

MERCADO DE TRABAJO Y TRANSFORMACIONES EN LA ESTRUCTURA SOCIAL DE CATALUÑA

Faustino Miguélez Lobo
(*Universidad Autónoma de Barcelona*)

INTRODUCCIÓN

El análisis que aquí se realiza sobre las características del mercado de trabajo y las fuerzas sociales en Cataluña tiene el objetivo de contribuir al debate sobre la estructura social desde la perspectiva de la actividad económica y el trabajo —sin negar, por supuesto, otras aproximaciones que aquí no vamos a desarrollar— preguntándonos por la especificidad que ello pueda tener en Cataluña y por las razones de la misma.

Históricamente Cataluña ha tenido un mercado de trabajo claramente diferenciado de España y su estructura social unas características que no se encontraban en el conjunto del país, debido al diverso ritmo de implantación del capitalismo y de la sociedad industrial.

Pero en los últimos años de la década de los 50 —quizá un poco antes en Cataluña— y en la década siguiente tiene lugar un fuerte desarrollo económico en toda España seguido, desde 1974, de una crisis sin precedentes que, aparentemente, habrían unificado totalmente la dinámica económica y social. ¿Es ello así?

Quisiera detenerme en algunos indicadores estratégicos de este período para señalar cómo, de todos modos, presentan una ambivalencia respecto del tema que nos ocupa.

La expansión económica catalana de la época reciente se basa ciertamente en un importante tejido industrial ya existente, pero comporta asimismo la creación de miles de pequeñas y medianas empresas, muchas de las cuales

hoy son y mañana desaparecen porque rápidamente alcanzan su techo de producción¹ teniendo un nivel tecnológico muy bajo. Pero pueden contar con una mano de obra barata, moldeable y flexible, sin posibilidades de reivindicación colectiva: la mano de obra inmigrante. Las migraciones parecen haber diferenciado profundamente el mercado de trabajo —distinguiendo los mercados emitentes de los receptores— pero, además, en estos últimos pueden haber creado una compleja estratificación. El particular, en Cataluña la inmigración entra en una zona de tradición industrial, de pequeña empresa, con relaciones laborales a menudo paternalistas, distanciando la Cataluña pobre de la rica y provocando importantes fenómenos de centralización que acaban afectando no sólo a los inmigrantes de fuera de Cataluña, sino también a los nativos.

Una segunda cuestión es la que se refiere a la intensidad de incorporación al mercado de trabajo, tradicionalmente baja en España. El cénit de la misma lo tenemos en la década de 1955 a 1965, con valores superiores al 45 % en tasa global, que representa el 72,83 % en los hombres y el 21,62 % en las mujeres.

De ahí en adelante la tasa de actividad ha tendido a bajar, pero diferenciándose tres períodos: entre 1965 y 1970 se crea muy poco empleo debido a la introducción de tecnología sustitutoria; los puestos dejados libres por el avance de la jubilación y el alargamiento de los estudios tienden a ser ocupados por la mujer, de modo que descendiendo la tasa masculina, la femenina se mantiene o aumenta ligeramente. Entre 1970 y 1976 se vuelve a dar una recuperación, aunque ligera, probablemente debido a la expansión de los primeros años setenta. Desde 1976 en adelante la tasa desciende. En Cataluña se ha seguido el mismo proceso aunque con algunos puntos por encima de los niveles de España, pero con una excepción llamativa: la tasa de actividad femenina se mantiene o incluso crece levemente, a pesar de la elevadísima proporción del paro femenino, lo que pone de manifiesto que la propensión a la actividad no es totalmente dependiente del mercado. Probablemente las mujeres se resignan menos a volver al hogar por influencias de una sociedad más industrial. Diversas razones se han dado para explicar la baja que se experimenta desde mediados los años cincuenta: elevación de la edad legal para trabajar, anticipación de la jubilación, alargamiento de los estudios.² Todas ellas probablemente ciertas. Pero cabe preguntarse si toda no entrada en el mercado de trabajo

1. E. Pinilla de las Heras, *Los empresarios catalanes*, p. 156 y s., Ed. Península, Barcelona, 1967.

2. A. Saer, *La actividad de los catalanes*, en *La economía de Cataluña, hoy*, Banco de Bilbao, Barcelona, 1974.

formal es inactividad. A tal respecto cobra cuerpo la hipótesis de que existe una desviación hacia el mercado informal, sumergido, muy fuerte en algunos colectivos. Hipótesis esta que encontraría en Cataluña un terreno privilegiado³ dada su estructura industrial y el tipo de actividades prevalentes y que, de ser así, estaría provocando importantísimas «distorsiones» en el mercado de trabajo y transformaciones quizá no pequeñas en la organización y estructura sociales tradicionales.

Un tercer tema es el que se refiere a la crisis y el paro, fenómeno que abarca a toda la sociedad española pero que tiene en Cataluña rasgos peculiares no sólo porque el paro llega a una tasa del 21 %, cuando en España es del 17 %, lo que equivale a unos 400.000 parados a principios de 1983, sino porque ataca en profundidad los ejes de la industrialización de Cataluña y, con ellos, los de la configuración social existente.

Mi hipótesis es que sigue habiendo diferencias importantes entre Cataluña y España —así como ciertas semejanzas con Euskadi— en el mercado de trabajo y en la estructura social, aunque probablemente con características nuevas. Al tiempo que la movilidad, la polivalencia y la cualificación hasta un cierto grado han tendido a unificar el mercado de trabajo desde el punto de vista técnico, han posibilitado que se desarrollen procesos de segmentación, desde el punto de vista de la organización social del trabajo,⁴ distinta situación jurídico-laboral (estabilidad o no estabilidad), diversidad en la fuerza contractual, reconocimiento o no reconocimiento público —a través de salario y categoría— del propio trabajo y cualificación y un largo etcétera. Ciertamente que ello equivale a introducir en la reflexión variables no estrictamente económicas como conformadoras de la estratificación⁵ y ver éste como un fenómeno muy complejo que no puede ser examinado en forma mecánica o con esquemas dualistas. Por poner un ejemplo, ¿no inciden en la posición subordinada de la fuerza-trabajo femenina en el mercado de trabajo las pautas socio-culturales con las que es visto el papel de la mujer en nuestra sociedad?

En Cataluña las migraciones, el carácter del desarrollo que ha tenido lugar y la especificidad de la crisis habrían incidido y sido influidas por un mercado de trabajo con características específicas. A su vez, la nueva estratificación en el mercado de trabajo influiría en estratificaciones y jerarquizaciones nuevas en la estructura social.

3. F. Miguélez Lobo, *Economía sumergida y transformaciones socio-laborales*, en «Boletín de Estudios Económicos», núm. 117, diciembre 1982.

4. A. Bilbao, «Estudio sobre los trabajadores de la construcción de Madrid», documento fotocopiado, febrero 1983, Madrid.

5. C. Casassas, *Del modelo neoclásico a las teorías de segmentación del mercado de trabajo*, «Sociología del trabajo», núm. 3-4, Madrid, 1980.

A pesar de que en los últimos años se han realizado investigaciones en torno a las migraciones, el paro, la economía sumergida, el trabajo de la mujer, que poco a poco van clarificando el terreno y pueden aportar mayor contacto empírico a las hipótesis que aquí voy a desarrollar, éstas tienen aún por delante la necesidad de mucha investigación, en la que, por supuesto, un punto fundamental sigue siendo la reflexión teórica.

En último término es necesario referirse a un tipo de datos, los estadísticos, que necesariamente tienen que jugar un papel relevante en este análisis. A este respecto nos encontramos con vacíos importantes a nivel regionalizado que dificultan la composición de series homogéneas y la comparación detallada entre regiones o entre Cataluña y España para no hablar de rupturas metodológicas en otras fuentes, como la EPA. Asimismo con retrasos que, inexplicablemente, ni siquiera han subsanado en Cataluña tres años de administración autonómica.

ESTRUCTURA OCUPACIONAL Y CATEGORÍAS SOCIO-ECONÓMICAS

Si quisiéramos sintetizar las transformaciones que han tenido lugar en la estructura ocupacional catalana en las últimas tres décadas, creo que deberíamos referirnos a tres: disminución extraordinaria de las ocupaciones agrarias, aumento de las ocupaciones industriales y relativo aumento de las ocupaciones administrativas. Los tres rasgos contribuyen a definir muy estrictamente el carácter de sociedad industrial de Cataluña, pero también su especificidad en España y en el área europea. Al mismo tiempo han de ser tenidos en cuenta para comprender las características que, en el momento actual, la crisis económica tiene en Cataluña.

En efecto, sigue existiendo una diferencia muy importante entre Cataluña y el resto de España, más acentuada en todo lo que vamos a analizar, si del resto de España también excluimos a Euskadi. En estos momentos, la población ocupada en la agricultura en Cataluña se acerca bastante a las tasas de los países de la Europa central, situándose a finales de 1982 en el 5,7 %, ⁶ mientras que en España en su conjunto la agricultura sigue teniendo un peso similar a los países europeos más periféricos, 15,25 %.

En ocupaciones industriales hay 10 puntos de diferencia con ventaja para Cataluña y varios puntos en ocupaciones administrativas, aunque aquí

6. De todos modos conviene señalar que desde 1975 la población activa agrícola de Cataluña ha bajado sólo ligeramente, mientras que en España en conjunto ha seguido haciéndolo de manera pronunciada.

las diferencias están, como veremos posteriormente, en los rangos inferiores de estas ocupaciones. Ciertamente que no conviene simplificar las comparaciones, pues entre la provincia de Barcelona y la de Gerona y Lleida hay diferencias semejantes a las antedichas, situándose Tarragona en una posición intermedia. Pero al mismo tiempo hemos de señalar que el 70 % de la población activa de Cataluña (datos de 1975) se halla en la macrocefalia barcelonesa, modelo este que impone su dinámica absolutamente a toda Cataluña.

Las diferencias con España tienen obvias repercusiones en la estructura social, como veremos con mayor claridad al referirnos a las categorías socio-económicas. Sin embargo, no es posible dejar de señalar que han desaparecido ciertas barreras históricas entre Cataluña y España. En efecto, aunque a bastante distancia de Cataluña, el conjunto de España parece estar siguiendo el mismo proceso marcado por los tres fenómenos señalados, e incluso a un ritmo superior.

Pero la comparación que antes hacíamos con Europa tiene que ser matizada, so pena de caer en explicaciones mecanicistas que quieran comprender lo que pasa en un país con la simple aplicación de modelos válidos para otros. Cataluña, y el conjunto de España, que en esto no parece haber diferencias sustanciales, manifiestan un nivel notablemente bajo de ocupaciones profesionales y técnicas en relación con los países centrales de Europa (que superan el 12 % de su población activa) —nivel que, además, ha tenido un ritmo de crecimiento mayor en los años sesenta que en los años setenta, lo que no casa con ciertas ideas optimistas de la revolución científico-técnica, hecho en el que se puede adivinar una consecuencia de la masiva importación de tecnología de aquel período—; asimismo un elevado nivel de manualización: obreros manuales de la industria y de los servicios y alto nivel de manualización de muchos empleados. Por lo cual las diferencias anteriores entre Cataluña y España pueden disminuir si tenemos en cuenta que ambos están muy cerca en la división internacional del trabajo que parece atribuirles, al menos hasta ahora —lo que no implica que no haya ciertos «puntos de incongruencia» mucho más tecnificados (caso por ejemplo de la química en Tarragona)— funciones intermedias, esto es, de producción de bienes de consumo que requieren tecnologías bajas. Ello comportaría, de ser válido este modelo, que gran parte de la mano de obra es muy fácilmente flexibilizable —si se da el marco político-legal adecuado—, pero, además, que efectivamente pueda darse una estratificación dentro de España y dentro de Cataluña que es, justamente, la garantía del mantenimiento de esa división del trabajo. En rigor la estructura ocupacional catalana es más flexible y más estratificable que la española, al tener un porcentaje más elevado de ocupaciones industriales manuales. Signo, entre

otros, de esta flexibilidad son: el porcentaje más elevado de activos no clasificables, las tasas de paro más elevadas que la media española, sobre todo en la industria, la mayor extensión aparente de la economía sumergida, etc.

Por último, conviene señalar que el modelo dibujado puede estar quebrándose en Cataluña con la crisis económica, a juzgar por los datos fragmentarios de que disponemos desde 1975, pero en la dirección de una mayor subordinación y periferización. En efecto, disminuyen las ocupaciones industriales absoluta y relativamente, disminuye el ritmo de decrecimiento de las agrícolas y aumentan ligeramente los trabajadores de los servicios y los administrativos. Obviamente ello tiene que ver con la crisis económica que está frenando la incorporación de población, al menos al mercado formal, y afectando más a unos sectores que a otros. En nuestro caso, particularmente a zonas de vieja industrialización como Cataluña, en particular al textil y al metal. Podemos estar asistiendo a una desindustrialización que expulse mano de obra hacia actividades sumergidas⁷ —en muchos casos fuera de Cataluña (retorno) o hacia zonas de menos tradición industrial, aun dentro de Cataluña— o hacia servicios descualificados, aunque esto parece darse en menor medida.

Mayor importancia tiene el análisis de la distribución de la población en categorías socio-económicas, las cuales nos pueden servir, además, como aproximación a la propia estructura de clases. Un primer y doble proceso a considerar sería el de la salarización y despropietarización. En Cataluña, la salarización se ha acelerado en los años del desarrollo, pasando del 74,43 % de la población activa en 1960 al 85,37 % en 1975, al tiempo que en España esos datos son 64,65 % y 68,73 %, respectivamente. Ciertamente la base de este fenómeno es la sólida y amplia estructura industrial de Cataluña, pero el proceso a través del cual se materializa es, en gran manera, la inmigración tanto de fuera como del interior de Cataluña. Es a través de la inmigración como miles de pequeños propietarios e hijos de pequeños propietarios, sobre todo del campo —aunque no exclusivamente— se salarizan.

Así resulta, utilizando una terminología de sabor clásico, que Cataluña es más proletaria que España, pero también más capitalista. En efecto, mientras en España los propietarios con asalariados han disminuido en los últimos 15 años (hasta 1975) —probablemente se trata fundamentalmente de propietarios pequeños—, en Cataluña han pasado de 67.523 a 90.833, al tiempo que los propietarios sin asalariados han disminuido en mayor proporción aún que en España en conjunto. Esta disminución tiene en Cataluña una característica peculiar: que en gran parte se trata de pequeña

7. F. Miguélez Lobo, *Economía sumergida...*, cit.

burguesía industrial y comercial y no agraria como en el caso de España. Ciertamente si desglosamos el fenómeno por ramos, resulta más complejo. En algunos, como construcción y ciertos subsectores de servicios, los propietarios han aumentado; en otros, particularmente en las manufacturas tradicionales, han disminuido. Pero también han aumentado en algunos ramos los autónomos. En general —y sin entrar ahora en un detalle mayor— quizás es válida la hipótesis de que los pequeños propietarios han ido perdiendo poder social, subordinándose a las grandes empresas, a los grandes bancos, a las grandes cadenas, y han crecido justamente donde su peso social es menor, donde no era estratégico el dominio de la tecnología, del crédito ni de los circuitos comerciales. La pequeña burguesía catalana, social y políticamente significativa en ciertos momentos de la historia, es hoy un sector totalmente subordinado.

Así que junto a un proceso de desproprietarización y concentración de la propiedad, asistimos a desconcentraciones, a ampliaciones de ciertos intersticios. Pero también aquí aparece un aumento, a menudo no registrado, del pequeño propietario o «autónomo» sumergido, que expresa al máximo el vínculo social de dependencia respecto a la empresa potente, vínculo que le mancomuna con el asalariado. Y por supuesto, en estos altibajos del número de pequeños propietarios y autónomos influye la crisis económica y la búsqueda de espacios vitales en uno u otro ramo por quienes son expulsados del ramo de origen.

Decir, sin más, que «la pequeña burguesía tradicional» está desapareciendo es no tener en cuenta toda la complejidad del fenómeno.

Se crean y amplían intersticios entre las grandes empresas, pero en manera tal que la posición respecto a éstas es cada vez más claramente de subordinación o de complementariedad subordinada. Estos dos rasgos —terciarización y mayor subordinación en una economía cada día más integrada— están definiendo social y políticamente a las diversas capas que constituyen la pequeña burguesía y sobre ellos volveré posteriormente. En realidad, las posibilidades de poder o de control local que a veces tienen estas capas están justamente en que se trate de áreas o de zonas de poder en que los intereses de los grandes no estén tan directamente presentes.

A mi entender y debido en parte a estas razones estructurales a las que acabo de referirme, se ha ido configurando en las últimas décadas una nueva imagen de la pequeña burguesía catalana que contrasta con la de las primeras décadas del siglo: menos emprendedora y audaz, más conservadora y timorata en el terreno social. En lo político, en un reciente trabajo,⁸ se cali-

8. Ll. Carreño, O. Homs, M. Subirats, *Per a una tipologia de les capes mitjanes*, en *L'estructura social a Catalunya*, A.C.S., Barcelona, 1982.

fican, muy acertadamente, de defensivas las posiciones políticas de la pequeña burguesía catalana. Defensivas y mirando hacia el pasado, aferrándose con nostalgia a lo que fue la imagen de Cataluña en el pasado, sin abrirse suficientemente a las nuevas realidades y a la idea de que ésta es una sociedad viva en continuo cambio. Estas posiciones derivan, a mi entender, de una profunda subordinación a los poderes económicos y políticos, de la imposibilidad de incidir de verdad en la economía y en la política de Cataluña y de la imposibilidad o renuncia a consolidar los propios instrumentos de organización social sometiendo a un doble yugo: la organización social de las grandes empresas y el centralismo de la CEOE. Ciertamente que, por lo demás, esta valorización tiene una dimensión a nivel de Cataluña globalmente o a nivel de Barcelona y otra muy distinta a niveles locales, donde el poder local puede estar en gran medida en manos de estos sectores.

Pero veamos más de cerca las categorías socio-económicas. Cabría preguntarse, en primer lugar, el por qué de la baja proporción de técnicos altos (2,2 % en 1975, menos que en el conjunto de España) y, medios (5,55 %). Probablemente la respuesta a dicha pregunta nos da también la clave interpretativa del carácter de dichos sectores laborales. Ello tiene que ver con la menor presencia que en otras zonas (principalmente Euskadi y Madrid) de empresa grande y la mayor proporción de la mediana, a menudo familiar y, por ello, quizá poco proclive a la introducción de técnicos; con la menor presencia de técnicos medios y altos de la administración y de empresas estatales —hasta ahora bastante concentrados en Madrid—; y principalmente con el bajo nivel tecnológico de las empresas catalanas medianas que, a tal respecto, «no necesitan» técnicos. Es más, los pocos estudios que existen ponen de manifiesto que muchos de los calificados como técnicos tienen más bien funciones de mandos intermedios,⁹ esto es, funciones directamente ligadas al control de la fuerza de trabajo manual. Los importantes avances que indudablemente han tenido lugar en el nivel educativo no necesariamente se han traducido en funciones laborales de alta cualificación técnica.

Es razonable pensar que la tecnificación de la fuerza de trabajo en Cataluña va a seguir progresando sólo moderadamente, a menos que tengan lugar reestructuraciones muy importantes que coloquen a Cataluña y a España en una posición internacional diversa de la que ocupan en este momento, perspectiva poco probable.

No obstante lo dicho, el 32 % de los asalariados catalanes son calificados estadísticamente como trabajadores no manuales: directivos, técnicos,

9. D. Lacalle, *Los trabajadores intelectuales y la estructura de clases*, CIS, Madrid, 1983.

empleados. Ello marca una distancia importante con lo que era el bloque asalariado catalán de hace medio siglo y señala una diferencia moderna con España en su globalidad que queda por debajo de esta proporción. Pero no sólo esto: gran parte de esos asalariados se concentran en Barcelona, lo que da a la ciudad una estructura social relativamente distinta de la que tiene su cinturón, obrero y manual. Varias comarcas del entorno barcelonés tienen casi el 70 % de su población activa en la industria y porcentajes relativamente bajos en los servicios. Barcelona, por el contrario, tiene el 44,5 % de la población en el terciario.¹⁰ A veces, se ha dicho que Cataluña era una sociedad profundamente *blue collar* y, al mismo tiempo, notablemente *white collar*.

Con respecto a los técnicos, la primera observación que se nos impone es que en Cataluña aparecen menos ligados al sector industrial y más al sector servicios que en otras áreas de España, lo que puede parecer paradójico en una zona donde existe un fuerte tejido industrial, pero que tiene su explicación como señalaba anteriormente. El 78 % de los técnicos (datos de 1982) están en servicios varios, seguros-finanzas y energía. Mi hipótesis es que precisamente éste es un elemento que debe ser tenido en cuenta para entender importantes cuestiones que se refieren a las «características de clase» de estas capas técnicas: su debilidad reivindicativa y sindical, la falta de proyectos basados en su ubicación en la división del trabajo y en la organización social, el papel de apoyo técnico dado, por otro lado, a movimientos de masas por técnicos provenientes de sectores en los que la realidad socio-política había provocado movilizaciones y conflictividad, como enseñanza, sanidad, ciertos grupos de arquitectos, abogados, etc. El estudio anteriormente citado sobre las capas medias atribuye a estas capas, calificadas como «nueva clase media» durante los últimos años del franquismo y primeros de la transición, un importante protagonismo en el proyecto modernizador de Cataluña y el impulso, en alianza con la clase trabajadora —«dada la debilidad de un proyecto político modernizador en la burguesía catalana democrática»— de un bloque político que se basaba tanto en la capacidad de movilización de los trabajadores como en la cohesión de esa nueva clase media, cohesión debida principalmente al bloque político-ideológico que el franquismo imponía a la modernización.

Creo que dicho protagonismo atribuido no se corresponde con la realidad; las tendencias corporativas y disgregadoras imperantes entre los técnicos actualmente lo ponen de manifiesto. Y no se corresponde con la realidad no sólo porque es difícil ver una cohesión de clase en este grupo, sino porque ni siquiera tiene un proyecto colectivo como tal grupo o sec-

10. Véase resultados del padrón municipal 1975.

tor. Mi interpretación es otra. El desarrollo de estas capas técnicas y la quiebra de la homogeneidad y globalidad de la profesión, en cierto modo simbolizada en el colegio, coincide en los primeros años setenta —pero no antes— con un auge de las luchas y movimientos populares: movimiento obrero, asociaciones de vecinos, asociaciones de padres, entidades culturales, impulsadas socialmente por la clase obrera, que responden a la articulación de las reivindicaciones específicas y de la lucha por un marco democrático y que son capaces de integrar en su seno y en su dinámica las capacidades técnicas, intelectuales y políticas de aquellas capas, muchos de cuyos miembros entran en la dirección de dichos movimientos. Pero al mismo tiempo en estos últimos se da un contagio hacia ámbitos estrictamente profesionales y técnicos: enseñanza, sanidad, etc. (huelga de enseñantes, MIR).

El 55 % de los asalariados son obreros industriales, el 2,08 trabajadores del campo. Del 9,35 % que son trabajadores de los servicios una gran mayoría son trabajadores manuales: camareros, limpieza, servicio personal. Están muy cerca de los trabajadores manuales no sólo en el tipo de trabajo, sino también en las condiciones los vendedores y otros. Al mismo tiempo, los niveles inferiores de empleados, auxiliares y subalternos, realizan trabajos que tienen poco de no manuales. En suma, desde este punto de vista, el peso *blue collar* en la sociedad catalana es elevadísimo, posiblemente el enclave más elevado de Europa. Más aún si a la manualidad damos su sentido más profundo: subordinación y falta de iniciativa, y no sólo esto, sino que las pocas ocupaciones que se están creando en los últimos años se sitúan a ambos extremos de la escala: altamente cualificados, las menos, o muy descualificados, las más, lo que robustece la apreciación anterior de que España, y dentro de ella Cataluña, va a seguir siendo un área manual y flexible del mercado internacional.

En resumen, podemos hablar de un mercado de trabajo básicamente industrial que tiene flexibilidades externas en la agricultura española y en las migraciones y flexibilidades internas ligadas a su baja cualificación y a su elevada manualidad.

El hecho clave de las últimas décadas es que la clase obrera catalana ha sufrido una de sus más grandes transformaciones históricas a través de los procesos migratorios que han convertido en obreros de la industria y de los servicios a miles de pequeños agricultores y jornaleros agrícolas. Este proceso, que ha comportado el cambio a contextos sociales muy diversos de los de origen, han planteado en Cataluña con fuerza el tema de la integración y posibilita el preguntarse sobre la unidad de la clase obrera catalana. Yo creo que esta pregunta debe responderse a varios niveles, y justamente en el socio-cultural y en el socio-político se respon-

derá en otras ponencias. Aquéllos son quizá los niveles específicamente catalanes de la cuestión. Aquí quisiera plantear algunas cuestiones en torno al nivel socio-económico.

Creo que en el momento actual, en parte acentuado por la crisis, pero con raíces que provienen del modo y tipo de desarrollo que ha tenido lugar en décadas anteriores, podemos hablar de una clase obrera desestructurada tanto en Cataluña como en España que, desde luego, puede ser analizada desde diferentes puntos de vista y que aquí vamos a caracterizar únicamente desde el punto de vista del mercado de trabajo. Frente al sector tradicional de la clase obrera industrial, se ha desarrollado una clase obrera de los servicios, que realiza tareas descalificadas y subordinadas, pero que no sólo nunca ha pasado por la fábrica, sino que está en parte imbuida de la ideología de la movilidad que acompaña al trabajo no manual.

Desde la perspectiva de las condiciones de trabajo y de vida, podemos observar una elevada heterogeneidad. Frente a capas con salarios bastante altos y seguros se dan otras de salarios muy inseguros y bajos, al tiempo que la estrategia salarial de los últimos años —los acuerdos dentro de una banda— tiende a acrecentar tales diferencias. Pero, además, hay capas en que las condiciones de trabajo y de vida se han deteriorado sobre la base de su marginalidad en el mercado de trabajo. Yo creo que se está desarrollando un amplio subproletariado donde esta disgregación posibilita actitudes individualistas, al mismo tiempo que movimientos corporativos en otros sectores.

LAS MIGRACIONES, ¿INSTRUMENTO DE SEGMENTACIÓN INTERIOR O DE HOMOGENEIZACIÓN?

En 1975, el 38 % de los catalanes de fuera del Principado son inmigrantes. Cabe preguntarse si el origen geográfico ha sido, a lo largo del período que examinamos, un factor de segmentación o estratificación del mercado de trabajo dentro de Cataluña y, en caso afirmativo, qué características ha tenido tal fenómeno. Éste es el tema que han abordado directa o indirectamente diversas investigaciones. Voy a referirme a las dos probablemente más importantes: la de Esteban Pinilla de las Heras sobre movilidad social de los inmigrantes referida al inicio de los años setenta y la de Carlota Solé sobre integración de los inmigrantes en el final de la década; pero el tema había sido tratado anteriormente, aunque con menos profundidad, por otros autores.

Las hipótesis de que parte Pinilla de las Heras expresan la accesibilidad

diferenciada según origen a la estructura ocupacional catalana, hipótesis que nos señala un modelo de mercado de trabajo estratificado.¹¹ En efecto, ordenando las categorías socio-profesionales —de las que Pinilla presenta 5, subdivididas, a su vez, en 14 niveles— podemos observar que a categoría más baja en la escala legal, mayor presencia de inmigrantes y, viceversa, a categoría más alta, menor porcentaje de éstos. ¿Qué significa esto en el mercado de trabajo catalán y a qué se debe?

Una primera cuestión es ver qué pasa si distribuimos las probabilidades de accesibilidad a las categorías según sectores de actividad y tamaño de empresa. Se dan tres tipos de situaciones: en la primera los inmigrantes parecen estar ocupados preferentemente en la industria moderna (media y gran empresa), en la construcción (todos los tamaños) y el transporte público. En todos estos sectores están en porcentajes entre el 67 % y el 71 % del total de la fuerza de trabajo ocupada. Una posición intermedia es la que se refleja en la industria tradicional (en todos sus tamaños), donde los inmigrantes se encuentran en porcentajes del 50 % al 62 %. Por último, los servicios parecerían mostrar una menor accesibilidad de los inmigrantes, puesto que éstos estarán allí en porcentajes inferiores al 50 % del total de los ocupados.

Aparentemente se dan procesos contradictorios en esta distribución, puesto que se mezclan en el mismo nivel de determinismo, o al revés, de movilidad, pequeña y gran empresa, sectores más tecnificados y sectores menos tecnificados.

El estudio de Carlota Solé, nueve años más tarde, nos muestra, a este respecto, fuertes diferencias de accesibilidad en servicios, construcción, banca y comercio, en los dos casos primeros a favor de los inmigrantes y en los dos últimos años a favor de los no migrantes, y una nivelación en metalurgia, textil y química.¹²

En rigor, pues, resulta difícil hablar de un segmento del mercado de trabajo formado por los inmigrantes a nivel sectorial, como señala Ll. Fina refiriéndose a la investigación de Pinilla, quizá con excepción de la construcción, donde se podría observar un cierto «atrapamiento».¹³ Yo creo que la investigación de Carlota Solé muestra una notable no accesibilidad a banca y comercio, difícilmente comparable, por lo demás, con los resultados de Pini-

11. E. Pinilla de las Heras, *Estudios sobre cambio social y estructuras sociales*, CIS, Madrid, 1979.

12. C. Solé, *La integración sociocultural de los inmigrantes en Cataluña*, CIS, Madrid, 1981.

13. Ll. Fina, *¿Un mercado de trabajo dual? El caso de Cataluña*, comunicación, a la «V Reunión de Estudios Regionales», convocada por la Asociación Española de Ciencias Regional, Zaragoza, 1980.

lla que no subsectorializaba los servicios. Yo creo, pues, que hay cierta segmentación en los dos extremos de una escala de sectores y subsectores que se refiere a tecnificación y a requisitos de mayor formación, mientras que podemos hablar de mayor integración —es más, la integración ha aumentado en el lapso que se da entre los dos estudios— en el resto de los sectores. Pero la segmentación a que he hecho referencia parece mostrarnos que más que las características de los sectores hemos de analizar las de los trabajadores.

La investigación del propio Pinilla de las Heras nos da más elementos si distribuimos los nativos y no nativos, según subsectores de actividad, tamaño de empresas y categorías socio-profesionales. Los subsectores que mantienen una proporción más alta de inmigrantes en las categorías bajas (semicualificados-peones y obreros cualificados) son construcción —y dentro de la misma, la pequeña empresa— seguido de industria tradicional y luego pequeña empresa del resto de secundario y pequeña empresa de terciario. Por el contrario, los sectores en que se registra mayor accesibilidad de inmigrantes a las dos categorías altas —directores, gerentes, ingenieros, titulados de grado medio— son el terciario, mediana y gran empresa, la industria moderna mediana y gran empresa y el transporte público, seguidos de industria tradicional mediana y gran empresa y construcción mediana y gran empresa. Por tanto, parece configurarse cierto atrapamiento de los inmigrantes en las categorías bajas de la empresa pequeña, mientras que sería en la grande donde tendrían mayor movilidad. A pesar de lo cual un gran porcentaje de los entrevistados por Carlota Solé afirma que la ventaja de Cataluña es que «el trabajo es más seguro y los salarios más regulares», lo cual pone de manifiesto el papel flexibilizador de la eventualidad en el conjunto del sistema.

En la hipótesis general presentada anteriormente de que la empresa de los sectores tradicionales habría jugado en los años 60 y 70 una cierta función de segmento periférico, del mercado de trabajo, con condicionamientos de subordinación para la mano de obra allí ocupada, no sólo cobra visos de verosimilitud, sino que la investigación de Pinilla señala qué trabajadores alimentaban ese segmento: básicamente los inmigrantes.

Nueve años más tarde las diferencias parecen haberse dulcificado un tanto, pues comparando el actual y el anterior empleo se constata cierta movilidad ocupacional, en el sentido de que ha aumentado la proporción de los inmigrantes que son profesionales, técnicos y vendedores y trabajadores autónomos, con respecto a los nacidos en el área lingüística catalana.¹⁴

14. La división categorial que presenta Carlota Solé no coincide exactamente con la de E. Pinilla de las Heras, por lo que la comparación no resulta ajustada.

Esta constatación nos sugiere algunos posibles factores que han influido en dicha movilidad y que, a su vez, permiten entender mejor el tipo y carácter de la segmentación vinculada a la inmigración. Nos referimos al aumento del nivel educativo y a los efectos de la crisis económica. Desde 1970 han estado entrando en el mercado de trabajo las generaciones nacidas de 1954 en adelante; tanto los inmigrantes en edad no activa como los inmigrantes activos habían tenido en los años anteriores mejores oportunidades educativas: los primeros a través de la enseñanza, los otros a través de cierta formación en el puesto de trabajo y de un mejor conocimiento del mercado de trabajo. También la crisis había contribuido a la movilidad, a menudo sólo aparente o aun falsa a través del aumento de los autónomos —trabajadores que al quedarse sin trabajo se han puesto por su cuenta— o de un crecimiento del sector servicios que ha cumplido el papel de sector-esponja recogiendo a trabajadores a menudo en situación marginal: vendedores eventuales, servicios personales y otros. Una hipótesis parece apuntarse: el lugar ocupado por los inmigrantes en el período anterior es en parte ocupado ahora por trabajadores sumergidos o marginales.

De cualquier modo el análisis de las características de la fuerza de trabajo inmigrada nos pone de manifiesto que el elemento diferencial o segmentador no es estrictamente el origen geográfico, sino características que han acompañado a éste. Me voy a referir a dos. En primer lugar al nivel educativo. Efectivamente, a pesar de los avances educativos, sigue habiendo una considerable distancia entre nativos e inmigrantes tanto en 1970 (Pinilla, 118) como en 1979 (Solé, 43). Aun un reciente estudio realizado en la ciudad de Sabadell señala que, con una tasa general de analfabetismo no muy alta para la ciudad, algunos barrios netamente inmigrantes llegan al 25 %.¹⁵ Si el nivel de educación se convierte en factor discriminante, es lógico concluir que muchos nativos, tanto inmigrantes interiores hacia zonas industriales como no migrantes, pueden estar en condiciones similares a los inmigrantes externos en ese segmento subordinado o periférico.

El estudio de Carlota Solé explicita más otro elemento sólo implícitamente apuntado por Pinilla: la lengua. Un porcentaje muy elevado de inmigrantes (60 %) y de nativos (57 %) señala que el conocimiento del catalán facilita encontrar o cambiar de trabajo. Al tiempo que un 70 % de inmigrantes señala que en su actual trabajo no necesita saber el catalán. Ello posiblemente significa que la facilidad anterior se refiere a trabajos de mayor cualificación o de menor manualidad, lo que nos daría nuevas pistas de accesibilidad y no accesibilidad.

15. Un estudio reciente sobre Sabadell realizado por el ayuntamiento y referido básicamente a los temas demográficos.

PERIFERIA Y MARGINALIDAD

En el mercado de trabajo son detectables una serie de *sectores débiles* que por un lado juegan el papel de flexibilización y, por otro, se configuran como fuerza de trabajo poco costosa. ¿En qué grado y con qué características podemos ver reflejada esta hipótesis en el caso de Cataluña?

Un primer tema es el de la relación entre tamaño de empresa y fragmentación del mercado de trabajo. Dentro del predominio de la pequeña empresa en España, para Cataluña podemos señalar una mayor relevancia de la mediana empresa. En efecto, el 44,3 % de los trabajadores están en este tipo de empresas, frente al 36,7 % en el conjunto de España; por el contrario hay menor incidencia de la pequeña, 36,2 % frente a 40,2 % y de la grande 19,6 % frente a 23,1 %, colocándose, tanto Cataluña como España, en posiciones muy diversas de la mayoría de los países europeos, quizá con excepción de Italia. Éste es, pues, un país de pequeña y mediana empresa, aunque en su interior tiene diferencias: en Andalucía y Galicia tiende a prevalecer la pequeña, en Euskadi la gran empresa (en 1978 tiene el 34,57 % de los trabajadores), en Cataluña la mediana, etc.

El protagonismo económico en España ha estado en manos de la gran empresa tanto privada como pública, pero también el protagonismo laboral. Buena prueba de ello es que la negociación de empresa ha ido en aumento frente a la negociación del sector, aun en los últimos años. En 1976, eran el 45,8 % los convenios de empresa mientras que en 1981 ascendían al 68,6 %.¹⁶

Pero muchas de estas empresas han sido, en Cataluña, medianas. Es lógico concluir, por tanto, que los trabajadores de la mediana y la gran empresa han tenido un mayor poder de negociación, como pone de manifiesto el hecho de que es en las empresas de 100 trabajadores en adelante donde más implantados están los sindicatos y los comités de empresa, así como donde más fuerte ha sido la conflictividad laboral tanto en la negociación colectiva como ante expedientes de crisis o por motivos de solidaridad. Ciertamente esta perspectiva no es exclusiva de los últimos años; es en esas empresas donde tiene lugar la penetración del sindicalismo de clase frente al oficial, durante el franquismo, sobre la base de la conquista de los puestos de enlaces y jurados, lo que provocaría fuerte conflictividad. Frente a esto existen bastantes indicios que permiten hablar de desprotección del trabajador de la pequeña empresa y de clara debilidad contractual: debilidad de los sindicatos en las mismas, inexistencia de comités en empresas

16. Dirección General de Política Económica y Previsión, Ministerio de Economía y Comercio, *Un análisis estructural de los convenios colectivos 1980-81*, Madrid, 1983.

de hasta 50 trabajadores e incluso de elecciones para delegados en empresas de menos de 6 trabajadores; dificultad para realizar elecciones sindicales y no realización efectiva de las mismas; no aplicación de los acuerdos de convenios sectoriales; falta de cobertura de la seguridad social; deterioro de las condiciones ambientales de trabajo, etc.

Por supuesto que todos estos elementos tienen un mayor o un menor peso según el sector de que se trate y, obviamente, en términos personales, en función de la categoría laboral, del sexo y otras variables.

Teniendo en cuenta lo dicho —que, por supuesto, requeriría una investigación más a fondo— habría que señalar que el sector periférico ligado a la pequeña empresa es menor en Cataluña que en el conjunto de España, pero que dentro de Cataluña se constituye como elemento de fragmentación del mercado de trabajo, como se ve en el hecho de que la crisis y el paro afectan de manera más espectacular a los trabajadores de la pequeña empresa. Un segundo elemento se refiere al tipo de contratación.

En el mercado de trabajo español la eventualidad ha sido tradicionalmente un factor importantísimo de flexibilización del mercado de trabajo, en particular en tres sectores: la agricultura, la construcción y ciertos servicios personales (hostelería...), dos de los cuales constituyen ejes básicos del desarrollo español del último período y tienen también en Cataluña un peso muy importante. Es más, según la distribución sectorial de 1979, la última existente,¹⁷ la construcción engloba el colectivo más numeroso de trabajadores en Cataluña, 333.418, equivalente al 18,2 %, habiendo tenido esta primacía a lo largo de los 15 años anteriores, por más que en los últimos años el sector está perdiendo activos apresuradamente. Una parte muy sustancial de esos trabajadores está en empresas prestamistas. En cuanto a servicios que engloban fácilmente eventuales, hostelería y otros servicios personales, la cuantificación resulta difícil. Pueden ser en este momento unos 100.000 y el fenómeno afecta, principalmente, a las comarcas turísticas. La inestabilidad y el funcionamiento como fuerza de trabajo de ajuste son esenciales en estos casos. Pero sería erróneo pensar que su existencia va ligada a la crisis económica. Ha sido, por el contrario, connatural a la organización social del trabajo sobre la que se ha basado el desarrollo capitalista en España en los años sesenta y primeros setenta y, probablemente, ha tenido mayor profundidad en zonas de gran desarrollo como Cataluña que en zonas de desarrollo intermedio.

Un último indicador de la debilidad de ciertos sectores frente a otros lo tenemos en los niveles salariales que tienen la construcción, cuero y calzado, textil, comercio y hostelería frente a industrias metalúrgicas, banca y

17. Cámaras de Comercio de Cataluña, *Memoria económica 1981*, Barcelona, 1982.

seguros, electricidad, químicas y papel, según las encuestas salariales. El escaso nivel de cualificación requerido y la situación de eventualidad de la mano de obra (construcción, hostelería), o bien la fuerte presencia de mano de obra femenina (textil, comercio), contribuyen a explicar esa posición periférica de algunos sectores que las encuestas a que nos referimos señalan como estructural (desde 1963) y no relacionado con la actual crisis.¹⁸

También la fuerza de trabajo femenina es un sector débil del mercado de trabajo que si bien en época de crisis está cumpliendo un papel destacable de flexibilización del mercado de trabajo —paro, no ingreso de la mujer en la actividad—, lo ha hecho también en forma notable en épocas de expansión.¹⁹ La mayor incidencia del paro —aunque no del desánimo— femenino en Cataluña respecto a la globalidad del país pone de manifiesto hasta qué punto esto es así.

El citado estudio de Carlota Solé señala el atrapamiento de la mujer en general y de la inmigrante en particular en subsectores de los servicios como limpieza, hostelería, personales, etc. —59 % referido a inmigración, 41 % referido a autóctonas—, dato que ya para A. Saer resultaba contundente, cuando señalaba que el 85 % de las mujeres activas en Cataluña son obreras, empleadas o trabajadoras del sector servicios. Atrapamiento en sectores poco cualificados que se basa en un bajo nivel educativo,²⁰ en particular por lo que se refiere a las mujeres inmigrantes.

La expansión de los años sesenta y setenta absorbe más fuerza de trabajo femenina, pero no lo hace hacia puestos cualificados, con lo cual estas activas son expulsadas en el momento de la crisis tanto de los sectores en que ésta va acompañada de renovación tecnológica como en aquellos en que decrece el volumen de inversiones o la renta dedicada a servicios personales. En Cataluña es sintomático el caso del textil hasta el punto de que pueden ir asociadas más altas tasas de actividad femenina y existencia de textil desarrollado por comarcas.²¹ Esta función flexibilizadora no lleva una dirección única necesariamente, por ejemplo la del paro o del trabajo sumergido. En algunas empresas metalúrgicas podemos ver cómo en montaje los hombres son sustituidos no por robots, sino por mujeres. La extraordinaria manejabilidad de la mano de obra femenina es el aspecto que conviene destacar.

18. A. Serrano, J. L. Malo de Molina, *Salarios y mercado de trabajo en España*, Blume, Madrid, 1979.

19. A. Saer, *Població i treball a Catalunya*, Arca de Estructura Social, Congrés de Cultura Catalana, Barcelona, 1979.

20. A. Moreno, *Educación de la mujer: la gran estafa*, «Vindicación feminista», núm. 10, abril 1977.

21. T. Tornés, P. Carrasquer, *Entorn als conceptes de dona i treball a Catalunya*, en «II Jornades del Patriarcat», Ed. Universidad Autónoma de Barcelona, 1983.

Esta posición estructural de subordinación tiene repercusiones en una subordinación fáctica con respecto a la fuerza de trabajo masculina. Un estudio realizado en 1979 sobre varios ramos de la industria y los servicios del área metropolitana de Barcelona²² con una muestra de 800 trabajadoras ponía de manifiesto que el 51,05 % de ellas señalaban que, según su experiencia, los hombres tienen más posibilidades de acceder a puestos cualificados y de responsabilidad, así como de hacer carrera en la empresa en igualdad de condiciones. Pero casi la mitad señalaban que, por el mismo o parecido trabajo, su salario es inferior al de sus compañeros. Ello pone de manifiesto que no se trata sólo de nivel de formación, sino que hay elementos socio-culturales que convierten la mano de obra femenina en mano de obra secundaria en el mercado de trabajo. Elementos que llevan a decir a una mayoría de trabajadores²³ que una de las maneras de solucionar el paro es que la mujer trabajadora vuelva a casa o plantear esta cuestión en términos muy dudosos aun por los propios sindicatos. Elementos por otro lado enraizados en la ideología dominante, como se muestra en el estudio del área metropolitana de Barcelona citado, donde a la pregunta de «suponiendo que un día la empresa decida que sobran puestos de trabajo, ¿quién crees que debe conservar el puesto: los hombres, las mujeres o ambos por igual?», sólo un 17,5 % señala que ambos por igual, mientras que el 43,5 % contesta que «no sabe», revelador de la dubitación o aun de la concepción de complementariedad con que la mujer ha visto tradicionalmente su trabajo y que tiene que ver con la forma en que diferencialmente se educa a la mujer y al hombre.

Por último, es necesario referirse a la actividad sumergida como una de las áreas más significativas de este segmento periférico o marginal del mercado de trabajo.

Recientes investigaciones han puesto de manifiesto, dentro de la dificultad que aún tenemos para movernos en ese terreno, que la actividad sumergida tiene gran extensión en sectores muy importantes en Cataluña, como son el textil, cuero y calzado y otros. Ciertamente, según tales estudios, la actividad sumergida ha tenido una gran expansión en los últimos años como estrategia de muchas empresas, ciertamente no sumergidas, ante la crisis, rebajando así coste directo e indirecto de la mano de obra. Pero hay muchos indicios, incluso históricos, para pensar que ésa ha sido una vía tradicional de desarrollo en Cataluña.

22. F. Miguélez y equipo, *Las condiciones de trabajo de la mujer en el área metropolitana de Barcelona*, presentado al I Congreso de Sociología de España, Zaragoza, 1981.

23. «Papeles de Economía Española», núm. 8. Monográfico dedicado al paro, Madrid, 1981.

De cualquier manera la expansión reciente de esta modalidad está afectando de manera importante al mercado de trabajo, posiblemente de manera mucho más importante que en otras zonas de España, por una doble vía: cambiando los sujetos protagonistas del mercado y transformando las relaciones laborales. En el trabajo a domicilio se están ocupando, poco a poco, no ya sólo amas de casa, sino también jóvenes de ambos sexos en su primera actividad, parados y jubilados, pasando a ser considerado de trabajo complementario a trabajo principal; en su interior se desarrolla una organización del trabajo propia: intermediarios, controles de ritmo y de calidad, difusión diferenciada en el territorio, utilización diferenciada de la diversa fuerza de trabajo de la familia. El trabajador sumergido que tiene categoría de autónomo mantiene una relación de dependencia con la empresa, aunque poco comparable con la del asalariado común. Este autónomo falso se da sobre todo en la construcción. Hasta el pequeño empresario sumergido, con vínculos familiares o personales con sus «trabajadores», tiene poco que ver con el pequeño empresario común.

Esta área periférica del mercado de trabajo pone de manifiesto, a mi entender, los dos principales rasgos del mercado de trabajo catalán: flexibilidad y estratificación, rasgos que han tenido diversas vías de funcionamiento, a menudo en contra de la normativa formal existente. La eventualidad y la desprotección que se da en la pequeña empresa; la manejabilidad de la fuerza de trabajo femenina, en particular su porción descalificada que es la ampliamente mayoritaria; la dejación fáctica de la configuración del mercado a las simples fuerzas presentes, sin mediación de ningún tipo, en la actividad sumergida; la vía inmigratoria primero y el paro después como canales de la perifericidad. Flexibilidad de costes, estratificación de intereses y situaciones. He aquí, sin duda, uno de los secretos del gran desarrollo de la Cataluña de los últimos treinta años. ¿También de la actual? Es curioso que mientras en una ciudad como Sabadell la mano de obra empleada en el textil ha disminuido en un 40 % en los últimos cinco años, la producción se ha mantenido e incluso aumentado.

Pero las áreas periféricas del mercado de trabajo, desarrolladas fácticamente incluso contra algunas leyes laborales franquistas, parecen comenzar a consolidarse en los últimos años en el marco legal. La ley básica de empleo con la disminución drástica de las prestaciones, la anticipación de la edad de jubilación sin un aumento sustancial de las pensiones, la regulación de la contratación temporal, entre otras, son medidas que pueden contribuir a consolidar dicha estratificación. Los decretos que desarrollan la ley básica de empleo están reduciendo casi a la nada a los fijos de plantilla, por ejemplo en el sector de la construcción.

Ante estos fenómenos los sindicatos manifiestan una perplejidad suma:

de la actividad sumergida dicen que hay que controlarla; reclaman genéricamente igualdad de derechos para la mujer; son conscientes de la desprotección del trabajador en la pequeña empresa. Pero no presentan alternativas sólidas a lo que está pasando. Y ello es paradójico —aunque explicable por la situación de crisis—, dado que la heterogeneidad del mercado es debilidad para los sindicatos. Sólo reaccionan radicalmente ante posibles medidas legales de contratación temporal. Pero la legalidad no es toda la realidad.

¿Hasta qué punto la existencia de estos segmentos periféricos y marginales permite, trasladando el discurso a otro terreno, hablar de una clase obrera no homogénea o fuertemente heterogénea? La respuesta a esta pregunta requiere investigaciones a mayor profundidad, pero aquí puede ser de interés señalar algunas pistas.

Un primer aspecto es el que se refiere a los cambios en el carácter mismo de la fuerza de trabajo —la tipología del obrero tradicional es la del especialistas del sector productivo— que están provocando diferencias en las relaciones laborales y en el horizonte reivindicativo. Es necesario referirse, también, a la organización y específicamente al sindicato que parece estar circunscribiéndose a una parte de los trabajadores, los manuales, que, más o menos, parecen tener un puesto de trabajo fijo. Diversidades importantes se registran también en las actitudes políticas y culturales: voto, participación política, posición ante los problemas políticos y económicos del momento. Por último, aunque no como menos importantes, conviene señalar que las condiciones de vida se están diversificando extraordinariamente, como fruto de la crisis —principalmente porque algunos sectores han retrocedido en manera importante— después de que en los años sesenta se hubieran registrado unas mejoras y una homogeneización importantes.

PARO Y MERCADO DE TRABAJO

La tasa de desempleo se dispara en España hacia mediados de 1977, permaneciendo en Cataluña por debajo de la media nacional hasta junio de 1980. Desde aquel momento comienza una progresión que lleva a la situación actual que nos da para diciembre de 1982 el 17 % en España y el 21 % para Cataluña.²⁴ Ello significa que la crisis y el paro han atacado, proporcionalmente, más a la industria en Cataluña que en otras zonas, con

24. Nos referimos a datos de la EPA, ya que el paro registrado en el INEM señala, para las mismas fechas, una tasa del 16 % en Cataluña.

una repercusión fuera de toda medida en el área metropolitana de Barcelona, la zona más industrializada de toda España y una de las más densas en fuerza de trabajo manual de Europa.

Veamos algunos datos: a finales de 1981, el 37,6 % del paro en Cataluña se registraba en el sector industrial contra el 25,3 % para el mismo sector en el conjunto de España, al tiempo que en la construcción se invertían las tornas: 20,4 % en Cataluña y 24,1 % en España. Pero una distribución interior del paro industrial ponía de manifiesto que éste se concentraba en los sectores catalanes más tradicionales: 36,5 % en metalúrgicas, 26,6 % en el textil.²⁵ En 1982, Cataluña recoge la proporción más elevada del total de parados de España: 20,52 %, seguida de Andalucía con el 18,88 %. La estructura social, el modelo de desarrollo catalán se encuentran, sin duda alguna, en un momento de transformación tanto más cuanto que la perspectiva de la unidad con Europa —unidad *de facto*, con o sin Mercado Común de por medio— posiblemente implica que la recuperación de la crisis de ninguna manera significaría la vuelta a índices de ocupación similares a los de finales de los años sesenta en el textil, la construcción y subsectores del metal, la madera, etc., al menos en el nivel formal de la actividad.

El incremento de paro en los dos últimos años en Cataluña ha sido superior, asimismo, al español en su conjunto: 25,3 % en 1982 y 22 % en 1981. Los jóvenes representan el 52,1 % de los parados en diciembre de 1982. El paro femenino, a su vez, ha aumentado sobre la media catalana, incrementándose en un 30 % en 1982.

La actual crisis está revolucionando el mercado de trabajo. De los 1.313.500 puestos de trabajo perdidos en España entre 1976 y 1981, 632.000 han correspondido a la agricultura, 470.000 a la industria, 249.000 a la construcción. Sólo los servicios habían tenido saldo positivo hasta 1981, con 39.000 puestos de trabajo, mientras que en 1982 el saldo, también para este sector, es ya de destrucción de puestos de trabajo. Las pérdidas en la agricultura indican que la antigua tendencia, origen de las grandes migraciones, sigue palpitante y que podría reabrirse. Pero ni a estas pérdidas ni a las del sector industrial se ha contrapuesto una masiva creación de trabajos en los servicios.

Por tanto, si bien porcentualmente se ha acrecentado el sector servicios, es dudoso que se pueda hablar de terciarización. Más bien el fenómeno ahora dominante es el de la desindustrialización en una doble vertiente: la referida a la industria tradicional y la que se refiere a la industrialización de la España pobre, esto es, la construcción. Es más, los puestos de trabajo

25. «Butlletí d'ocupació», Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya, Barcelona, diciembre 1981.

creados en los servicios afectan a los dos extremos de la escala: directivos (en cantidad limitada) y trabajos descualificados.

Precisamente por ser la desindustrialización el fenómeno más relevante, es tan decisivo el tema al hablar del mercado de trabajo en Cataluña. En la actualidad son varias las comarcas catalanas en las que el índice de paro supera el 19 % y en algunos casos llega al 25 %: Baix Camp, Baix Llobregat, Garraf, Tarragonès, Vallès Occidental, Vallès Oriental. Por encima del 15 % están el Barcelonès y el Maresme. En este caso tomamos datos del INEM, comarcalizados por el Departament de Treball de la Generalitat. Para ajustarse a EPA habría que subir varios puntos. Se trata de las zonas de más antigua industrialización, de las de la industrialización de los años sesenta y de algunas muy recientes como el Tarragonès que, hasta hace dos años, mantenía unos saldos inmigratorios considerables. Ciertamente éste no es el lugar para insistir en el tema, pero parece obvio que esa desindustrialización va a tener consecuencias socio-políticas muy importantes, aunque resulte difícil predecirlas con exactitud, sobre todo en el llamado cinturón rojo de Barcelona. Pero conviene ser precavidos al hablar de «desindustrialización». Si no se están incrementando los servicios, ni, desde luego, se está dando una expansión de industrias modernas, como química —al menos por lo que afecta al empleo— y si, al mismo tiempo, se registra una expansión de actividad productiva marginal y periférica, otra parece ser la conclusión a la que hay que llegar. No podemos hablar de desindustrialización, sino de un nuevo tipo de industrialización más subordinada, marginal y flexible que, en suma, ya existía, pero que ahora se ve mucho más potenciada. Lo cual no quiere decir, ni mucho menos, que sea razonable esperar que vayamos a encontrar a todos los parados en ese tipo de actividades.

Un fenómeno nuevo empieza a aparecer, aunque ha sido muy poco estudiado hasta ahora:²⁶ la emigración de retorno, animada posiblemente por la política de indemnizaciones de las grandes empresas hace dos o tres años y más recientemente por las condiciones de profundo deterioro de ciertos colectivos de parados —el 60 % no cobran subsidio de desempleo según datos finales de 1982— lo que, desde una nueva perspectiva, pone una vez más de manifiesto la flexibilidad de la fuerza de trabajo inmigrante poco cualificada.

El paro podría estar incidiendo en dos maneras fundamentales sobre el mercado de trabajo: como flexibilizador del mercado de trabajo regular o central y como submercado marginal. Como demuestran las estadísticas y ciertos estudios realizados sobre el paro, éste no se distribuye uniformemente: por el contrario, existen colectivos de trabajadores con menos garan-

26. «La Vanguardia Española», suplemento *El paro*, 1983.

tías ante la posibilidad de perder el puesto de trabajo: las mujeres, los jóvenes, los trabajadores próximos a la jubilación, los menos cualificados, los eventuales y los temporeros de algunos ramos, los niveles bajos de educación.²⁷ Son los activos que funcionan como cojín en el mercado de trabajo. Utilizando el indicador de duración del paro, Ll. Fina llega a la conclusión de que hay un núcleo que cifra entre el 10 y el 15 % de los parados, un núcleo duro, que quedaría atrapado en la situación de paro (según edad, los muy jóvenes y los maduros), mientras que el resto entrarían y saldrían con mayor flexibilidad. Es de suponer que ese núcleo duro ha ido en aumento,²⁸ pero de cualquier manera dicho colectivo quedaría permanentemente aparcado y el segundo funcionaría de muelle, ambos al servicio del mercado central. Con el primer núcleo nos encontraremos posteriormente.

Una estratificación de las posibilidades de empleo empieza a notarse también entre los titulados, donde los colectivos débiles son las mujeres y los jóvenes recién o no tan recién licenciados²⁹ que constituyen una periferia donde se mezclan el desempleo, el subempleo y la eventualidad.

De todos modos, la crisis y el paro están llegando a atacar profundamente el mercado de trabajo tradicional y a colectivos hasta ahora aparentemente «seguros», lo que significa que la segmentación no puede ser entendida en forma simplificada, fija y mecánica, ni meramente dualista, sino como un mecanismo de jerarquización en el que, junto con factores estrictamente económicos, funcionan otras variables de extraordinaria complejidad y, en último término, la necesidad de dividir para dominar.

Pero el paro funciona también como un submercado que podríamos llamar marginal, esto es, que hasta cierto punto tiene sus reglas propias, donde las partes se enfrentan al margen de la norma e individualizadamente y donde, en general, los sindicatos tienen muy poco que decir. Condición indispensable para que esto se dé es la duración larga del paro, subsidio bajo o inexistente de éste. Es el núcleo al que aludíamos anteriormente.

Los estudios existentes demuestran una gran disponibilidad de los parados para la configuración de ese mercado: disponibilidad a aceptar un trabajo menos cualificado, peor pagado, disposición a emigrar, a aceptar empleos de media jornada.³⁰ Es decir, que existe un colectivo amplio que no manifiesta resistencia a aceptar el trabajo que sea, con las condiciones que sean, en la categoría que sea. No es de extrañar, por tanto, que sean los parados los que principalmente nutran la actividad económica sumergida

27. «Papeles de Economía Española», núm. 8, cit.

28. Ll. Fina, *Naturalesa i durada de l'atur actual*, ponencia presentada en las «Jornades de la Generalitat de Catalunya sobre l'atur», Barcelona, 1980.

29. M. Subirats, *El empleo de los licenciados*, Fontanella, Barcelona, 1981.

30. «Papeles de Economía Española», núm. 8, cit.

en el momento actual, según indicios razonables que se deducen de investigaciones recientemente realizadas. La situación de paro no sólo prepara objetivamente a esa fuerza de trabajo para entrar en el circuito sumergido como fuerza de trabajo flexible y poco costosa, sino que también elimina barreras normativas, concepciones determinadas del trabajo y de la categoría, la mediación institucionalizada, etc. Por eso se puede hablar de un submercado marginal que, de todos modos, acaba siendo profundamente funcional para el conjunto del mercado. O como decía un empresario: «En el momento actual la economía sumergida es un complemento adecuado para la economía legal.»³¹

No cabe duda de que el paro ha estado a la cabeza de la lista de preocupaciones sindicales en Cataluña en los últimos años: planes de solidaridad, planes de urgencia, negociaciones con la Generalitat, empleo comunitario.

Sin embargo, hay que decir que los sindicatos en Cataluña, lo mismo que en España, no han tenido éxito en dos de las que pueden ser bazas fundamentales en este tema: movilizar la opinión y la acción del conjunto de los trabajadores ocupados a favor del paro y organizar sindicalmente a los miles y miles de parados.

Las razones de eso no están sólo en la debilidad de los sindicatos, sino en la complejidad del «control» de un mercado de trabajo tan fragmentado y en la dificultad de unificar aspiraciones de colectivos tan diversificados.

31. F. Miguélez Lobo, *Economía sumergida...*, cit.

TABLA 1
Actividad por sectores. Cataluña-España (según censos de población)

	Agricultura		Industria		Construcción		Servicios		No clasificados	
	Cataluña	España	Cataluña	España	Cataluña	España	Cataluña	España	Cataluña	España
1960	15,6	41,7	49,1	31,7	30,5	26,6	4,8	—	—	—
1970	8,3	29,1	54,0	37,3	36,0	33,6	1,7	—	—	—
1973										
1974	8,71	24,7	52,80	38,7	38,47	36,6	—	—	—	—
1977	6,2	20,2	53,2	37,2	40,6	42,2	—	—	—	—
1979	6,34	18,3	48,8	36,2	41,15	41,5	—	—	—	4,0
1980	—	18,8	—	35,9	—	45,1	—	—	—	—
1981	6,20	16,23	46,67	35,24	41,0	42,72	6,10	—	—	5,80
1982	5,84	16,02	45,56	33,94	40,86	43,25	7,72	—	—	6,76

Según EPA.

TABLA 2

Estructura ocupacional

	1960		1970		1975	
	Cataluña	España	Cataluña	España	Cataluña	España
Profesionales técnicos	80.128 (4,72)	485.509 (4,10)	113.630 (5,75)	675.517 (5,52)	143.354 (6,26)	857.532 (6,80)
Personal direc.-adminis.	146.560 (8,64)	727.420 (6,15)	266.099 (13,47)	1.098.069 (9,89)	311.352 (13,59)	1.422.820 (11,29)
Comercial-vendedores	154.788 (9,12)	763.774 (6,46)	197.047 (9,97)	990.047 (8,31)	203.248 (8,87)	1.026.179 (8,14)
Personal servicios	153.266 (9,03)	850.580 (7,19)	164.490 (8,33)	1.111.350 (9,33)	195.192 (8,52)	1.257.738 (9,98)
Agricultores	263.399 (15,53)	4.672.259 (39,53)	164.108 (8,31)	2.916.526 (24,49)	139.230 (6,08)	2.469.538 (19,60)
Ocupaciones industr.	830.322 (48,95)	3.725.094 (31,52)	1.040.465 (52,69)	4.733.748 (39,75)	1.098.809 (47,98)	5.053.072 (40,11)
No clasificados	—	—	18.917	177.179	186.687 (8,15)	361.859 (2,87)
<i>Total</i>	1.696.005	11.816.569	1.974.430	11.908.067	2.103.265	—

Fuente: Censos y padrón municipal (1975).

TABLA 3
 Estructura ocupacional Cataluña-España

	1978		1982	
	<i>Cataluña</i>	<i>España</i>	<i>Cataluña</i>	<i>España</i>
Profesionales técnicos	139.400 (6,36)	747.900 (5,67)	160.700 (6,93)	860.900 (6,57)
Direct. administ.	335.000 (15,11)	1.456.700 (11,06)	329.700 (14,22)	1.459.400 (11,13)
Comerc.-vendedores	228.200 (10,35)	1.236.700 (9,39)	208.300 (8,98)	1.200.400 (9,16)
Personal servicios	228.500 (10,29)	1.535.300 (11,66)	256.300 (11,05)	1.596.900 (12,18)
Agricultores	127.400 (5,72)	2.512.300 (19,08)	130.000 (5,60)	2.076.800 (15,85)
Ocupaciones indust.	1.103.700 (49,59)	5.143.700 (39,07)	1.047.800 (45,19)	4.916.400 (37,52)
No clasificados	55.700 (2,5)	419.700 (3,18)	179.000 (7,72)	887.500 (6,77)
<i>Total</i>	2.226.900	13.164.600	2.318.400	13.101.100

Fuente: EPA.

TABLA 4

Categorías socio-económicas Cataluña-España, 1970-1975
(valores porcentuales)

<i>Categorías socio-económicas</i>	<i>Cataluña</i>		<i>España</i>	
Empresarios agrarios con asalariados .	0,66	0,34	1,30	0,65
Empresarios agrarios sin asalariados .	5,13	3,75	11,41	8,60
Directores-gerentes de explotaciones agrarias y otro personal cualif.	1,01	0,54	2,08	1,14
Trabajadores agrarios	1,31	1,77	8,28	9,06
Empresarios no agrarios con asalar. ...	3,64	3,93	2,94	3,02
Empresarios no agrarios sin asalariados y autónomos	6,29	5,62	6,75	5,73
Profesiones liberales	1,04	0,94	0,80	0,82
Directores y gerentes de empresas no agrarias	1,16	0,72	0,77	0,72
Alto personal administrativo, comercial y técnico	1,02	1,76	1,28	2,16
Personal intermedio, administrativo, comercial y técnico	5,19	5,55	4,84	5,44
Resto de personal administrativo, co- mercial y técnico	16,01	17,92	12,20	14,40
Contramaestres, capataces	2,02	0,99	0,68	0,52
Obreros cualificados y especial.	37,95	40,63	27,38	31,37
Obreros no cualificados	7,67	6,87	7,08	6,02
Trabajadores de servicios	6,82	7,97	7,97	9,02
Fuerzas armadas	0,59	0,59	1,20	1,25

Fuentes: Censo 1970. Padrón 1975 (sin epígrafe de no clasificados).