modos, antes de pronunciarse en forma definitiva con respecto a la capacidad de movilización en este sector será necesario efectuar un estudio más amplio de la misma, además de un análisis de la organización obrera representativa, del contenido de sus reivindicaciones y de sus formas de acción, análisis que está más allá del objetivo de este trabajo.

debe al hecho de que en el mercado de trabajo "urbano" la oferta excedente de mano de obra *presiona por igual sobre el crecimiento salarial de los dos sectores*, aún cuando sea más visiblemente abundante en el caso de la construcción. Por otra parte, como dijimos, esta oferta excedente, alimentada continuamente por las migraciones internas e internacionales, contribuye posiblemente a impedir que la brecha entre los salarios "urbanos" y los "rurales" se acreciente.

Además de que aparentemente en el caso de la construcción la evolución de los salarios no está vinculada a las características *constantes* peculiares de su propio mercado de trabajo, este sector es el único en el que es evidente que la evolución en los salarios reales no es sensible a los *cambios* en la demanda de trabajo en el mismo sector, cambios que poseen una *periodización específica*. Tanto en el caso de la industria manufacturera como en el del sector agropecuario, la evolución de los salarios reales parece reflejar la propia periodización a la que puede someterse el movimiento en la demanda de mano de obra (tal como se expresa en datos referentes al volumen de empleo)<sup>18/</sup>.

No obstante, los salarios reales de todos los sectores también se adecúan a la periodización a que son susceptibles los cambios en la demanda de mano de obra global (o promedio), a la cual la que más se asemeja es la periodización en la demanda de la fuerza de trabajo en la industria manufacturera; los salarios de los trabajadores agropecuarios transitorios parecen ser los menos sensibles a la periodización general.

En definitiva, se podría suponer que el *sector de la industria manufacturera en cierto modo tiende a "marcar el ritmo" del proceso de crecimiento salarial*, condicionado, en principio, por el peso de la oferta excedente de mano de obra y afectado por los movimientos en la demanda de la fuerza de trabajo propios del sector (que no son muy diferentes de lo que puede ocurrir en varios otros sectores de actividad). Los salarios de los sectores en los que el mercado de trabajo es más competitivo y menos penetrable por la influencia sindical, son los que más se alejan del movimiento general de los salarios; por otra parte, cuando la capacidad de movilización por parte de las organizaciones sindicales es alta, la influencia de éstas tiende a prevalecer sobre la influencia de las características propias del mercado de trabajo, aún

---

18/ El análisis de regresión revela que no hay asociación alguna entre cambios anuales en el volumen de empleo y crecimiento salarial anual (real o nominal) en cada sector. Aquí, como anteriormente (Cap. 5), interesa la evolución del salario real porque ésta relaciona el incremento en el salario nominal alcanzado en la negociación colectiva con la evolución de los precios de los bienes salariales (determinada por varios factores), evolución que constituye el "marco de referencia" para las demandas de aumento en los salarios nominales.

Cuadro 3.

## EMPLEO Y SALARIOS REALES SECTORIALES (1950-1967)

| Agropecuario |        |          |             |        |          |
|--------------|--------|----------|-------------|--------|----------|
| Permanente   |        |          | Transitorio |        |          |
|              | Empleo | Salarios |             | Empleo | Salarios |
| 1951-1958    | +      | 6,2      | 1954-1961   | -      | - 4,6    |
| 1959-1964    | -      | -4,0     | (1954-1957) | (-)    | (- 9,7)  |
| 1965-1967    | +      | 4,0      | (1958)      | (+)    | ( 35,4)  |
|              |        |          | (1959-1961) | (-)    | (-15,5)  |
|              |        |          | 1962-1965   | +      | 9,5      |
|              |        |          | 1966        | -      | - 8,3    |
|              |        |          | 1967        | +      | -16,5    |

| Industria<br>Manufacturera<br>(obreros<br>solamente)* |        |          | Construcción |        |          |
|---|--------|----------|--------------|--------|----------|
|   | Empleo | Salarios |              | Empleo | Salarios |
| 1952-1953   | -      | - 4,5    | 1952         | -      | - 6,0    |
| 1954-1958   | +      | 4,2      | 1953         | +      | 1,0      |
| 1959-1963   | -      | - 8,0    | 1954         | 0      | - 0,4    |
| (59-60)   | (-)    | (- 23,5) | 1955         | +      | -10,5    |
| (61)  | (+)    | ( 14,0)  | 1956         | -      | 7,0      |
| (62-63)   | (-)    | (- 3,5)  | 1957-1958    | +      | - 3,5    |
| 1964-1966   | +      | 10,0     | 1959         | -      | -50,0    |
| 1967  | -      | 1,0      | 1960-1961    | +      | - 3,5    |
|   |        |          | 1962-1963    | -      | 7,0      |
|   |        |          | 1964-1967    | +      | 4,0      |

Salarios: tasa de incremento medio anual porcentual.

Empleo: tendencia negativa (-), positiva (+) o estacionaria (0), según los subperíodos que caracterizan a cada sector.

\* El empleo general en la industria manufacturera y el empleo de los obreros solamente (en el mismo sector) fluctúan del mismo modo, con excepción del descenso en el empleo de obreros (y de artesanado conjuntamente), acaecido en 1967. La diferencia se debe a la ocupación de los "empleados". (A base de datos inéditos del BCRA).

Fuente: Cálculos propios a base de datos del BCRA, *op. cit.* (empleo y salarios nominales) y de J.C. De Pablo, *op. cit.* (índice del costo de la vida, extraído del Cuadro 2, fuente: INDEC).

cuando éste sea directamente vulnerable a la existencia de una oferta excedente de la fuerza de trabajo. La difusión de los incrementos de salarios es mayor dentro del conjunto de las actividades que se encuentran en el área de acción de las organizaciones obreras. Debido al carácter de la información en la que se basan estas observaciones, las conclusiones quedan abiertas a la discusión.

## II. SALARIOS DE CONVENIO Y NIVELES DE CALIFICACION: DIFERENCIALES DE SALARIO ENTRE OFICIALES Y PEONES.

Para finalizar, se considera aquí la evolución de los salarios correspondientes a los distintos niveles de calificación, tal como pueden verse muy gruesamente reflejados en la distinción entre "oficiales" y "peones" (en el sector de la industria manufacturera y el de la construcción)<sup>19/</sup>

Los diferenciales de salario entre oficiales y peones se mantienen prácticamente estables a lo largo de la década del 60, hasta por lo menos 1967. Se llega a esta conclusión luego de eliminar la influencia de la introducción del salario mínimo que modificó substancialmente los niveles de salarios (especialmente de peones) en unas pocas industrias, y de la eliminación de algún caso aislado sometido a la influencia de factores peculiares<sup>20/</sup>

---

<sup>19/</sup> No se considera aquí la diferenciación en el agro entre "capataces" y "peones" (y "menores"), ya que esta distinción no es equivalente a la que se puede hacer a base de niveles de calificación. Cabe señalar que entre 1960 y 1967 los salarios de convenio de los capataces crecieron más rápidamente que los de los peones (personal permanente solamente).

<sup>20/</sup> Se excluyen del análisis "Fabricación de papel" (rama envases de cartón), Federación de la Industria de la Carne y Sindicato Obrero de la Industria de la Alimentación, así como Unión Obrera de la Industria del Calzado y Federación Obrera de la Industria del Vestido. Las cuatro últimas son las que, de acuerdo al informe de la Secretaría de Trabajo, fueron afectadas por la implementación del salario mínimo. Informe 1965/66.

*Cuadro 4.*

**SALARIOS BASICOS DE CONVENIO: OFICIAL-PEON.  
(1960-1965)\***

| Incremento porcentual | Industrias dinámicas | Ind. tradicionales | Construcción |
|-----------------------|----------------------|--------------------|--------------|
| Oficiales             | 232                  | 219,2              | 288          |
| Peones                | 232                  | 217,5              | 288          |

\* Los datos 1960-65 son representativos con respecto a 1960-67

Fuente: cálculos a base de datos del BCRA, *op.cit.*

La estabilidad de los diferenciales en la década del 60 ha sido precedida por un período (1955-1960) en el que la distancia entre los salarios de peones y oficiales tendió a disminuir.

Dos factores (o la combinación de ambos) pueden explicar la estabilidad de los diferenciales de salario entre oficiales y peones. En primer lugar, el mecanismo de la negociación colectiva, que aseguraría aumentos salariales "en bloque" para peones y oficiales (aumentos porcentuales) de cada rama industrial, ya que la negociación se realiza al nivel de rama y no de ocupación. En segundo lugar, el libre juego de las fuerzas de mercado: todas las ramas industriales pueden reclutar mano de obra no calificada o poco calificada en el mercado de trabajo "externo" (que sería más homogéneo y competitivo para los peones) y satisfacer sus necesidades en mano de obra calificada con los diferenciales *existentes* de salario (entre niveles de calificación), a través de la promoción interna de los trabajadores que han adquirido ya cierta experiencia, hacia los puestos más calificados, mediando cursos de capacitación profesional, períodos de entrenamiento, etc. Además, también se encuentran "disponibles" en el mercado externo trabajadores calificados: por ejemplo, se ha constatado en el Gran Buenos Aires que el nivel de desempleo correspondiente a la categoría de trabajadores manuales no calificados<sup>21/</sup>. Es más probable que el desempleo de trabajadores calificados se refiera sobre todo al caso de las industrias tradicionales.

Si la última explicación es correcta<sup>22/</sup> (y no tiene porque excluir la influencia del factor institucional mencionado), la evolución de los

<sup>21/</sup> J.M. Villareal, *Estructura de la población económicamente activa en la Argentina, 1966-69*, (p. 15), (Mimeo). Este trabajo está realizado sobre la base de la información de las encuestas a hogares de Empleo y Desempleo (INDEC).

<sup>22/</sup> Una posible manera de ponerla a prueba sería comparar el "deslizamiento" de salarios para oficiales y peones.

diferenciales de salario entre niveles de calificación revelaría una de las maneras fundamentales en que opera la "presión" de un excedente general de la fuerza de trabajo, a través de toda la estructura productiva: la "presión" inicial que se ejerce al nivel de la mano de obra no calificada se difunde entonces hacia las ocupaciones más calificadas.

*Cuadro 5.*

**SALARIOS BASICOS DE CONVENIO: OFICIAL-PEON. (1966-1972)**

| Incremento porcentual | Indust. dinámicas | Indust. tradicionales | Construcción |
|-----------------------|-------------------|-----------------------|--------------|
| Oficiales             | 237               | 254                   | 236          |
| Peones                | 246               | 259                   | 254          |

Fuente: BCRA, *Salarios básicos de convenio años 1960-1975*, suplemento del Boletín Estadístico N° 1, enero, 1976.

Entre 1966 y 1972 vuelve a disminuir la distancia entre los salarios de convenio de oficiales y peones tanto en la industria como en la construcción. Una vez más esto es producto de medidas estatales que retrasan el crecimiento del salario medio pero elevan selectivamente los salarios de los sectores más desfavorecidos, teniendo como resultado una mayor homogeneidad salarial.



## CAPITULO 7

# LA ESTRUCTURA INTER-INDUSTRIAL DE LOS SALARIOS



## I. LA EVOLUCION DE LOS DIFERENCIALES EN EL LARGO PLAZO

Contrariamente a lo que sucede en el largo plazo con los salarios sectoriales, dentro del sector de la industria manufacturera los diferenciales entre los salarios del conjunto de las industrias "dinámicas" y los del conjunto de industrias "tradicionales" <sup>1/</sup> tienden a

---

<sup>1/</sup> En lo que sigue se utilizará la ya "establecida" agrupación de las ramas industriales en dos conjuntos: "dinámicas" y "tradicionales" (a falta de mejor denominación). Seguimos aquí la clasificación empleada por el CONADE (que, como otras, incluye en las dinámicas componentes tradicionales y viceversa) en el trabajo sobre cuentas nacionales y distribución del ingreso realizado en colaboración con la CEPAL (se denominaban allí "en desarrollo" y "desarrolladas": las primeras incluyen "Minerales no metálicos", las segundas "Tabaco"). Esta clasificación coincide con la que se puede realizar a base de las tasas diferenciales de crecimiento de la productividad del trabajo, a largo plazo, que revela que "Tabaco" y "Minerales no metálicos" se ubican en la "frontera" entre dinámicas y tradicionales. Las industrias dinámicas *tienden* a estar entre aquellas que pueden considerarse más *concentradas* y *oligopólicas* (esto se aprecia mejor a un nivel de desagregación mucho mayor que el alcanzado en este trabajo). Ver al respecto J. Abot, M. Abramzon et al., *La concentración en la industria argentina en 1964*, (CONADE, Depto. recursos humanos), Bs.As., abril 1971.

acentuarse. Esta tendencia se manifiesta tanto en la evolución de las remuneraciones medias anuales como en la de los salarios básicos de convenio<sup>2/</sup>.

*Cuadro 1.*

CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS Y DE LA PRODUCTIVIDAD EN EL LARGO PLAZO. INDUSTRIA MANUFACTURERA (1950-1970). NUMEROS DE ORDEN CORRESPONDIENTES A LAS TASAS DE INCREMENTO SALARIAL Y A LA TASA DE INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD.

|                                      | Salarios (1950-69)<br>(efectiv.pagados) | Productividad<br>(1951-70) |
|--------------------------------------|---|----------------------------|
| Caucho                               | 1                                       | 5                          |
| Derivados del petróleo               | 2                                       | 7                          |
| Maquinarias<br>y Aparatos Eléctricos | 3                                       | 2                          |
| Química                              | 4                                       | 3                          |
| Maquinarias y Vehículos              | 5                                       | 1                          |
| Imprenta y Publicaciones*            | 6                                       | 16**                       |
| Metales                              | 7                                       | 4                          |
| Papel y Cartón                       | 8                                       | 6                          |
| Minerales no metálicos               | 9                                       | 8                          |
| Cuero y Piel                         | 10                                      | 14                         |
| Alimentos y Bebidas                  | 11                                      | 13                         |
| Madera y Corcho                      | 12                                      | 12                         |
| Textiles                             | 13                                      | 11                         |
| Tabaco                               | 14                                      | 9                          |
| Muebles y accesorios                 | 15                                      | 10                         |
| Calzado y Confecciones               | 16                                      | 15                         |

\* Este caso constituye una excepción notable. Existen dudas acerca de la confiabilidad de los respectivos datos de productividad.

\*\* Tasa de incremento negativa.

Fuente: Salarios, cálculos propios a base de datos del BCRA, *op.cit.* Productividad, datos de A.Canitrot,P.Sebeš, *op.cit.* En ambos casos, el número de orden menor corresponde a la tasa de incremento más elevada.

<sup>2/</sup> Como ya se ha señalado, las series de largo plazo de los salarios efectivamente pagados se refieren a los ingresos medios *anuales* por trabajador; los datos sobre salarios de convenio son horarios. Más adelante se trata con más detalle la diferencia entre ambas.

Constituye ya un lugar común afirmar que, sobre todo en el largo plazo, las tasas de incremento de los salarios y las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo están estrechamente asociadas: los salarios crecen a un ritmo comparativamente más rápido en las industrias cuya productividad se desarrolla más velozmente<sup>3/</sup>. En otras palabras, la evolución en la estructura de los salarios industriales refleja las tendencias históricas en el proceso de crecimiento industrial.

El proceso de transformación en la estructura industrial argentina que tuvo lugar en la última parte de la década del 50 y la primera mitad de la década del 60 no es ajeno a la creciente diferenciación en la estructura salarial y al cambio de ubicación de algunas ramas dentro de dicha estructura.

*Cuadro 2.*

**ESTRUCTURA DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES EN 1950 Y EN 1970. REMUNERACIONES MEDIAS ANUALES DE OBREROS. REMUNERACION MEDIA INDUSTRIAL =100.**

| sobre el salario medio industrial |     | bajo el salario medio industrial |    |
|-----------------------------------|-----|----------------------------------|----|
| 1950                              |     |                                  |    |
| Tabaco                            | 168 | Papel y cartón                   | 98 |
| Derivados del petróleo            | 164 | Alimentos y bebidas              | 93 |
| Calzado y confecciones            | 123 | Metales                          | 93 |
| Imprenta y editoriales            | 118 | Caucho                           | 91 |
| Textiles                          | 111 | Minerales no metálicos           | 90 |
| Cuero y piel                      | 102 | Muebles                          | 89 |
| Maquinaria y vehículos            | 105 | Maquin. y Aparat. Eléctr.        | 82 |
| Química                           | 100 | Maderas                          | 72 |
|                                   |     | Diversos                         | 70 |

(Continúa)

<sup>3/</sup> La correlación es probablemente más marcada a un nivel de desagregación mayor. Cabe agregar que no se discute aquí la validez de realizar una comparación en "productividades económicas" (ya que las físicas no son comparables). Los datos que se utilizan aquí son el resultado de multiplicar en cada rama industrial la producción física por trabajador, en cada año, por los precios de 1960 (procedimiento utilizado en la elaboración de los datos del BCRA, *op. cit.*).

**Cuadro 2 (Continuación)**

| sobre el salario medio industrial |     | bajo el salario medio industrial |    |
|-----------------------------------|-----|----------------------------------|----|
| 1970                              |     |                                  |    |
| Derivados del petróleo            | 262 | Textiles                         | 90 |
| Caucho                            | 160 | Diversos                         | 90 |
| Imprenta y editoriales            | 139 | Minerales no metálicos           | 87 |
| Productos químicos                | 128 | Cuero y piel                     | 85 |
| Maq. y Aparat. Eléctricos         | 126 | Alimentos y bebidas              | 83 |
| Maquinaria y vehículos            | 123 | Muebles                          | 70 |
| Tabaco                            | 115 | Calzado y confecciones           | 69 |
| Papel y cartón                    | 111 | Maderas                          | 61 |
| Metales                           | 105 |                                  |    |

Fuente: cálculos propios a base de datos del BCRA, inéditos.

La estructura de los salarios efectivamente pagados responde más directamente a la tendencia hacia una creciente diversificación provocada por las fuerzas económicas. Si la comparamos con la estructura de los salarios de convenio es evidente que esta última es mucho más homogénea que la anterior<sup>4/</sup> debido a la acción de las organizaciones obrera y a las medidas gubernamentales<sup>5/</sup>.

<sup>4/</sup> Esto puede visualizarse rápidamente observando el siguiente cuadro.

Dispersión en la estructura salarial en 1965 según:

|                    | Salarios efectivamente pagados<br>salario medio industrial = 100 | Salarios de convenio<br>salario medio indus. = 100 |
|--------------------|--|--|
| Ind. tradicionales | 86   | 91   |
| Ind. dinámicas     | 127  | 108  |

Fuente: BCRA, inéditos, y BCRA, salarios básicos de convenio.

La diferencia se acentúa en 1970; se acentúa además si en ambos casos no se consideran las ramas menos representativas (minerales no metálicos en el caso de las ramas dinámicas, imprenta en el de las tradicionales).

<sup>5/</sup> La estructura de los salarios de convenio muestra dos hechos destacables: Tabaco y Caucho que se ubican ambas en el conjunto de ramas con "salarios altos" según los salarios efectivamente pagados, de acuerdo con los salarios de convenio se encuentra en el tramo medio-inferior (caucho) e inferior (tabaco) de la escala.

### Cuadro 3.

#### ESTRUCTURA DE LOS SALARIOS BASICOS DE CONVENIO EN 1970 SALARIO MEDIO INDUSTRIAL = 100

| sobre la media industrial |     | debajo de la media industrial |    |
|---------------------------|-----|-------------------------------|----|
| Maquinarias y vehículos   | 129 | Imprenta y ed.                | 99 |
| Derivados del petróleo    | 125 | Cuero                         | 98 |
| Química                   | 120 | Minerales no metálicos        | 96 |
| Metales                   | 103 | Maderas                       | 94 |
|                           |     | Caucho                        | 93 |
|                           |     | Calzado y confecciones        | 92 |
|                           |     | Textiles                      | 92 |
|                           |     | Papel y cartón                | 89 |
|                           |     | Tabaco                        | 89 |
|                           |     | Alimentos y bebidas           | 81 |

Fuente: cálculos propios a base de BCRA, *Salarios básicos de convenio, años 1960-75*, suplemento del Boletín Estadístico N° 1, enero 1976.

Podría esperarse que la consolidación de la “nueva” estructura industrial lleve aparejada una *tendencia* hacia la cristalización de la estructura de los salarios industriales (expresada por tasas similares de incremento en los salarios de las distintas industrias) como ha ocurrido en países altamente industrializados, mientras prevalezcan las condiciones que caracterizan al mercado de trabajo: expansión muy gradual de la demanda de mano de obra en un contexto de disponibilidad de la fuerza de trabajo.

Que el comportamiento de los salarios tiende a reflejar la diferenciación estructural en el sector industrial es innegable y no va a ser cuestionado aquí. Este fenómeno ocurre en todos los países (capitalistas) industrializados en los que no se implementen medidas de política económica destinadas a modificar, ya sea atenuando, ya sea invirtiendo, la orientación “natural” de los diferenciales de salario<sup>6/</sup>. La creciente heterogeneidad en los salarios industriales no parece constituir, por lo tanto, un rasgo ligado a un proceso de industrialización dependiente, sino que es típico de la industrialización y crecimiento capitalistas.

6/ Esto ha sucedido también en países de economía centralizada, como la URSS o Yugoslavia, donde en consecuencia se han implementado medidas tendientes a cambiar la “orientación natural” de los diferenciales, ya sea con el fin de lograr a través de los niveles de salarios una distribución más igualitaria, ya sea con el objeto de atraer mano de obra hacia regiones, ocupaciones o industrias específicas.

Sin embargo fuerzas que actúan en el sentido opuesto parecen atenuar la tendencia hacia la heterogeneidad creciente. La comparación entre la dispersión en las tasas de incremento medio de los salarios y la dispersión en las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo (dispersiones entre el promedio para cada conjunto de industrias) revela un hecho interesante: a pesar del aumento en los diferenciales, las tasas de incremento de los salarios son *mucho más homogéneas* que las tasas de incremento de la productividad.

*Cuadro 4.*

**SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. DISPERSION EN LAS TASAS DE INCREMENTO PORCENTUAL. INDUSTRIA MANUFACTURERA = 100 (1950-1970)\***

|                          | Salarios<br>(efect. pagados) |                        | Productividad |
|--------------------------|------------------------------|------------------------|---------------|
| Industrias tradicionales | 81                           |                        | 36            |
| Industrias dinámicas     | 128                          |                        | 164           |
|                          |                              | (1960-1965)            |               |
|                          | Salarios<br>(efect. pagados) | Salarios<br>(convenio) | Productividad |
| Industrias tradicionales | 86                           | 93,5                   | 8             |
| Industrias dinámicas     | 119                          | 110,5                  | 129           |

\* Los datos sobre salarios se refieren a 1950-1969 y sobre productividad a 1951-1970.

Fuente: Cálculos propios a base de datos del BCRA, *op.cit.* (Salarios y Productividad 1960-65), y de A.Canitrot, P. Sebes, *op.cit.* (productividad 1951-1970).

La homogeneidad en las tasas de incremento medio de los *salarios de convenio* (que, como se dijo, son los que mejor expresan el resultado de la negociación colectiva) de ambos grupos de industrias, es apreciable. Por ejemplo, entre 1960 y 1967 (se llevan a cabo negociaciones colectivas todos los años entre 1960-1966), el incremento porcentual medio anual de los salarios del conjunto de las industrias dinámicas fue de cerca del 30<sup>o</sup>/o y el de las industrias tradicionales alrededor del

28<sup>o</sup>/o<sup>7</sup>/ . Más aún, en el mismo período la dispersión máxima (entre la industria cuyos salarios crecieron más rápidamente: 32,2<sup>o</sup>/o y la que experimentó el menor aumento de salarios: 25,6<sup>o</sup>/o) es bastante reducida. Lo mismo ocurrió entre 1955 y 1960.

Dos factores convergentes son capaces de provocar esta relativa homogeneidad. Por una parte, ésta puede deberse a que la disponibilidad general de la fuerza de trabajo también afecta al crecimiento de los salarios de las industrias dinámicas, con el resultado de que el incremento salarial logrado en este sector va a ser menor al "permisible" de acuerdo al límite de su propio margen de tolerancia<sup>8</sup>/.

Por otra parte, puede interpretársela como una consecuencia del hecho de que la evolución de las remuneraciones en las industrias con bajos niveles de salarios "sigue muy de cerca", aunque con cierto rezago, el crecimiento de los salarios en las industrias "líderes", con niveles más elevados de salarios. Pese a una situación relativamente desfavorable, los sindicatos vinculados a las industrias tradicionales son capaces de obtener el incremento límite que estas industrias están en condiciones de conceder, en función de su rentabilidad. (Conviene precisar que, en consecuencia, los precios de los productos provenientes de las industrias "tradicionales" crecieron más rápidamente que los de los productos de las industrias "dinámicas", por lo menos entre 1956 y 1966). Este fenómeno pone de manifiesto la importancia que puede tener la existencia de una entidad gremial unificada (CGT) en relación al proceso de difusión de los aumentos salariales (dondequiera que éstos se originen)<sup>9</sup>/.

---

7/ Ind. Manufacturera=100, Dinámicas=101, Tradicionales=94,2 (Cálculos alternativos cambiando de grupo algunos componentes, o calculando de modo diferente el promedio general, conducen a resultados similares).

8/ En un trabajo reciente, sobre las empresas multinacionales, J. Sourrouille señala que los diferenciales de salario entre empresas extranjeras y nacionales son siempre menores que los diferenciales de productividad. Dice el autor:... "efectivamente existe una relación entre los aumentos de salarios concedidos por la industria y la variación en la productividad, pero esta relación se establece claramente al nivel de las posibilidades de las empresas nacionales; las empresas extranjeras... mantienen su posición privilegiada en el mercado de trabajo aceptando las condiciones del mercado determinado por las empresas nacionales, lo cual queda probado al observar que *a partir de 1960, cuando ya han quedado definidas las nuevas características de la estructura industrial, las variaciones en el salario real de los trabajadores de ambos sectores es prácticamente la misma*". J. Sourrouille, *op.cit.* (subrayado A.M.)

9/ Estas observaciones cuestionan o relativizan la existencia de un supuesto "poder económico diferencial" por parte de distintos sindicatos. ¿Cómo explicar, desde esa perspectiva, que los sindicatos más "débiles" logren en promedio un aumento salarial escasamente menor al que alcanzan los otros, precisamente en ramas industriales con un límite de tolerancia manifestamente más bajo? Los sindicatos "poderosos" en realidad lo son frente al

La existencia de un mecanismo de difusión de los incrementos de salarios puede postularse en base a la homogeneidad de los incrementos salariales en industrias muy dispares, aún en el corto plazo. Sin embargo, es difícil llegar a detectar cual es el proceso real y concreto de transmisión de los aumentos salariales de "arriba hacia abajo". El análisis del proceso de las negociaciones colectivas, proceso que tiene lugar previamente a la firma del convenio, sugiere que el mecanismo de difusión no es abierto y visible, en el sentido que pocas veces se utiliza como argumento en una negociación el incremento logrado por otros gremios; tampoco existe un orden temporal en el sentido esperable ni en la firma de los convenios colectivos ni en la iniciación de las discusiones: ni siquiera en términos de tendencia algo indica que los incrementos obtenidos en las industrias supuestamente líderes sirvan de marco de referencia para las restantes. El proceso de difusión es un proceso más encubierto en el que posiblemente tienen lugar acuerdos entre dirigentes sindicales.

Además de constituir el producto de un proceso de difusión, la homogeneidad alcanzada es consecuencia de un *mismo marco de referencia para todas las negociaciones*: el incremento en el índice en el costo de la vida, límite inferior para toda demanda sindical.

No es posible, desde luego, evaluar empíricamente cual es el peso relativo de cada uno de estos factores (fuerzas de mercado y acción sindical) en la explicación de la homogeneidad relativa en las tasas de incremento de los salarios.

A pesar de esta relativa homogeneidad es indudable que hay una leve, aunque constante, tendencia hacia la acentuación de los diferenciales inter-industriales de salario. Esta tendencia es el resultado de un proceso que se inicia en las industrias con mayor capacidad de concesión, donde los sindicatos logran el incremento salarial más alto en

---

incremento en el costo de la vida, pero son débiles en relación a la evolución de la productividad de las empresas o de la rama; los sindicatos comparativamente "débiles" son poderosos en relación a la productividad de sus empresas o ramas. Aplicando estrictamente el concepto de poder económico se llegaría a la paradójica conclusión de que en realidad los más poderosos son justamente los más vulnerables. Además, ¿cómo evaluar que mayores incrementos salariales se obtengan a costa de grandes pérdidas para los trabajadores (despidos, salarios perdidos, etc), mientras que en otros casos la mera amenaza de aplicación de medidas de fuerza haría transar a la organización empresarial? Es posible sí, hablar de sindicatos más o menos combativos, con mayor o menor poder de movilización, de logros en relación a condiciones de trabajo o no, etc.

cada período de negociación<sup>10/</sup>. Las industrias dinámicas, debido a su capacidad financiera, están en condiciones de absorber, en mayor medida que las otras, aumentos salariales más elevados. También contribuyen a ello su ritmo de desarrollo de la productividad del trabajo (y su mayor capacidad de modificarlo en un período relativamente más corto) y el hecho de que en general, poseen un poder oligopólico, por lo cual, si fuera necesario, podrían trasladar la totalidad de los incrementos en los costos a los precios de los productos para el mercado interno, principal destinatario de su producción. (No sucedería lo mismo, tal vez, si la mayor fracción de ésta se destinase a la exportación, en cuyo caso la “ventaja comparativa” residiría precisamente en la igualdad bajos salarios —bajos precios). Que, sin embargo, no les es tan necesario como a las ramas tradicionales lo atestigua la evolución mencionada de los precios relativos.

El incremento salarial máximo, alcanzado en las industrias dinámicas, constituye (de algún modo) el marco de referencia para los reclamos sindicales en las industrias más débiles<sup>11/</sup>, aún cuando finalmente no logren igualarlo debido a los límites “objetivos” que imponen una rentabilidad menor, la mayor incidencia que sobre ella tienen los costos de mano de obra y un lento crecimiento (o, incluso, estancamiento y declinación) de la productividad del trabajo en las industrias tradicionales. A estos límites vinculados a las características de las industrias, se suma la “competencia” directa de una oferta excedente de la fuerza de trabajo con las calificaciones adecuadas cuya magnitud en algunas industrias tradicionales, es mayor que en el resto de las industrias.

Este proceso se repite a cada período de negociación, de modo que distanciamientos de pequeña magnitud en cada período de corto plazo se transforman en el largo plazo en una acentuación mucho más notable de los diferenciales de salario de convenio entre los dos grupos industriales. Esto mismo se manifiesta aún más claramente en los salarios efectivamente pagados.

---

<sup>10/</sup> En realidad esto sucede en “término medio”, puesto que si analizamos en detalle el período 1960-67, se observa que en cada año no fueron siempre ni únicamente las industrias dinámicas las que obtuvieron los mayores incrementos de salarios; sin embargo, en cada caso hay que tener en cuenta también cual fue el incremento obtenido en el período anterior y, por otra parte, en casi todos los años, el porcentaje de industrias dinámicas (sobre el total de dinámicas) que obtuvieron incrementos mayores al medio es más alto que el de ramas tradicionales (sobre el total de tradicionales).

<sup>11/</sup> Esta afirmación parece contar con el apoyo de un detallado análisis empírico que se realiza en Carlos E. Sánchez, *El poder sindical y la formación del salario en el sector manufacturero argentino 1958-1966*, Serie Investigaciones N° 21 UN de Córdoba, Fac. de Ciencias Económicas, Inst. de Economía y Finanzas, 1975.

Esto no significa que la negociación de salarios en las mismas industrias líderes no esté a su vez *condicionada* por la situación general de disponibilidad de mano de obra. Es posible encontrar en el mercado de trabajo diversas situaciones según cual sea la relación entre oferta y demanda de la fuerza de trabajo, pero en última instancia esta diversidad se puede reducir a dos situaciones básicas “extremas”, radicalmente diferentes en cuanto a sus efectos: escasez o abundancia relativas de la fuerza de trabajo —relativas al proceso de acumulación del capital. Incluso la magnitud del incremento salarial máximo, logrado por el gremio más fuerte, organizado y combativo frente a las industrias más “concesivas”, va a estar influida por el hecho de que prevalezca una u otra de estas situaciones básicas.

Parecería que en la actualidad, tal vez debido a que la acción de las organizaciones de trabajadores impide el retroceso de los salarios nominales aún en las circunstancias más desfavorables, fuera *más evidente* el juego de las fuerzas del mercado en situaciones de escasez relativa de la fuerza de trabajo que en situaciones de oferta excedente. En condiciones de escasez relativa la disputa entre empresas (o ramas industriales) por una oferta limitada de mano de obra culmina en un crecimiento acelerado del salario real medio, que puede llegar a sobrepasar el incremento en la productividad del trabajo. Sin embargo, las fuerzas de mercado también desempeñan un papel en las situaciones de oferta excedente de mano de obra; en éstas, el incremento máximo de salarios (el que en última instancia va a *determinar el incremento salarial medio*) va a ser el que las industrias líderes *estén dispuestas a conceder* en función de sus propias evaluaciones de los costos comparativos: el costo resultante del aumento de salario por una parte, y los costos adicionales que implican la rotación del personal, el reclutamiento y formación de nuevos trabajadores y/o los ceses temporarios de la producción (incluyendo el costo de los despidos e indemnizaciones de algunos trabajadores), por la otra<sup>12/</sup>. En ningún

---

<sup>12/</sup> Rubén Katzman señala que las industrias “más capital-intensivas”... “tienden a ser más vulnerables a la rotación de personal que aquéllas de alta densidad de trabajo. La vulnerabilidad se explica, en primer lugar, porque el entrenamiento de nuevos obreros para el manejo de las complejas máquinas... es costoso y se lleva a cabo —especialmente en América Latina— dentro de las fábricas. Para que los costos de entrenamiento se conviertan en una inversión provechosa es conveniente reducir en lo posible la desertión del personal entrenado. En segundo lugar, el alto valor de las máquinas es un poderoso estímulo para que los empresarios aceleren su proceso de amortización, proceso que se retardaría con una alta tasa de rotación de personal. Rubén Katzman, *Esquema para el análisis comparativo de los determinantes del grado de influencia del movimiento sindical sobre las decisiones nacionales*, CSAL 72/3, Cuadernos del CEIL, Serie sindicalismo, N° 3, La Plata, 1972, (pp.13/14).

momento las industrias con niveles más elevados de salarios van a tener dificultades en obtener la fuerza de trabajo adicional, ya sea reclutando entre los desempleados, o recurriendo a aquellos sectores de las reservas de mano de obra que todavía se movilizan fácilmente, y empleando mecanismos de promoción interna.<sup>13/</sup>

La idea de que las industrias dinámicas podrían enfrentar dificultades en el reclutamiento de mano de obra adicional no parece adecuarse a la realidad. Si bien es cierto que las industrias dinámicas poseen un nivel de desempleo "propio" menor al de las tradicionales, en algunas de ellas el desempleo es considerable y, además, en algunas industrias tradicionales la tasa de desempleo es más baja que en algunas dinámicas<sup>14/</sup>. Cabe agregar aquí que la escasa información sobre la demanda de mano de obra (referente a un período de expansión: 1964-1965 con respecto a 1963, a lo largo del cual la demanda insatisfecha pareciera aumentar levemente) sugiere que en general no existen obstáculos que impidan reclutar la fuerza de trabajo adicional en el corto plazo y que los pocos casos en los que pudieron haber surgido mínimas dificultades se distribuyen casi por igual entre industrias tradicionales y dinámicas: Textiles, Confecciones y Calzado

<sup>13/</sup> Efectivamente, el estudio citado de J. Sourrouille basado en este aspecto en una encuesta de "demanda de mano de obra" concluye que las empresas extranjeras (exponente típico del sector dinámico oligopólico) no parecen haber enfrentado dificultades de reclutamiento de personal. Además, señala que "la recurrencia a la promoción interna como base de reclutamiento permite (una) suerte de carrera dentro de la empresa, tema en el cual coinciden los intereses tanto de los trabajadores como de las empresas"... "El 55<sup>o</sup>/o de las vacantes de capataces y supervisores, el 36<sup>o</sup>/o de las de obreros especializados y el 31<sup>o</sup>/o de las de obreros calificados son cubiertos por promociones internas, porcentajes que caen a sólo 4<sup>o</sup>/o en la categoría de peones y obreros no especializados..." J. Sourrouille, *op.cit.*, p. 160.

<sup>14/</sup> Por ejemplo, en el Gran Buenos Aires, los niveles de desempleo por rama industrial (promedio 1966-1968) son los siguientes:

|                 | o/o |                 | o/o |                     | o/o |
|-----------------|-----|-----------------|-----|---------------------|-----|
| Alimentos       | 3,7 | Madera y corcho | 3,9 | Caucho              | 4,7 |
| Bebidas         | 4,4 | Muebles         | 3,5 | Química             | 4,9 |
| Tabaco          | 2,9 | Papel           | 6,4 | Derivados del Petr. | 2,9 |
| Textiles        | 6,2 | Imprenta y Ed.  | 6,8 | Minerales no metal. | 2,3 |
| Calzado y Conf. | 7,8 | Cuero y Piel    | 3,7 | Metales básicos     | 1,6 |
|                 |     |                 |     | Prod. Metálicos     | 4,0 |
|                 |     |                 |     | Maquinarias         | 2,2 |
|                 |     |                 |     | Maquin. Eléctricas  | 3,5 |
|                 |     |                 |     | Mat. de Transporte  | 3,4 |
|                 |     |                 |     | Diversos            | 5,5 |
|                 |     |                 |     | Total               | 4,2 |

Fuente: Cálculos propios a base de datos inéditos de las Encuestas de Empleo y Desempleo 1966-68, INDEC.

(personal no especializado y especializado) Metales, Vehículos y Maquinarias y Aparatos Eléctricos (especializado) y sobre todo Papel y Cartón (especializado).<sup>15/</sup>

En general puede afirmarse que en épocas de escasez relativa de la fuerza de trabajo, general o en un sector productivo particular, los inempleables se transforman en empleables, y las barreras que traban la movilidad individual entre mercados de trabajo desaparecen rápidamente. Lo ocurrido en países que se han aproximado al pleno empleo de su fuerza de trabajo constituye un ejemplo claro al respecto. En ellos, no sólo se ha recurrido a medidas de más largo plazo (por ejemplo, estímulo a la participación de la población en la vida activa y a la aceleración del proceso de destrucción de sectores de empleo que son típicos reservorios de mano de obra: artesanal, pequeño comercio, etc.), sino que también se han implementado medidas en el corto plazo, como lo es la importación directa de la fuerza de trabajo, proveniente de países no desarrollados, reclutando trabajadores bien lejos de las fronteras nacionales.

El recurso a la importación de la fuerza de trabajo pone de manifiesto además que, en caso de necesidad se llega a incorporar al proceso productivo industrial mano de obra que procede casi directamente de la aldea rural, ya sea adaptando al trabajador (que por lo demás se adapta mucho más rápidamente al trabajo industrial que lo que las concepciones en boga permiten suponer), ya sea adecuando ciertos aspectos del proceso productivo a las características de los trabajadores (simplificación de tareas, etc.). Más aún, se ha podido comprobar que a pesar de que el reclutamiento y la capacitación de los trabajadores extranjeros involucran ciertos costos, para los empresarios este costo adicional ha sido preferible a ofrecer aumentos salariales lo suficientemente elevados como para suscitar la movilización de las escasas reservas internas de la fuerza de trabajo, aumentos que llegarían a amenazar la rentabilidad de las empresas<sup>16/</sup>.

---

<sup>15/</sup> *Encuesta de expectativas de producción e inversión en las empresas industriales*, CONADE, 1965 (la encuesta sólo proporciona información sobre casos en que se menciona la falta de mano de obra como un obstáculo que impide la expansión de la producción).

<sup>16/</sup> Este ejemplo (que corrobora la afirmación de Lewis citada en la Introducción al presente trabajo acerca de que el trabajo calificado es un *quasi* "cuello de botella") se introduce aquí porque revela dos hechos que son abiertamente contradictorios con concepciones que se han desarrollado en relación a América Latina (como la de Miller, *op.cit.*): 1) que incluso en condiciones generales de escasez de mano de obra, mecanismos políticos y/o económicos se "apresuran" en revertir estas condiciones generales (en el caso europeo, con el menor "costo social" posible para la población nacional) y 2) que el tan mentado problema de "costos de reclutamiento" y de "capacitación" (o la

Las industrias dinámicas en la Argentina están lejos de aproximarse a esta situación de "necesidad". La magnitud diferencial de la oferta de la fuerza de trabajo disponible para cada grupo de industrias no puede, por sí sola, "explicar" la acentuación de los diferenciales de salario. En un caso como el argentino, donde debido a los frenos que sufre el proceso de acumulación así como a la forma que éste asume, la oferta de la fuerza de trabajo (a la que se añade la inmigración extranjera) todavía supera ampliamente la demanda, esta oferta "excesiva" permite contener dentro de límites tolerables aún al máximo incremento salarial logrado, y por lo tanto, al crecimiento del salario medio en el sector manufacturero. Tanto para las industrias tradicionales como para las dinámicas es más conveniente contener, en la medida de lo posible, los incrementos en los salarios nominales, que provocar una aceleración *ad infinitum* del proceso inflacionario<sup>17/</sup> transfiriendo continuamente los aumentos de salarios a los precios.

Teóricamente, no cabría esperar una acentuación de los diferenciales de salario entre ramas industriales, ya que las industrias privilegiadas estarían en condiciones de atraer<sup>18/</sup> (esto se aplica sobre todo, aunque no únicamente, a los nuevos trabajadores que se incorporan cada año a la fuerza de trabajo) o conservar la mano de obra que requieren con los

---

falta de calificación e información, enfatizadas por Miller) se subsana rápidamente llegadas las circunstancias adecuadas.

17/ Para las industrias tradicionales que producen bienes de consumo popular uno de los inconvenientes de la inflación es la reducción del mercado interno que se produce por el continuo deterioro del salario real (además de otros inconvenientes, por ejemplo, la evolución de los precios de los bienes de capital, nacionales e importados). Con respecto al sector dinámico (o al oligopólico en general) puede aplicársele las observaciones de O. Braun respecto de los inconvenientes de la inflación para el capital monopolista: "...por sus mismas características, los grandes monopolios requieren planear sus inversiones a largo plazo, lo que se hace difícil de realizar racionalmente en condiciones de inestabilidad de precios. Por otro lado las ventajas de que gozan al aplicar métodos modernos de producción que permiten reducir los costos desaparecen, o por lo menos se reducen, cuando éstos no pueden ser calculados con alguna precisión. Por último, e incluso si a pesar de todo consiguen producir a costos más bajos y vender sus mercancías a precios inferiores a los de sus competidores más pequeños, esto no constituye una ventaja decisiva, ya que en un ambiente de inflación generalizada diferencias de precios no muy grandes no son necesariamente percibidas por los consumidores..." O. Braun, *op.cit.* p. 21/22. Por cierto que en el corto plazo también el sector dinámico puede verse afectado por una retracción del mercado y por la evolución de los precios de sus insumos.

18/ El rol de los diferenciales existentes de salario en la atracción de mano de obra ha sido puesto en evidencia en el estudio de la OCDE, *Wages and labour mobility*, Paris, 1965.

diferenciales existentes<sup>19/</sup>. En la práctica, sin embargo, tienen lugar en el corto plazo distanciamientos de pequeña magnitud (que con el tiempo se acumulan y se hacen más significativos), resultantes de los procesos mencionados: por un lado, la evaluación de los costos comparativos por parte de las empresas líderes (que en muchos casos culmina con la concesión de un aumento salarial cercano al demandado), y por el otro, la incapacidad de las empresas débiles de otorgar un incremento igual sin que se vea amenazada su rentabilidad y la situación relativamente desfavorable de los gremios vinculados a algunas de ellas para lograrlo, en la medida en que actúan en mercados de trabajo más competitivos.

## II. LA ETAPA DE CONSOLIDACION

Las razones que explican la leve pero persistente tendencia hacia la acentuación de los diferenciales de salario parecen ser menos válidas cuando se considera el período de consolidación de la estructura industrial. El análisis de la etapa que se inicia a partir de aproximadamente 1965 se torna particularmente complicado debido a que, en su mayor parte, el período coincide con las épocas de máxima intervención del Estado en el movimiento de los salarios nominales, intervención que, como en otras ocasiones, es esencialmente homogeneizadora: el proceso de distanciamiento de los diferenciales no sólo se detiene sino que la brecha entre los salarios de industrias dinámicas y tradicionales tiende a acortarse.

---

<sup>19/</sup> Desde una perspectiva distinta, las consideraciones de O. Altimir complementan el argumento que desarrollamos aquí. Señala... "Las condiciones en que operan las empresas "satélites" constituyen un factor que tiende a contener los aumentos salariales en las negociaciones de convenio a nivel de rama, con respecto a lo que estarían dispuestas a conceder las empresas "líderes" (basándose en sus propios aumentos de productividad), ya que los sindicatos resultan sensibles a la posibilidad de que aparezcan focos de desempleo en sus filas. Las empresas líderes se aseguran una buena disponibilidad de mano de obra mediante el pago de diferenciales de salario (que dan origen a los "deslizamientos" de los salarios registrados a nivel de rama) de menor magnitud que los que resultarían si el poder sindical se ejerciera sólo frente a ellas" Oscar Altimir, "La distribución del ingreso y el empleo en el sector manufacturero argentino", *Desarrollo Económico*, vol. 13. Nº 51, oct. dic., 1973. (p.589).

*Cuadro 5*

DISPERSION EN LAS TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES, 1960-1972. SALARIO MEDIO EN LA MANUFACTURA=100.

|                    | Salarios básicos de convenio (obreros) | Salarios efectivamente pagados (anuales)* | Salarios horarios efect. pag. (sect. olig.) (obreros) |
|--------------------|--|---|---|
| <b>1960 - 1965</b> |  |   |   |
| Industrias tradic. | 93                                     | 86  | 98***   |
| Industrias dinám.  | 110                                    | 119                                       | 102***  |
| <b>1966 - 1972</b> |  |   |   |
| Industrias tradic. | 102                                    | 104                                       | 103   |
| Industrias dinám.  | 98                                     | 96  | 97****  |
| <b>1967 - 1969</b> |  |   |   |
| Industrias tradic. | 98                                     | 98  | 103*****  |
| Industrias dinám.  | 101                                    | 101                                       | 97****  |
| <b>1970 - 1972</b> |  |   |   |
| Industrias tradic. | 102                                    | 107                                       | 101*****  |
| Industrias dinám.  | 98                                     | 93  | 99****  |

Fuente: Cálculos propios a base de BCRA, *op.cit.*, e INDEC, Estadísticas industriales, 1965-70; Indicadores Industriales, 1975.

\*/ Estas son las correspondientes a las tasas de crecimiento de los salarios de todos los trabajadores. Las correspondientes a obreros solamente son: 1960-1966, tradicionales 81, dinámicas 117; 1966-1970, tradicionales 100, dinámicas 100; 1967-1969, tradicionales 115, dinámicas 85; pero carecemos de los datos para 1971 y 1972.

\*\*/ Corresponde a un conjunto restringido de ramas, pero representativo. (El sector "oligopólico" fue caracterizado en el Capítulo 2). Para 1970-1972 contamos también con tasas de crecimiento de salarios efectivamente pagados *por hora* para el conjunto de la industria de la Provincia de Buenos Aires, incluyendo el Gran Buenos Aires. Su dispersión es: tradicionales=104, dinámicas=96.

\*\*\* / Estos datos se refieren a un período sobre el que contamos con información: 1963-1966. El número de ramas incluidas es menor que para períodos posteriores (dinámicas: Papel, cámaras y cubiertas, cemento, automotores, heladeras y lavarropas, lámparas y tubos; tradicionales: azúcar, aceites vegetales (medianamente concentrada), cigarrillos).

\*\*\*\* / Comprende entre las dinámicas, además de las mencionadas, a Pinturas y Caños y Tubos (de acero).

\*\*\*\*\* / Comprende además de las ramas mencionadas a Productos de la molienda del trigo entre las "tradicionales".

Solamente "eliminando" las consecuencias de las medidas estatales en este área se podría llegar a detectar cual fue la "verdadera" evolución de la estructura salarial. Uno de los objetivos político-económicos fundamentales de este período (sobre todo, entre 1967 y 1969) de "dominio hegemónico (del) capital monopolista dependiente" es el control de la inflación <sup>20/</sup>, control que necesariamente pasa por la manipulación de los salarios nominales. El Estado podría tolerar incrementos salariales selectivamente más elevados en aquellas industrias en que no se traducirían inmediatamente en un equivalente aumento en sus precios, sino fuera porque debido a las características de la acción de las organizaciones obreras, los incrementos salariales más altos se difunden rápidamente hacia el resto de las industrias. Al llegar a aquéllas en que su debilidad les hace transferir todo el incremento salarial a los precios, el proceso inflacionario se acelera "de abajo hacia arriba"<sup>21/</sup>. Por ello, el Estado impone una tendencia hacia la homogeneidad que resulta de la implementación de medidas generales (como son los aumentos tanto de los salarios básicos como de las asignaciones sociales, en valores absolutos), que en forma automática elevan relativamente los salarios en las industrias más rezagadas. La tendencia se ve reforzada por periódicos "congelamientos" de la estructura salarial existente, debido a aumentos porcentuales fijados por decreto, comunes a todos los sectores (fijación de incrementos máximos). A pesar de ello, podría pensarse que la tendencia a la heterogeneidad que es producto de las fuerzas económicas inherentes a la diferenciación capitalista continuarían manifestándose de algún modo en otro plano, salvo que, *una vez consolidada la diversificación y bien establecidos los diferenciales de salario*, ya no se justifique más la acentuación de la distancia entre niveles de salario, sobre todo en circunstancias en que la mano de obra sigue siendo abundante y la acción gremial se encuentra muy limitada. Esta última es la hipótesis (la estructura salarial en la etapa de consolidación tendería a "congelarse" en los niveles comparativos ya adquiridos) que sostenemos en este trabajo y que es contrastada con alguna información empírica en las páginas que siguen.

---

<sup>20/</sup> Ver al respecto O. Braun, *op. cit.*

<sup>21/</sup> A. Canitrot, dice respecto a los ajustes en los precios como respuesta a cambios en los salarios:... "los ajustes se transmiten en cadena y luego en sucesivas ondas que fluyen y refluyen. La presión para alzar los precios se hace sentir con más intensidad a) en las empresas marginales, de baja eficiencia, donde la rentabilidad toma valores negativos; b) en las empresas pequeñas con costos laborales proporcionalmente altos, y c) en los trabajadores independientes. Son éstas las empresas más difíciles de controlar. *Iniciado el movimiento se transmite hacia arriba*". A. Canitrot, La experiencia populista de redistribución de ingresos, *op.cit.*, p. 336. (subrayado A.M.).

El período 1950-1966 es en gran parte una etapa de gestación de una nueva estructura industrial y por consiguiente de una estructura salarial correspondiente. Al implantarse nuevas industrias y nuevas empresas el objetivo de atraer el personal más capacitado, de mantenerlo en lo posible integrado a la empresa a través de una carrera de promociones, de disminuir el ausentismo y la rotación del personal que afectan negativamente la rentabilidad, se refleja en la creciente diversificación de la estructura salarial, si bien no necesariamente al nivel de los salarios convenidos, seguramente de los salarios efectivamente pagados. Condiciones objetivas netamente diferenciales para las nuevas ramas industriales lo tornan posible: la mayor productividad del trabajo y eficiencia en el uso del capital, la mayor capacidad financiera y el acceso preferente al crédito bancario, generan los recursos disponibles para el pago de salarios comparativamente más elevados, sin perjuicio para, incluso, una rentabilidad mayor. La tendencia hacia la acentuación en los diferenciales de salario es entonces fundamentalmente la expresión de las políticas empresariales en cada unidad productiva, y no es el resultado ni de la escasez de mano de obra ni de la tendencia dominante (hacia la homogeneidad) en la acción sindical (aunque la acción gremial al nivel de la fábrica efectivamente negocia muchos de los "privilegios" relativos).

¿Qué sucede con la evolución de la estructura salarial a partir de 1967? Ya vimos que debido a la implementación de medidas estatales los diferenciales tienden a cerrarse. Sin embargo, interesa aquí seguir el movimiento de aquella parte de los salarios que puede considerarse como estando "*fuera del alcance*" del control estatal. Estrictamente el conjunto de los salarios efectivamente pagados se encuentra en estas condiciones, ya que cualquiera de sus elementos se presta a una utilización que represente un pago diferencial. No obstante, si ello ha ocurrido, queda subsumido en la evolución general. Por ello, es preferible observar el movimiento de aquellos elementos constitutivos del salario que son más claramente sujetos de la política empresarial, instrumentos por excelencia de las políticas internas de mano de obra: los salarios básicos efectivamente pagados más los "premios y bonificaciones". La única información disponible en este campo es la que se refiere a un sector industrial en su mayor parte oligopólico<sup>22/</sup>, para el período 1968-1972, en que el Estado interviene a través de diversas medidas<sup>23/</sup>.

---

<sup>22/</sup> Este sector fue caracterizado en el Capítulo 2 de este trabajo.

<sup>23/</sup> A partir de 1967 se decretan aumentos porcentuales, pero respetando las diferentes fechas de vencimiento de los diversos convenios colectivos acordados en el año anterior. Ya en 1966 el Estado intervino fijando "pautas" respecto de los aumentos, que no siempre fueron respetadas. En 1969 se

### Cuadro 6

#### DISPERSION EN LAS TASAS DE INCREMENTO MEDIO PORCENTUAL DE LOS SALARIOS BASICOS EFECTIVAMENTE PAGADOS MAS PREMIOS Y BONIFICACIONES DE INDUSTRIAS DINAMICAS Y TRADICIONALES.

---

|                          |  |
|--------------------------|--|
|                          | (sector oligopólico)<br>1968-1972<br>conjunto del sector=100 |
| Industrias tradicionales | 101,5*   |
| Industrias dinámicas     | 98,5*  |

---

\*/ Es esta una estimación mínima. La estimación máxima es 104 y 96, para tradicionales y dinámicas, respectivamente.

Fuente: INDEC, *op.cit.*

Se puede observar que si hubo una compensación a la tendencia resultante de la regulación estatal (a través de los básicos), dicha compensación vía salarios básicos más altos o premios y bonificaciones no tuvo un efecto apreciable<sup>24/</sup> para el conjunto del período: no alcanza a anular, menos aún a invertir, reestableciendo la tendencia anterior, la “distorsión” introducida por la regulación institucional, ni siquiera dentro del sector oligopólico. La utilización diferencial de premios y bonificaciones parece estar dada ya desde el período anterior<sup>25/</sup> y prosigue con un ritmo propio, ligado a la evolución de la productividad y de la producción de cada empresa.

El pago de salarios más elevados que los mínimos o máximos fijados legalmente tiene, como en el caso de los diferenciales de salario, fines generales asociados a las políticas empresariales individuales (en cada fábrica) o a lo sumo a la política conjunta de un grupo homogéneo de empresas que operan en un determinado mercado de trabajo relativa-

---

decreta además de los aumentos porcentuales un incremento en valores absolutos que favorece relativamente a las industrias de menores salarios. A partir de 1970 existen varios decretos que fijan aumentos porcentuales y otros que estipulan aumentos en valores absolutos, pero también se celebran negociaciones colectivas (1971)

24/ Si se considera sólo el incremento 1968/69 la eventual compensación vía “deslizamiento” parece haber sido mucho más efectiva. Para el sector caracterizado aquí, la dispersión entre las tasas de incremento es (promedio del sector=100) tradicionales=94,5; dinámicas=104,5. Esto se vuelve a tratar más abajo.

25/ No se cuentan con datos sobre “premios y bonificaciones” separados del complemento al salario para antes de 1968.

mente circunscrito. El pago de premios y bonificaciones (distintos o más allá de los que puedan figurar en los convenios colectivos), o de salarios básicos más altos que los mínimos, puede tener la finalidad de substraer a la negociación colectiva elementos que pueden ser utilizados discrecionalmente en el contexto de una específica política de relaciones obrero-patronales (fluída y hasta paternalista) en la que los mayores salarios *no los conquistan* las organizaciones obreras sino que los *concede* la empresa (esto no excluye que la concesión se haga frente a reclamos sindicales al nivel de la fábrica o al nivel de un conjunto de empresas). El pago de premios o de salarios más elevados es ante todo un *instrumento* de la política empresarial; de su política de personal, en el sentido mencionado y en el sentido de favorecer la *integración* del trabajador a la empresa<sup>26/</sup>, y de su política de costos y producción, en el sentido de constituir *incentivos* hacia una mayor productividad, eficiencia y producción (reducir el ausentismo, aumentar la rapidez, facilitar la introducción de nuevos métodos de producción, etc.). El recurso a premios y bonificaciones es diferencial de acuerdo con las ramas industriales aún dentro del sector oligopólico y, con pocas excepciones, esta utilización diferencial parece estar bien establecida y ser poco variable en el tiempo. Como en el caso de los diferenciales generales de salarios, del que estos diferenciales constituyen un caso particular, los posibilitan las condiciones objetivas distintas que caracterizan a las diferentes ramas industriales, aunque la correlación probablemente no es tan estrecha.

Es interesante comprobar que efectivamente las ramas tradicionales recurren notablemente menos a los premios que las dinámicas, pero que sucede lo mismo con una gran mayoría de las ramas que, aunque dinámicas, comparten el carácter de ser "altamente concentrada con pocas empresas" (Ver Cuadro 7\*) como Automotores, Industria Plástica o Cemento. Parece tener importancia, en este aspecto, la homogeneidad de la rama y el número de empresas que llega a un acuerdo conjunto respecto al salario básico. También se puede observar, desde una perspectiva opuesta, cuan homogéneo es el recurso a los premios para varias de las distintas subramas de una rama heterogénea como la Metalurgia, que firman sus convenios a través de una misma organización obrera (con la Unión Obrera Metalúrgica) (Ver Cuadro 7,\*\*). Parecería que una organización obrera fuerte es capaz de difundir

---

<sup>26/</sup> Sourrouille, *op.cit.* señala también al respecto que un salario más elevado por parte de las empresas (en este caso, extranjeras) tiene como finalidad la selección del personal más capaz, y asegurar la permanencia de los trabajadores en la empresa, seguridad cuyo sentido es doble: favorece a cada trabajador y a la misma empresa. (p.92).

*Cuadro 7*

UTILIZACION DIFERENCIAL DE PREMIOS Y BONIFICACIONES DE ACUERDO CON LA RAMA INDUSTRIAL, SECTOR OLIGOPO-LICO (1972) PROPORCION EN RELACION AL SALARIO BASICO EFECTIVAMENTE PAGADO EN CADA RAMA(0/o)

---

|  |      |
|--|------|
| Hilados no celulósicos*                      | 0    |
| Extractos curtientes*                        | 0    |
| Fósforos*                                    | 0.5  |
| Cigarrillos y cigarros*                      | 1    |
| Cemento*                                     | 1    |
| Harinas y otros productos molienda del trigo | 2    |
| Azúcar*                                      | 2    |
| Arroz  | 2    |
| Carrocerías                                  | 2    |
| Cerveza*                                     | 4    |
| Automotores*                                 | 4    |
| Hilados celulósicos*                         | 4    |
| Industrias plástica*                         | 5.5  |
| Jabones                                      | 8    |
| Máquinas de coser**                          | 8.5  |
| Pinturas                                     | 11   |
| Fibro cemento                                | 11   |
| Aceros**                                     | 12   |
| Heladeras y lavarropas**                     | 12   |
| Cocinas                                      | 13   |
| Papel  | 15,5 |
| Cámaras y cubiertas*                         | 17   |
| Caños**                                      | 18   |
| Lámparas y tubos*                            | 25   |

---

Fuente: cálculos propios a base de INDEC, *op.cit.* (1972 es un año representativo para el conjunto del período; los premios y bonificaciones se han calculado por hora).

dentro de su área también el pago de premios y bonificaciones<sup>27/</sup>. Como es de esperar en un contexto como el del mercado de trabajo argentino, en general el pago de estos salarios diferenciales incluyendo los premios y bonificaciones no es muy significativo<sup>28/</sup>.

### III. EL “DESLIZAMIENTO” DE SALARIOS.

En este contexto no se puede dejar de introducir el tema del “deslizamiento” salarial. Interrogarse acerca de la naturaleza del deslizamiento de los salarios industriales en la Argentina permite profundizar en el análisis del proceso de determinación del salario nominal. No interesa la descripción del fenómeno del deslizamiento por sí mismo sino en tanto constituye un “pretexto” para evaluar, una vez más, la influencia relativa de los diversos factores que inciden en dicho proceso.

27/ Una encuesta revela que en algunas ramas industriales los salarios pagados por empresas extranjeras (representativas del sector oligopólico) a operarios y peones de planta son superiores a los establecidos por convenio en el 56<sup>o</sup>/o de las empresas consideradas. El 44<sup>o</sup>/o paga según convenio y el 23<sup>o</sup>/o entre 1 a 10<sup>o</sup>/o más que el convenio. La proporción que abona según convenio es el 100<sup>o</sup>/o en destilerías de petróleo, 67<sup>o</sup>/o en automotores, 53<sup>o</sup>/o en química y 43<sup>o</sup>/o en medicamentos. En otras ramas (artículos eléctricos, metales básicos y tractores) la proporción que paga según convenio es más reducida. INDEC, Encuesta de Tecnología, 1970, datos no publicados, citado por Sourrouille, *op.cit.* 125 (Cuadro 11).

28/ Podría hablarse también de un diferencial de salario entre el sector oligopólico y el conjunto de la industria más o menos permanente, o que se va acentuando levemente. La persistencia de este diferencial puede observarse comparando entre la tasa de crecimiento de los *salarios efectivamente pagados por hora* en el conjunto de la industria y en el sector oligopólico:

|                           | 1970-1972   |
|---------------------------|---|
| Conjunto de la industria* | 43,7 <sup>o</sup> /o  |
| Sector oligopólico        | -43,9 <sup>o</sup> /o (43,1 <sup>o</sup> /o sólo básicos, más premios y bonificaciones) |

\*/ Muestra para la provincia de Buenos Aires.

Fuente: INDEC *op.cit.* Dirección Provincial de Estadísticas, inéditos.

El fenómeno del deslizamiento de salarios emerge típicamente en las economías industrializadas en donde los niveles de salario se fijan con cierto grado de centralidad, es decir, donde no se establecen al nivel de la fábrica<sup>29/</sup>. Su especificidad radica en consistir en *aumentos* salariales que escapan al control de las organizaciones obreras en negociación con las organizaciones empresariales<sup>30/</sup>. También puede hablarse de deslizamiento cuando los incrementos salariales que otorgan las empresas superan los aumentos máximos estipulados por el Estado. Deslizamiento, definido estrictamente, se refiere a una relación entre *tasas de incremento* de los salarios; ello no obstante, sus fundamentos explicativos y las condiciones objetivas que los tornan posible no difieren mayormente de las que pueden aducirse en relación a los diferenciales de salario en general, o la política de premios en particular. El deslizamiento se transforma en *diferencial* de salario cuando diferencias de salario que se originaron en un deslizamiento pasan a ser diferencias establecidas entre niveles de salario: una empresa puede persistentemente pagar un salario más elevado que el fijado centralmente (incluyendo o no a los premios y bonificaciones) aunque no crezca más rápidamente que éste. Por otra parte, un deslizamiento original puede "*institucionalizarse*" como diferencial cuando la empresa o subrama que lo induce llega a firmar un convenio diferenciado ya sea con el mismo sindicato general de la rama, o con un sindicato específico a la empresa o a la subrama<sup>31/</sup>.

---

29/ Phelps Brown constata en este sentido que en los Estados Unidos donde predomina el convenio salarial a nivel de "planta" el deslizamiento sólo aparece excepcionalmente. E.H.Phelps Brown, *Wage drift*, *Economica*, November, 1962.

30/ "La esencia del deslizamiento es que la tasa efectiva de remuneraciones por unidad de trabajo *es aumentada* por acuerdos que quedan fuera del control de los procedimientos reconocidos para fijar las tasas de salario", E.H.Phelps Brown, *op.cit.*, p.340 (traducido y subrayado AM) Dan origen al deslizamiento de salarios los aumentos que se basan en acuerdos que tienen lugar fuera de los procedimientos de las negociaciones colectivas de salarios entre los sindicatos y varios empresarios en una rama industrial. A.Romanis, *Cost inflation and incomes policy in industrial countries*, *International Monetary Fund Staff Papers*, 1965, (p.173).

31/ En este contexto, una interesante investigación consistiría en estudiar en qué circunstancias esto ha tendido a producirse.

Agreguemos aquí que es frecuente en los países europeos que un deslizamiento sea incorporado luego en el siguiente período de negociación a los convenios colectivos para la rama en su conjunto; esto difícilmente sucede en el caso argentino donde debido a la tasa inflacionaria, el deslizamiento se diluye frente a la magnitud del incremento salarial demandado o acordado (incluso se diluye como "argumento" en la negociación o regateo previo a la firma del convenio, frente al argumento "costo de vida").

El concepto de deslizamiento, pese a su precisa definición, comprende una diversidad de aspectos, debido a los múltiples factores que pueden generarlo. La multiplicidad de factores se vincula con la composición de los "salarios efectivamente pagados". Es usual considerar que todo aumento en éstos que exceda el aumento en los salarios básicos convenidos o decretados expresa un deslizamiento de salarios. Si bien puede aceptarse que esto sea así en un sentido amplio, no se trata estrictamente de un deslizamiento. El salario efectivamente pagado se compone del salario básico pagado efectivamente y del complemento al salario. Ya el aumento en el salario básico que abona la empresa puede no coincidir con el aumento en el básico estatuido (por convenio o por decreto). Este es un primer factor de deslizamiento. Los componentes del "complemento" al salario básico son de dos tipos principales: producto de la legislación laboral y de los convenios colectivos (asignaciones familiares, aguinaldo, vacaciones, licencias pagadas) y los premios y bonificaciones, que si bien generalmente constituyen un instrumento de la política empresarial, también es frecuente que sean objeto de negociación centralizada y como tales, pueden figurar en los convenios colectivos de trabajo. No cualquier aumento en las asignaciones sociales legalizadas origina un deslizamiento en sentido estricto, aunque en ciertas circunstancias estas asignaciones son manipuladas de tal manera, que enmascaran el pago de un aumento mayor al estatuido. Tanto en estos casos como en el de los aumentos en premios y bonificaciones es imposible diferenciar estadísticamente si hubo o no deslizamiento, de acuerdo con la causa que provoca el incremento comparativamente más elevado. A estas dificultades se suma el hecho de que aunque se calcule el salario efectivamente pagado horario, el pago especial promulgado por ley por el trabajo de horas extras también puede constituir un disfraz para abonar un aumento mayor al fijado colectivamente (es decir, sin exigir como contrapartida un efectivo mayor número de horas trabajadas); además, los premios asociados a la productividad se sustentan muchas veces en un mayor despliegue de trabajo (intensidad, por ejemplo): en ese caso, no implican un verdadero deslizamiento salarial. Tampoco estos casos son distinguibles estadísticamente. Pese a todas estas salvedades, y con las obvias reservas, se puede considerar que es *más probable* que un aumento en la unidad "salario básico efectivamente pagado más premios y bonificaciones" que exceda el aumento estatuido encierre un "verdadero" deslizamiento que el conjunto de los salarios efectivamente pagados, en que el peso de los beneficios fijados colectivamente puede primar sobre cualquier deslizamiento en sentido estricto.<sup>32/</sup>

---

<sup>32/</sup> Estas dificultades no sólo se presentan en el caso argentino, sino que parecen ser inherentes a la medición del deslizamiento en cualquier país, incluida la

Si se analiza el período para el cual es posible distinguir unos y otros (1968-1972)<sup>33/</sup>, es posible destacar los efectos de la acción de los factores institucionales frente a las consecuencias de las políticas empresariales (en negociación o no con las representaciones obreras en las unidades productivas), en una etapa en que la situación en el mercado de trabajo no ha variado sustancialmente con respecto a períodos anteriores, y en que, teóricamente, ninguna causa estimularía el verdadero deslizamiento.

*Cuadro 8.*

**DESLIZAMIENTO EN EL SECTOR OLIGOPOLICO (SALARIOS DE OBREROS) (1968-1972). AUMENTO EN EL SALARIO BASICO DE CONVENIO = 100.**

|                     | Salarios efectivamente pagados globales. |             | Salarios efectivamente pag. sólo básicos + premios y bonificaciones. |             |
|---------------------|--|-------------|--|-------------|
|                     | 1968 - 1969                              | 1968 - 1972 | 1968 - 1969  | 1968 - 1972 |
| Conjunto del sector | 118                                      | 105         | 123  | 103         |

Fuente: cálculos propios en base a BCRA, *op. cit.*, e INDEC, *op. cit.*

intervención del Estado y de los sindicatos a través de otros componentes del salario que no sean el básico. Phelps Brown, *op.cit.*, discute problemas semejantes (pago por horas extra, ligazón entre premios y productividad); este autor señala por ejemplo como un pago por horas extra que efectivamente se sustenta en mayor despliegue de trabajo produce, por difusión, un verdadero deslizamiento. Otro problema a tener en cuenta reside en la comparación entre el salario efectivamente pagado y el *mínimo* de convenio o el *salario medio* de convenio, éste último extremadamente difícil, sino imposible, de calcular. Incide también en estos cálculos las diversas composiciones por sexo y por niveles de calificación de cada empresa y cada rama.

<sup>33/</sup> Este período encierra un año en que es más estricta la imposición de un incremento máximo fijado por decreto (1968-1969). Recordemos que no hay datos diferenciados acerca del pago de premios y bonificaciones para antes de 1968.

En realidad, esta comparación puede hacerse mejor para el incremento 1968-1969, en que el Estado impuso incrementos porcentuales homogéneos y un incremento absoluto para todas las industrias en los salarios básicos<sup>34/</sup>. Para el conjunto del período (1968-1972) habría que comparar el salario efectivamente pagado en cada industria con su respectivo salario básico de convenio, ya que el sector oligopólico no representa al conjunto de la industria, y en muchos casos existen convenios diferenciados por sub-rama o incluso para cada fábrica (concretados por un sindicato más amplio o por un sindicato de fábrica). El siguiente cuadro presenta algunos ejemplos.

En todos estos casos se puede observar que la tendencia general (en períodos “normales”) es hacia un deslizamiento —en sentido estricto— poco significativo<sup>35/</sup>, pero que el deslizamiento aumenta en el período en que el bloqueo estatal al crecimiento de los salarios es más radical<sup>36/</sup>. No es fácil explicar esto último. No basta con recurrir a la política empresarial y a un efecto de “compensación” que se daría

---

<sup>34/</sup> Ver nota 23/.

<sup>35/</sup> No es fácil decidir si el deslizamiento es “poco” o “muy” significativo: en términos absolutos (i.e. la diferencia en puntos entre la tasa de incremento en los salarios básicos de convenio y la tasa de aumento en los efectivamente pagados que se consideren) el deslizamiento es comparable al que es habitual en varios países industrializados de Europa (Ver UN, *Incomes in post-war Europe, Economic Survey of Europe, 1965, Part 2, publ.1967*).

En cambio, en términos relativos al aumento salarial, es decir teniendo en cuenta que los aumentos salariales son en la Argentina mucho mayores que en los mencionados países europeos, debido a una tasa de inflación notablemente más elevada, el mismo deslizamiento se revela casi insignificante. Sólo entre 1967 y 1969 Argentina tiene aumentos salariales cuyos órdenes de magnitud son equiparables a los europeos. En el texto se presentan entonces las tasas de aumento comparativas expresadas como números índices. Aquí ilustramos con la comparación entre algunas tasas en valores absolutos.

|              | 1968-1969 | 1968-1972 | 1967-1969 | 1966-1972 |
|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Sector olig. | 11,9*     | 27,8*     | 9,5       | 24,8      |
| Convenio     | 9,7       | 27,2      | 6,5       | 23,6      |

\*/ Salarios básicos, efectivamente pagados más premios y bonificaciones.

Fuente: INDEC, *op.cit.*, BCRA, *op.cit.*

<sup>36/</sup> Aquí el problema es análogo al que se describe en la nota anterior: un mismo deslizamiento absoluto se magnifica para un período con incrementos salariales más reducidos. Ver cuadro nota 35/. Si adoptáramos la comparación en valores absolutos, desaparece la necesidad de explicar por qué aumenta el deslizamiento en ese período, explicación que se intenta en los párrafos que siguen. No hay que olvidar, sin embargo, esta posibilidad, ya que es muy coherente con las hipótesis de este trabajo *precisamente que el deslizamiento no aumente en ninguna circunstancia.*

## Cuadro 9.

## DESPLAZAMIENTO SALARIAL EN ALGUNAS INDUSTRIAS. 1963-1972. SALARIO BASICO DE CONVENIO = 100

|                         | 1963-66 | 1966-72 | 1967-69 | 1969-72 | 1968-72** | 1968-69** | 1969-72** |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Azúcar                  | 144     | 100     | 71      | 100     | (102)     | ( 44)     | (104)     |
| Cigarrillos*            | 110     | 108     | 184     | 94      | ( 95)     | (112)     | ( 97)     |
| Automotores             | 99      | 109     | 113     | 109     | (108)     | (124)     | (107)     |
| Heladeras y lavarropas* | 97      | 101     | 130     | 99      | ( 95)     | (150)     | ( 89)     |
| Lámparas y tubos*       | 97      | 100     | 63      | 103     | ( 99)     | ( 75)     | (101)     |
| Papel*                  | 106     | 96      | 139     | 95      | (103)     | ( 83)     | (107)     |

\* / En estas ramas incluso habría que corroborar si el dato sobre salario de convenio con que contamos corresponde al convenio por el que se rige la industria o si el sindicato general que firma el convenio, firma o no uno particular con esa sub-rama (caso de la Unión Obrera Metalúrgica con industrias electrónicas, por ejemplo, o de la rama cigarrillos con la Federación Obrera del Tabaco; lo mismo para la rama del Papel).

\*\* / Estos datos entre paréntesis corresponden al deslizamiento de la unidad "básicos efectivamente pagados más premios y bonificaciones" solamente.

Fuente: INDEC, *op.cit.*, y BCRA, Salarios de convenio, *op.cit.*

sobre todo en las industrias dinámicas y oligopólicas <sup>37/</sup> como elemento explicativo. Aunque esto indudablemente puede desempeñar un papel, también es posible que, debido al ritmo propio que sigue el pago de premios y bonificaciones, ritmo ligado al de la evolución de la productividad y la producción, al reducirse marcadamente los incrementos en los salarios básicos, el aumento en los premios automáticamente provoque un efecto global de deslizamiento (siempre y cuando sean mucho mayores que los aumentos en los básicos). Aparte de este posible efecto automático, la negociación obrero-patronal al nivel de la fábrica puede haber logrado, en las industrias donde era factible, un aumento salarial equiparable al incremento en el índice del costo de la vida entre 1967 y 1969, que aunque contenido, fue mayor al aumento estipulado en los salarios para el mismo período. De este modo *una negociación atomizada habría obtenido lo mismo que si se hubieran celebrado negociaciones colectivas, pero sólo en las industrias más dispuestas a efectuar concesiones y donde el deslizamiento es inobjetable desde la perspectiva estatal* (de controlar el proceso inflacionario) puesto que, anulada o coartada la acción sindical global, ésta es incapaz de generalizar los aumentos (más altos) selectivos hacia el resto de la industria<sup>38/</sup>.

Las ramas en las que se produce un deslizamiento serían de dos tipos: por una parte, las ramas dinámicas con mayor capacidad de concesión y en las que, además el peso y combatividad de la representación sindical en la fábrica son realmente importantes (automotriz, por ejemplo); por otra parte, algunas industrias donde los niveles de salario son tan bajos que ya resultan insostenibles (arroz, fósforos, por ejemplo) y en las que justamente por sus niveles ínfimos de premios o bonificaciones cualquier aumento (absoluto) en realidad insignificante (introducción de alguna bonificación muy elemental, por ejemplo) se ve muy magnificado en las tasas de incremento. El primer tipo es el dominante, sin embargo. De todos modos, estas observaciones sugieren que no existe una única razón explicativa que de cuenta del cambio global en el deslizamiento.

---

37/ El "corte" más importante, aún dentro del sector oligopólico, es entre industrias dinámicas y no dinámicas.

38/ Un autor al referirse al deslizamiento, causado o no por la situación en el mercado de trabajo, señala que... "en uno y otro caso, aunque la acción sindical nada tenga que ver con la elección de semejante tipo de ajuste, interviene para ampliar e incluso generalizar e institucionalizar los nuevos índices salariales, y ello a menudo al margen de las antiguas estructuras (pago a destajo)". D.A. Germidis, *Estrategia sindical e inflación*, Editorial Nova Terra, Barcelona, 1973, (p.146). Deslizamientos originados en un mayor insumo de trabajo (pago por pieza producida o por producto por hora) han dado luego lugar a reclamos por parte de trabajadores de la rama pagados por tiempo de trabajo, A. Romanis, *op.cit.*, (p.180).

Pese a estas variaciones en el corto plazo pareciera que la tendencia general es hacia la disminución del deslizamiento en un sentido amplio o hacia la persistencia de un deslizamiento reducido. Lo sugiere la información que sigue, que debe considerarse con reservas porque se trata aquí de la comparación entre salarios de convenio por hora y efectivamente pagados anuales<sup>39/</sup> y además, incluyen los beneficios socialmente estatuidos. También lo sugieren los datos de cuadros precedentes que se refieren al deslizamiento en sentido estricto.

*Cuadro 10.*

**DESLIZAMIENTO EN LA INDUSTRIA (SALARIOS DE OBREROS) 1960-1970. AUMENTO EN EL SALARIO BASICO DE CONVENIO= 100.**

|                | industria | indust. dinámicas | indust. tradicionales |
|----------------|-----------|-------------------|-----------------------|
| 1960 - 1966    | 124       | 133               | 110                   |
| 1966 - 1970    | 108       | 111               | 105                   |
| (1970 - 1972)* | (107)     | (105)             | (109)                 |

\* Datos referentes a la provincia de Buenos Aires.

Fuente: BCRA, inéditos y BCRA, *op.cit.*, y Muestra de la Provincia de Buenos Aires, Dirección Provincial de Estadística, inéditos.

En las economías altamente industrializadas el deslizamiento tiende a agravarse al aproximarse el mercado de trabajo a una situación de pleno empleo, cuando los empresarios compiten por una mano de obra relativamente escasa, sobre todo si estas circunstancias persisten en el tiempo. Esto sucede incluso sin que existan condiciones objetivas diferenciales entre ramas o empresas, mientras la reducción de los beneficios unitarios sea compensada por una producción global mayor, y puede afectar al conjunto de las ramas industriales que se disputan entre sí la fuerza de trabajo disponible. El deslizamiento no es privativo del pleno empleo, sin embargo, y la Argentina constituye un caso más que así lo atestigua<sup>40/</sup>. Como vimos, el deslizamiento tiene que ver

<sup>39/</sup> Excepto para los datos provenientes de una muestra de empresas en la provincia de Buenos Aires (incluyendo el Gran Buenos Aires) disponibles para el período 1970-1972, Dirección Provincial de Estadística, inéditos, que son salarios efectivamente pagados por hora.

<sup>40/</sup> El deslizamiento ha persistido en países europeos (Dinamarca) pese a un mayor desempleo. Sin embargo, en otros países su acentuación parece claramente asociada a la escasez relativa de mano de obra. Ver la discusión en Phelps Brown, *op.cit.* En Argentina el período para el que podemos analizar la evolución del "verdadero" deslizamiento en comparación con cambios en la situación en el mercado de trabajo es muy corto, y de todos modos, en todo el período el desempleo es elevado.

fundamentalmente con una determinada relación entre negociación centralizada o intervención del Estado y política empresarial, y puede ser altamente diferencial de empresa a empresa aunque *tienda* a difundirse dentro de un mismo mercado de trabajo.

## CONCLUSIONES

Esta segunda parte del trabajo se ha concentrado en el papel que desempeña la situación de relativa disponibilidad de la fuerza de trabajo en relación al proceso de acumulación a través de su influencia reguladora sobre el nivel medio de los salarios nominales.

A lo largo de estos capítulos que forman la segunda parte ha sido una constante establecer una especie de “contrapunto” entre juego de las fuerzas en el mercado de trabajo, factores económicos básicos y las políticas empresariales a ellos asociadas, acción sindical y medidas estatales, con el objeto de sugerir algunos de los caminos por los que estos factores afectan la evolución de los salarios nominales y de señalar algunas de sus formas de interacción. Es indudable que todos estos factores tienen un rol determinante decisivo y, en la mayoría de los casos, es prácticamente imposible “aislar” la influencia particular de uno u otro factor, debido a sus acciones interdependientes. A pesar de ello, existen algunas situaciones (generalmente, mercados de trabajo particulares) donde es posible evaluar la incidencia independiente de algún determinante, ya sea porque sus efectos tienden a prevalecer sobre los de los demás, ya sea porque el mercado de trabajo se encuentra fuera de la esfera de acción de las organizaciones obreras, ya sea porque se trata de un período en que, por evidentes y explícitas, las consecuencias de la intervención del Estado pueden “eliminarse” a la manera de un diseño experimental.

En las páginas precedentes se analiza en primer lugar como los cambios periódicos en las condiciones en el mercado de trabajo global se reflejan en las fluctuaciones del salario real medio (vía los salarios nominales) y en segundo lugar como la presión continua de un excedente general de la fuerza de trabajo incide, a través de toda la estructura productiva, sobre el crecimiento del salario medio. Las condiciones generales vigentes en el mercado de trabajo global constituyen uno de los determinantes que intervienen en el proceso de

evolución del salario medio; esta evolución, sin embargo, no es sino la resultante de las múltiples evoluciones de los distintos salarios, correspondientes a sectores, industrias y ocupaciones. La presencia (actual y potencial) de una oferta excedente de mano de obra no calificada, disponible para ocupar en forma casi inmediata los puestos vacantes (originados ya sea en una expansión de la demanda de la fuerza de trabajo, ya sea en la necesidad de reemplazar trabajadores que cambian de empresa, que pasan a desempeñar tareas más calificadas o que son despedidos) posibilita que la influencia del "juego de las fuerzas del mercado de trabajo" sobre la evolución de los salarios se ejerza de manera directa o indirecta, en todos los niveles, *incluyendo las industrias que lideran el movimiento de los salarios en el sector que dirige el proceso general de crecimiento salarial: la industria manufacturera.*

De este modo, la presencia del excedente general, de mano de obra se hace sentir a través de toda la estructura productiva y condiciona el accionar de las organizaciones obreras, el que, sin embargo, es capaz de atenuar sus consecuencias para la clase trabajadora. Por otra parte, la intervención sindical asegura la difusión de los incrementos salariales hacia las ocupaciones más directamente vulnerables a la presión del excedente de mano de obra, al menos hacia las ocupaciones que se encuentran dentro del radio de influencia de las organizaciones gremiales. Es el Estado quien es capaz de modificar más radicalmente las consecuencias de la acción de las fuerzas económicas, tendiendo generalmente a elevar en forma relativa los salarios de sectores, industrias u ocupaciones más rezagados.

En última instancia, excedente de mano de obra, sindicatos y Estado tienden a operar en el mismo sentido en cuanto a la evolución de los salarios nominales: *el de frenar una heterogeneidad que es producto inherente del crecimiento y diferenciación capitalistas.* Simplificando podría decirse que el excedente de la fuerza de trabajo tiende a reducir la heterogeneidad porque también limita el crecimiento de los salarios en los sectores líderes, mientras que la acción gremial y estatal tienden hacia la homogeneidad influyendo sobre todo sobre los sectores de bajos salarios. Esto no significa que la situación en el mercado de trabajo no afecte muy fundamentalmente también a los sectores de más bajos salarios o que sindicatos y Estado no incidan sobre los sectores de salarios elevados. En el caso de los sindicatos, su papel homogeneizador se vincula con el hecho de que las organizaciones obreras consideradas en su conjunto son capaces de transmitir "hacia abajo" gran parte del aumento salarial logrado en los sectores líderes. También es cierto que las consecuencias de una acción defensiva continua (a la que no es ajena la situación en el mercado de trabajo), de la compartida lucha por

mantener el nivel de vida adquirido en vez de reivindicar una evolución salarial asociada a los diferenciales en la productividad del trabajo, inciden en la misma dirección. En el caso del Estado, éste ha elevado relativamente los salarios más bajos en el contexto de una política de “redistribución” o bien, en el contexto de una política de “redistribución” o bien, en el contexto de una política de contención del crecimiento del salario medio en que se limita el incremento de los salarios en los sectores líderes debido a su rol de “*doble determinante*” (en tanto elemento constitutivo del promedio y en tanto marco de referencia para los incrementos salariales en el resto de la economía) en el proceso de crecimiento salarial. Subyace a esta política la noción de que un aumento selectivo —vía deslizamiento— en las ramas líderes, que las organizaciones obreras no están en condiciones de transmitir al estar formalmente anulada su intervención, y un aumento selectivo y controlado en los sectores rezagados, no tienen el mismo resultado ni el mismo alcance que un aumento general de los salarios nominales concertado libremente en una época de relativa expansión en la demanda de la fuerza de trabajo, aún en situación de oferta “casi ilimitada” de la fuerza de trabajo.

Para concluir recapitulamos brevemente las principales observaciones que se han efectuado a lo largo de los tres capítulos que configuran esta segunda parte.

1) Las condiciones generales en el mercado de trabajo influyen sobre la evolución del salario real medio. Por una parte, las variaciones (sostenidas) en la demanda de la fuerza de trabajo, originan fluctuaciones en el ingreso real de los trabajadores (y en los costos de mano de obra). Por otra parte, la magnitud del conjunto de la oferta de trabajo excedente contribuye a determinar el nivel del salario real medio y se ve también reflejada en la tendencia de la distribución funcional del ingreso en el largo período.

2) La estabilidad relativa de los diferenciales intersectoriales del salario se puede explicar por factores ligados a las condiciones generales en el mercado de trabajo, por la acción sindical y por la influencia de medidas estatales. Es el sector de la industria manufacturera el que “líder” el proceso de crecimiento salarial. Por otra parte, el hecho de que un mercado de trabajo se caracterice por una mayor competencia entre trabajadores y por la precariedad del empleo parece retrasar el crecimiento de su salario en comparación con el del salario medio cuando las condiciones objetivas en las que se desarrolla el proceso productivo determinan que los trabajadores permanezcan al margen de las organizaciones obreras y que no se movilicen para el logro de sus reivindicaciones (mano de obra transitoria en el agro), pero no cuando

los trabajadores se encuentran bajo el radio de influencia de la acción sindical (construcción).

3) La marcada estabilidad en la estructura de los salarios según niveles de calificación (entre 1960 y 1967) puede ser el producto tanto de la negociación colectiva como de la presión del excedente de la fuerza de trabajo, que iniciándose sobre los salarios de la mano de obra no calificada (más homogénea) se difunde —a través de los mecanismos de promoción interna— a los salarios de la fuerza de trabajo en ocupaciones manuales con mayores niveles de calificación. Pareciera que sólo la intervención del Estado es la que logra reducir la brecha salarial entre niveles de calificación. Las fuerzas adversas a esta reducción pueden frenar la acción gremial en esta área (si es que aquélla tiene como objetivo una menor desigualdad salarial entre obreros especializados y no calificados), pero no son capaces de detener la implementación de medidas estatales en esta dirección, al menos en lo referente a los salarios de convenio.

4) Los diferenciales inter-industriales de salario tienden a acrecentarse con el tiempo, acompañando la creciente diferenciación interna del sector industrial. A pesar de ello, las tasas de crecimiento de los salarios de industrias tradicionales y dinámicas son muy homogéneas, lo cual atestigua tanto acerca de la presión del excedente general de la fuerza de trabajo sobre el sector de altos salarios como acerca de la influencia de la acción sindical sobre el crecimiento de los salarios de las industrias tradicionales, que se manifiesta en el proceso de difusión de los incrementos salariales desde las industrias líderes hacia el resto. Por su parte, la acentuación de los diferenciales se explica por las características objetivas (ligadas a la rentabilidad) de cada grupo de industrias y por la situación relativamente adversa a los trabajadores en el mercado de trabajo de algunas industrias tradicionales. Los mencionados factores que provocan la gran homogeneidad en las tasas de crecimiento de los salarios influyen sobre todo en los casos en que el Estado se limita a intervenir cuando es convocado (por sindicatos y organizaciones empresariales) o a introducir medidas (como la implantación del salario mínimo, vital y móvil en 1964) que afectan a pocas industrias dentro de la manufactura. Al ampliarse la esfera de acción del Estado en el campo de los salarios nominales (sobre todo con la finalidad de controlar el proceso inflacionario) es el mismo Estado quien reduce o “congela” la heterogeneidad salarial. No es necesariamente su objetivo el homogeneizar las condiciones de existencia de los trabajadores (por ejemplo, entre 1966 y 1972) sino que la tendencia hacia la disminución de las diferencias salariales es una consecuencia de la persecución de otros fines. De este modo, en la Argentina no existe un sólo ejemplo en que las organizaciones sindicales globalmente consideradas o el Estado, es

decir, los así llamados "factores institucionales", hayan favorecido la heterogeneidad de salarios. Que la preocupación del Estado no es, sin embargo, la heterogeneidad lo corrobora (entre 1967 y 1969) la tolerancia tácita de aumentos selectivos de salario, bajo la forma de "deslizamientos" en las industrias dinámicas, en momentos en que no pueden difundirse hacia el resto de la economía al estar anulada la acción gremial. El deslizamiento no es sino una expresión de las fuerzas que estimulan la heterogeneidad salarial, fuerzas que en las circunstancias argentinas son bastante débiles. Dichas fuerzas se manifiestan principalmente a través de las políticas empresariales y de acciones gremiales más aisladas. El objetivo más general de la acción gremial de las organizaciones obreras se vincula con la defensa del nivel de vida históricamente adquirido. Esta orientación no es accidental; está fundamentalmente determinada por el contexto en que se desenvuelve normalmente la acción sindical en el mercado de trabajo: el de la inmediata disponibilidad de la fuerza de trabajo.



## CONSIDERACIONES FINALES



Esta investigación se ha centrado en el estudio del mercado de trabajo de una economía que puede categorizarse como “capitalista periférica avanzada”, debido a la naturaleza de las relaciones de dependencia establecidas, al grado de desarrollo de las relaciones capitalistas de producción y del proceso de industrialización y a su relativa homogeneidad interna: el mercado de trabajo argentino.

El excedente relativo de la fuerza de trabajo disponible se ha ido incrementando progresivamente en las décadas en las que se gesta y consolida la fase más reciente en el proceso de industrialización. Este hecho se evidencia en la magnitud de los flujos migratorios de mano de obra, en la “liberación” de la fuerza de trabajo urbana industrial, en las tasas de desempleo y en las formas “heterodoxas” de incorporación de la mano de obra a las actividades económicas. El mecanismo más importante de “liberación” de mano de obra es indudablemente el desarrollo interno del sector capitalista: el avance del proceso de concentración económica y el constante aumento en la productividad de trabajo, tanto en la industria como en el sector agropecuario. Esto no excluye que localmente otros factores prosigan generando mano de obra disponible a la que se suma también la inmigración procedente de países limítrofes que, además de satisfacer actualmente demandas concretas, es una especie de “paliativo anticipado” en relación a una esperada tasa de acumulación y a una esperable expansión en los requerimientos de la fuerza de trabajo.

El relativo estancamiento global del empleo industrial (aunque no de todos sus componentes, algunos de los cuales muestran cierta capacidad de incorporación de mano de obra) se ha visto acompañado por el rápido crecimiento del empleo en el sector de la construcción y en el sector terciario. Muy ocasionalmente este crecimiento expresaría una auto-creación de empleos por parte de la mano de obra excedente, superfluos desde el punto de vista de la estructura económica existente. En la generalidad de los casos, el tipo de acumulación y los diferenciales sectoriales en la creación de empleo están íntimamente vinculados. La necesidad de responder a las demandas que el desarrollo urbano, con la forma que ha asumido, fue generando también se traduce en un aumento en los requerimientos de mano de obra. El crecimiento de la demanda urbana de la fuerza de trabajo no es totalmente independiente, sin embargo, de la continua afluencia de migrantes hacia las áreas nacionales "centrales": los flujos migratorios y la demanda de la fuerza de trabajo se realimentan mutuamente.

Un perpetuo excedente de la fuerza de trabajo disponible significa que la economía funciona "como si" contara con una oferta casi ilimitada de mano de obra; esta situación tiene una influencia decisiva sobre el curso que sigue la evolución del salario y, a través de ésta, sobre la distribución funcional del ingreso. El papel "regulador" de la relación de fuerzas en el mercado de trabajo, mediatizado o no por la intervención de las organizaciones obreras, condiciona tanto las demandas sindicales como las políticas empresariales. Así como la influencia de la oferta excedente de la fuerza de trabajo limita el margen de autonomía con el que operan los factores institucionales, éstos a su vez pueden circunscribir la extensión de la influencia de las fuerzas del mercado de trabajo. Los sindicatos logran mantener el nivel de vida históricamente adquirido y difundir los incrementos salariales hacia todos los sectores que se encuentran dentro de su esfera de influencia. El Estado es capaz de desacelerar o detener el crecimiento del salario real, e incluso de retrotraerlo a niveles más bajos; es también capaz de detener o invertir la tendencia "natural" en la evolución de los diferenciales de salario. En situación de demanda excedente, intervenciones del Estado en esa dirección no obtendrían el mismo éxito, como lo demuestra la experiencia de otros países.

Un estudio de esta índole tácitamente compara los rasgos y las formas de operación del mercado de trabajo que se analiza con los de dos "tipos" extremos: por una parte, los mercados de trabajo de países industrializados "centrales", y por la otra, los de economías periféricas relativamente más "atrasadas", en las que la heterogeneidad de la estructura productiva, de las formas de organización de la actividad

económica y de las formas de relaciones sociales es mucho más acentuada.

El presente trabajo sugiere que, pese a su carácter de país periférico, existen más semejanzas entre el comportamiento del mercado de trabajo argentino y el de los mercados de trabajo de muchos países "centrales", que características compartidas con las economías periféricas pero "atrasadas". Por la naturaleza predominante de los mecanismos de generación de mano de obra disponible, por las formas de operación del mercado de trabajo global y también por el papel central que desempeña la intervención de los sindicatos, similar al peso alcanzado en países altamente industrializados, el mercado de trabajo urbano argentino es un mercado decididamente capitalista.

Esta naturaleza plenamente capitalista del mercado de trabajo argentino se manifiesta, sin embargo, dentro de los límites que impone la situación de dependencia, en tanto ésta ha determinado históricamente la tasa de expansión de la economía y los medios para obtenerla. Las consecuencias de las restricciones sobre la tasa de crecimiento en relación a la situación en el mercado de trabajo no son muy diferentes de los efectos de una lenta expansión en una economía como la de los Estados Unidos (país "central" por excelencia) en ausencia de estímulos "exógenos" (como guerras, por ejemplo). En cambio, un rasgo típicamente asociado a la naturaleza de la dependencia que caracteriza la economía argentina, es que los medios para mantener una determinada tasa de crecimiento económico pasan necesariamente por el rígido control del aumento en el salario. Es este uno de los límites más importantes con que tropieza el desenvolvimiento y las conquistas de la acción sindical.

Dentro de estos límites estrechos el movimiento sindical argentino ha logrado, si no mantener el nivel de vida alcanzando (elevado comparativamente al resto de América Latina), por lo menos frenar su tendencia descendente. El Estado, de acuerdo con la política económica global de cada gobierno, ha fluctuado entre consolidar o restringir las conquistas obreras.

La situación de "dependencia" y la desfavorable relación de fuerzas en el mercado de trabajo (constantemente afianzada por la misma situación de dependencia) en cierto modo "condenan" la acción sindical a la persecución de objetivos puramente defensivos: la lucha por sostener un ritmo de crecimiento de los salarios nominales que se equipare con la tasa de incremento cada vez más rápida en los precios de los bienes-salario.

En un mercado de trabajo en que la relación de fuerzas no favorece a los trabajadores y en condiciones en que no existe ninguna fuerza de naturaleza estructural que impulse hacia la elevación del salario real (a

diferencia de los países "centrales"), tienden a disociarse en el largo plazo la evolución del salario real y el avance en la productividad del trabajo, cuyas ganancias se reparten unilateralmente. Esta tendencia se expresa en la evolución de la distribución del ingreso en la Argentina en el largo período.

## BIBLIOGRAFIA



- Altimir, O. "La distribución del ingreso y el empleo en el sector manufacturero argentino", *Desarrollo Económico*, N° 51, vol. 13, oct-dic. 1973.
- Amin, Samir *L'accumulation a l'échelle mondiale*, Anthropos, 1970.
- Arrighi, G. Labour supplies in historical perspective: A study of the proletarianization of the African peasantry in Rhodesia, *Journal of Development Studies*, April 1970, vol. 6, N° 3.
- Baran, P., Sweezy, P. *Monopoly Capital*, Penguin, 1966.
- Bathia, R.J. "Unemployment and the rate of change of money earnings in the US, 1900-1958", *Economica*, agosto, 1961.
- Boudeville, J.R. "Le suremploi ou les conséquences d'une pénurie de main-d'oeuvre," *Revue Economique*, marzo, 1952.
- Braun, Oscar *Desarrollo del capital monopolista en la Argentina*, Tiempo Contemporáneo, 1970.
- Brodersohn, M.S. *La curva de Phillips para la economía argentina, 1964-1974*, Grupo de Trabajo sobre Ocupación-Desocupación, CLACSO, 1975.
- Campanario, P., Richter, E. "Superpoblación capitalista en América Latina", *Estudios Sociales Centroamericanos*, sept-dic., 1974.
- Canitrot, A., Sebess, P. "Algunas características del comportamiento del empleo en la Argentina, 1950-70", *Desarrollo Económico*, vol. 14, N° 53, abr-jun., 1974.
- Canitrot, A. "La experiencia populista de redistribución de ingresos", *Desarrollo Económico*, oct-dic., 1975, vol. 15, N° 59.
- Canitrot, A., Fidel, J., Juillerat, M. y Lucángeli, J. "El empleo en la industria textil argentina. Análisis de comportamiento y de elección tecnológica", *Desarrollo Económico*, N° 63, vol. 16, oct-dic., 1976.
- Cardoso, F.J. "Comentario sobre los conceptos de sobre-población relativa y marginalidad", *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, N° 1/2, 1971.
- Castells, M. La urbanización dependiente en América Latina, en *Urbanización y dependencia en América Latina*, comp. Schteingart, ed. SIAP, 1973.

- CEPAL *El desarrollo económico de la Argentina, 1959.*
- CEPAL *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en Argentina, 1969.*
- Cimillo, E., *et. al.* *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina, Tiempo Contemporáneo, 1973.*
- Clark, Colin, *The conditions of economic progress, London, Macmillan, ed. 1957.*
- CONADE *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970).*
- D'Alessio, N. "Chaco: un caso de pequeña producción campesina en crisis", *Revista Latinoamericana de Sociología*, jul. 1969, vol. V, Nº 2.
- De Pablo, J.C. "Desocupación, salario real y políticas de reactivación", *Desarrollo Económico*, Nº 42-44, vol. 11, jul. 1971 - mar. 1972.
- De Sierra, G., Marcotti D. Rojas, C. *Quelques elements d'analyse sur les migrations internationales entre les pays du "Cono Sur" de l'Amérique Latine, Institut d'étude de pays en développement, Univ. Cathol. de Louvain, 1975 (vers. prelim.)*
- Dirección General de Estadística y Censos *Estudio de la mano de obra transitoria en la provincia de Misiones, Misiones, 1972.*
- Dirección General de Estadística y Censos *Estudio de la mano de obra rural en la actividad forestal en la provincia de Misiones, Misiones, 1974.*
- Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural *Chaco: la mano de obra transitoria en la producción de algodón, Publ. Nº 20, Buenos Aires.*
- Di Tella, G. Zymelman, M. *Los ciclos económicos argentinos, Paidós, 1973.*
- Dow, J.C.R., L.A. Dicks Mireaux, *The determinants of wage inflation: UK 1946-1956, NIERS reprint Series, Nº 23, 1959.*
- Elizaga, J.C. *Migraciones a las áreas metropolitanas de América Latina, CELADE, 1970.*
- Faría, Vilmar *Occupational marginality, employment and poverty in urban Brazil, Dissertation, Harvard University, 1976.*
- Ferrer, Aldo *La economía argentina, FCE, ed. 1975.*
- Flichman, G. *Informe final del proyecto "Caracterización socio-económica de áreas rurales en la República Argentina", 1976, (mimeo).*

- Gerchunoff, P., Llach, J.J. "El nuevo carácter del capitalismo en la Argentina, respuesta a una crítica", *Desarrollo Económico*, Nº 60, vol. 15, ene-mar, 1976.
- Germani, G. "El surgimiento del peronismo: el rol de los obreros y de los migrantes internos", *Desarrollo Económico*, Nº 51, vol. 13, oct-dic., 1973.
- Germidis, D.A. *El trabajo y las relaciones laborales en la industria mexicana de la construcción*, El Colegio de México, 1974.
- Germidis, D.A. *Estrategia sindical e inflación*, Nova Terra, 1973.
- Gordon, D. *Theories of poverty and under-employment*, Lexington, 1972.
- Henderson, J.O. "Changes in the industrial distribution of employment, 1919-59", *Bulletin Series*, Nº 87, *Univ. of Illinois Bulletin*, vol. 59, Nº 3, 1961.
- INDEC *La migración interna en la Argentina, 1960-1970*, Serie Investigaciones Demográficas, 1976.
- Jelin, F. "Formas de organización de la actividad económica y estructura ocupacional: el caso de Salvador, Brasil", *Desarrollo Económico*, Nº 53, vol. 14, abr-jun. 1974.
- Jelin E., Schumukler, B. *La heterogeneidad estructural y los sectores trabajadores en el proceso de desarrollo*, CEDES (borrador) (mimeo), 1976.
- Katouzian, M.A. "The development of the service sector: a new approach", *Oxford Economic Papers*, vol. 22, Nº 3, nov. 1970.
- Katzman, R. *Esquema para el análisis comparativo de los determinantes del grado de influencia del movimiento sindical sobre las decisiones nacionales*, CSAL 72/3, Cuadernos del CEIL, Serie Sindicatismo, Nº 3, La Plata, 1972.
- Kolm, S.C. "La théorie de la courbe inflation-chômage", *Revue Economique*, marzo, 1970.
- Knowles, K.G.C., C.B. Winsten "Can the level of unemployment explain changes in wages?" *Bulletin of the Oxford Instit. of Statistics*, mayo, 1958.
- Laclau, E. (h) "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente, aproximación histórica a los casos argentino y chileno", *Revista Latinoamericana de Sociología*, jul. 1969 vol. V, Nº 2.
- Lattes, Z.R. de, Lattes, A.F., comp. *La población de Argentina*, CICRED Series, 1974.

- Lattes, Z.R. de, Lattes, A.I. *Migraciones en la Argentina*, 1969.
- Lewis, W.A. Economic development with unlimited supplies of labour, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, mayo, 1954.
- Lipsey, R.G. "The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the UK, 1862-1957: a further analysis", *Economica*, feb. 1960.
- Mármora, L. "Política e investigación en el proceso de Planificación migratoria", en PISPAL-CELADE: *Estructura Política y Políticas de Población*, Stgo. de Chile, Octubre, 1977.
- Marshall, Adriana *The import of labour*, Rotterdam University Press, 1973.
- Marshall, Adriana *La oferta de fuerza de trabajo — algunas consideraciones conceptuales y metodológicas*, FLACSO, 1975, CLACSO 1976 (mimeo).
- Martino, C.G. *Salarios nominales en la industria manufacturera argentina*, Versión preliminar, 1968 (mimeo).
- Marx, Karl *El Capital*, FCE, ed. 1964.
- Marx, Karl *Un chapitre inédit du Capital*, Union Générale d'éditions, 1971.
- Marx, Karl "Grundrisse", Anthropos, ed. 1968.
- Meier, J.H., Pinal del Cid, G. *Empleo y desempleo en la Argentina*, FIEL, julio 1974.
- Miller, R.U. La teoría de la oferta ilimitada de mano de obra y los mercados urbanos de trabajo, *Boletín Internacional de Estudios Laborales*, 1971.
- Mora y Araujo, M. Orlansky, D. *Cambio tecnológico y empleo en la producción agroindustrial de azúcar en Tucumán*, Fundación Bariloche, OIT, 1976.
- Monza, A. "La medición empírica de la distribución funcional del ingreso", *Desarrollo Económico*, Nº 50, vol. 13, jul-set. 1973.
- Muñoz, G.O. *Diferenciación del mercado de trabajo y estructura industrial*, CLACSO, 1976 (mimeo).
- Murmis, M. y Waisman, C. "Monoproducción agroindustrial, crisis y clase obrera: la industria azucarera tucumana", *Revista Latinoamericana de Sociología*, Nº 2, 1969.
- Murmis, M., Portantiero, J.C. *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Siglo XXI, 1971.
- Nun, J. "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", *Revista Latinoamericana de Sociología*, 1969/2.

- Nun, J. "Marginalidad y otras cuestiones", *Revista Latinoamericana de Sociología*, Nº 4, 1972.
- OCDE *Wages and labour mobility*, París, 1965.
- O'Connor, James "Inflation, fiscal crisis and the American working class", *Socialist Revolution*, mar-abr., 1972, Nº 8.
- O'Donnell, G. *Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976*, Documento CEDES/G.E. CLACSO, Nº 5, 1976.
- Oliveira, F. "La economía brasileña: crítica a la razón dualista" *El Trimestre Económico*, vol. XL (2), Nº 158, abr-jun. 1973.
- Phelps Brown, E.H. "Wage drift", *Economica*, noviembre, 1962.
- Quijano Obregón, Aníbal "Polo marginal de la economía y mano de obra marginalizada", *Revista Uruguaya de Ciencias Sociales*/2 agosto-octubre, 1972.
- Phillips, A.W. "The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, Noviembre 1958.
- Ramos Joseph *An heterodoxical interpretation of the employment problem in Latin America*, PREALC, OIT, 1973.
- Ricardo, David *The principles of political economy and taxation*, Dent Dutton, ed. 1969.
- Rofman, A.B., Romero, C.A. *Sistema socio-económico y estructura regional en la Argentina*, Amorrortu, 1973.
- Romanis, A. "Cost inflation and incomes policy in industrial countries", *International Monetary Fund Staff Papers*, 1965.
- Sánchez, C.E., Arnaúdo, A.A. *El poder sindical y la formación del salario en el sector manufacturero argentino, 1958-1966*, y Fin., U.N. Córdoba, 1970.
- Sánchez, C.E. *El poder sindical y la formación del salario en el sector manufacturero argentino, 1958-1966*, Serie Investigaciones, Nº 21, Inst. Econom. y Fin., U.N. Córdoba, 1975.
- Schmukler, B. *Los trabajadores por cuenta propia en las ramas textil y de confecciones*, borrador, CEDES, 1976.
- Schmukler, B. *Los trabajadores por cuenta propia y su relación con la empresa capitalista en las ramas textil y de confecciones en el Gran Buenos Aires*, CEDES-CLACSO, 1976 (mimeo).
- Singer, P. *Economía política da urbanização*, Brasiliense - CEBRAP, 1973.

- Singer, P. *Elementos para una teoría del empleo aplicable a países subdesarrollados*, CLACSO, 1975 (mimeo).
- Smith, Adam *The wealth of nations*, Dent Dutton, ed. 1970.
- Sourrouille, J. *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de la Argentina*, 1976 (mimeo).
- Souza, P.R., y Tokman V. *El sector informal urbano*. CLACSO, 1975 (mimeo).
- Sweezy, P., Magdoff, H. *The dynamics of US capitalism*, Monthly Review Press, 1972.
- Sylos-Labini, P. *Trade unions, inflation and productivity*, Saxon House, Lexington Books, 1974.
- Teubal, M. "Estimaciones del "excedente financiero" del sector agropecuario argentino", *Desarrollo Económico*, N° 56, vol. 14, ene-mar. 1975.
- Torre, J.C. *La tasa de sindicalización en Argentina*, CSAL 72/8, Cuadernos del CFIL, Serie Sindicalismo, N° 8, La Plata, 1972.
- Torres, H. "Evolución de los procesos de estructuración espacial urbana. El caso de la ciudad de Buenos Aires", *Desarrollo Económico*, N° 58, vol. 15, jul-set. 1975.
- UN "Incomes in post war Europe", *Economic Survey of Europe, 1962*, Part 2, publ. 1967.
- Villanueva, Javier *Problemas de ocupación en la Argentina (1950-1969)* CIE, Instituto Di Tella, 1975 (mimeo).
- Villareal, J.M. *Estructura de la población económicamente activa en la Argentina, 1966-69* (mimeo).
- Villavicencio, Judith *Sector informal y población marginal*, Grupo de Trabajo sobre Ocupación-Desocupación, CLACSO, 1976 (mimeo).
- Vitelli, G. *Competencia, oligopolio y cambio tecnológico en la industria de la construcción. El caso argentino*, BID/CEPAL/BA/13, 1976, Monografía de trabajo, N° 3.



# PISPAL

## Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina

*Las discusiones sobre las relaciones entre la población y el desarrollo en América Latina han sido frecuentes en las últimas décadas. Sin embargo, el conocimiento que de las mismas se tiene es aún bastante precario. La colección Cuadernos del PISPAL tiene el objeto de dar a conocer las contribuciones que el Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina ha hecho sobre el tema, y así enriquecer el debate existente.*

El objetivo de este trabajo es caracterizar la situación del mercado de trabajo argentino (con especial referencia a los trabajadores manuales) en el periodo 1950-1970, aproximadamente, y estudiar algunos de sus mecanismos de operación. El eje del análisis es la relación entre la oferta de la fuerza de trabajo y el proceso de acumulación del capital. El análisis puede ser enfocado desde dos perspectivas: la provisión de fuerza de trabajo adicional en relación a las variantes necesidades generales o locales de la acumulación, y la influencia que la disponibilidad de mano de obra tiene sobre el ritmo de crecimiento de los salarios.



## El Colegio de México