

Los Estudios Laborales en América Latina al inicio del siglo XXI

Enrique de la Garza Toledo*

Hemos tenido el privilegio de asistir a una pequeña gran transformación en las formas de pensar la realidad laboral en América Latina, desde nuestros años de estudiante en que dominaba en las ciencias sociales la teoría de la Dependencia y en lo laboral los estudios acerca del movimiento obrero, luego la “gran transformación” en los paradigmas hegemónicos en las ciencias sociales del trabajo a principios de la década del ochenta, con la llegada a América Latina, primero, de las teorías de alcance medio que desde entonces más han impactado a los estudios laborales (Teoría de la Regulación, la Neoschumpetriana, la Especialización Flexible, las de Clusters y cadenas Globales, las del Aprendizaje Tecnológico y actualmente las de la Sociedad del Conocimiento).

A partir de mediados de los ochenta surgieron los nuevos estudios laborales, que reconocen cambios teóricos y de temáticas aproximadamente cada 3 años, y más que la adopción de un marco teórico reiterativo han implicado el cambio permanente de temáticas y teorías, aunque, como veremos, con ángulos de análisis más generales que pudieran permanecer. De esta pequeña historia tratará este ensayo, es en parte resultado de la experiencia directa pero también de una lectura extensiva de lo que se ha producido en la región específicamente a partir de 1992, cuando los nuevos estudios laborales se institucionalizaron con el primero Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo realizado en la ciudad de México, entre otros acontecimientos.

Antecedentes

Hasta mediados de los ochenta los estudios laborales en América Latina pasaron por varias etapas (De la Garza, 1986), las primeras reflexiones versaron acerca del movimiento obrero

* Profesor-investigador del Doctorado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana en México, D.F., Doctor en Sociología, email: egt@xanum.uam.mx. Esta es una ampliación de la ponencia presentada en el seminario “El trabajo y la vida a comienzo del siglo XXI” en la Universidad Complutense de Madrid e Junio del 2007.

y fueron escritas por militantes sindicales o de partidos políticos de izquierda, el objeto de estudio fue el naciente movimiento obrero, en un contexto de ascenso de las luchas y de pugnas entre las corrientes nacionalistas y las socialistas. Este período culminó en la década de los treinta en las que ya estaban constituidas grandes confederaciones y hasta cierto punto legitimadas ante el poder estatal (Reyna, 1974). En la segunda etapa, el problema principal de estos estudios laborales fue el de la relación de los sindicatos con el Estado, el populismo se asentó en muchos de los países de América Latina y tendió a subordinar a los sindicatos corporativamente, como en México, en Argentina, en Brasil, Paraguay y más tarde en Venezuela (Córdoba, 1978). Al surgir el fenómeno del corporativismo las opiniones se dividieron entre aquellos que consideran conveniente la alianza entre el movimiento obrero y el Estado, en aras del impulso de un proyecto de desarrollo nacional popular, y las voces, débiles en ese período, que advertían de los peligros de la subordinación de los sindicatos al Estado (León, y Ortega, 1980). Es el período en que se consolidan en América Latina las Leyes del Trabajo, se extiende la Contratación Colectiva y se crean instituciones de Seguridad Social.

El tercer período corresponde a parte de la década de los sesenta y sobre todo a los setenta e inicios de los ochenta. Se trata de un período en que el Modelo de Substitución de Importaciones entra en dificultades, también de movimientos estudiantiles y guerrilleros, del infljo de la revolución cubana y, en la mayoría de los países, del establecimiento de dictaduras militares (Abramo, 1991). En los pocos países en que no se establecieron dictaduras, como México, Venezuela y Costa Rica se extendió al grado de volverse dominante la Teoría de la Dependencia (originada en Chile antes del golpe militar), en especial en sus formas marxistas (De la Garza, 2003). En los países de dictadura militar la reflexión sociológica en general se apagó y en los pocos en donde fue posible mantener la investigación en los temas laborales esta se desarrolló a partir del funcionalismo de Parsons o de su versión latinoamericana de Germani, además de formas encubiertas dependentistas (Abramo y Montero, 2000). Sin embargo, el boom del pensamiento latinoamericano en ciencias sociales siguió el camino de la Dependencia, la inteligencia del continente se concentró en los setenta en México, Venezuela y en parte en Costa Rica. Aunque Touraine (Di Tella, et al., 1967) y el grupo de Germani-Di Tella (Di Tella, 1969) habían realizado investigaciones paradigmáticas en América Latina con las perspectivas

funcionalistas y accionalistas en boga en los países desarrollados, su impacto fue muy restringido porque cuando se publicaron la inteligencia más influyente en la región había adoptado el camino marxista en alguna de sus formas, considerando extremadamente moderadas las obras mencionadas. De tal forma, que la producción latinoamericana sobre el trabajo hasta inicios de los ochenta estuvo claramente dominada por los estudios de movimiento obrero con fuerte tono marxista, en países en los que era posible hacer investigación social. Estudios del presente y como historia, para entender los avances y retrocesos del movimiento obrero con miras a futuras transformaciones sociales. En los países sin dictadura militar el auge de los estudios sobre movimiento obrero se correlacionó con un ascenso de las luchas de los trabajadores. En los de dictadura militar en que fue posible mantener la investigación sobre el trabajo, estos siguieron las orientaciones de la sociología industrial norteamericana y, cuando en los ochenta se dio la gran transformación, la influencia que dejaron los estudios funcionalistas fue poco perceptible (Zapata, 1986). En el medio estuvieron los estudios sociodemográficos sobre el mercado de trabajo, preocupados por los problemas de marginalidad en esa época. Asimismo, en pocos países y de manera incipiente apareció una corriente de estudio del proceso de trabajo obreristas, una parte inspiradas en una interpretación radical de la obra del Touraine de antes de *La Sociedad Postindustrial* (1970), pero principalmente del obrerismo italiano, Panzieri (1974), Mallet (1970), y el Negri (1982) que llega hasta *Del Obrero Masa al Obrero Social*.

La Historiografía del Movimiento Obrero fue realizada por académicos de izquierda, comúnmente inspirados en el marxismo, así como militantes sindicales y partidarios intelectualizados. El problema central que abordó esta perspectiva fue porqué en América Latina el movimiento obrero en su historia solo excepcionalmente había sido revolucionario y comúnmente se había subordinado al Estado o a proyectos nacionalistas de desarrollo, las explicaciones frecuentemente fueron por la vía de la represión estatal, y la falsa conciencia inducida por direcciones obreras o partidarias erróneas o mal intencionadas. En este camino apareció por primera vez el concepto de corporativismo, aunque todavía no el de Schmitter (1979), a pesar de ser contemporáneos, sino un concepto simplificado a la subordinación de los sindicatos al Estado o a un partido (Córdoba, 1976). En esta línea se destacaba la historia del anarcosindicalismo, su decadencia y el advenimiento de dos tipos de sindicalismo, el corporativo y el clasista, enfatizado las

desventuras del último. El supuesto teórico más compartido era la teoría leninista de la conciencia que llega desde afuera al proletariado, de tal manera que muchas de las historias obreras del período se ajustan a la crítica de Castoriadis (1979) en cuanto concebir a la Historia del movimiento obrero como de las direcciones acertadas o erróneas en las que la clase obrera es un objeto ya dado en tanto explotado por el capital, y los maquinistas de la locomotora de la Historia dichas direcciones sindicales o partidarias. Estos estudios decayeron en los países sin dictadura militar desde mediados de los ochenta, en los de dictadura se mantuvieron hasta finales de la década en una reflexión acerca del importante papel de los sindicatos en la caída de los regímenes autoritarios. Pocas de estas investigaciones adoptaron marcos interpretativos complejos, como los de la escuela inglesa de E.P. Thompson, y en cambio siguieron el camino de relatar la cronología de los acontecimientos colectivos del movimiento obrero, poniendo el acento en las ideologías u orientaciones de las direcciones. Hay que aclarar que aunque este tipo de estudios prácticamente han desaparecido en América Latina desde inicios de la década del noventa, algo de su espíritu permanece en los nuevos estudios laborales en la orientación “prolabor” vs. la promanagement en una parte importante de los mismos, que repercute en definición de problemas tales como impacto de cambios tecnológicos, organizacionales, de la flexibilidad o la subcontratación, así como las preocupaciones más recientes acerca de las transformaciones productivas y del mercado de trabajo en la identidad de los trabajadores.

Desde los sesenta se iniciaron en América Latina estudios sociodemográficos más que económicos acerca del mercado de trabajo. Estos han tenido hasta la fecha transformaciones conceptuales y de estilos de investigación diversos hasta la fecha pero a la vez mantienen mayor continuidad que los las otras perspectivas que analizaremos más adelante. En esta perspectiva fueron comunes los estudios de distribución sectorial de la fuerza de trabajo, los procesos de urbanización analizados a partir de la migración campo ciudad y la inserción laboral de los migrantes, se introdujo el concepto de segmentación del mercado de trabajo que provenía de Piore (1990) aunque latinoamericanizado a través de la teoría de la marginalidad, aparecieron las primeras críticas a estas teorías (De Oliveira y Muñoz, 1977) (Jellin, 1974), preocupó el crecimiento del sector terciario marginal y los problemas técnicos de las fuentes de información, y a diferencia de la primera corriente que privilegiaba la hemerografía y los documentos sindicales o partidarios, fueron los censos y

las encuestas, la forma de análisis preferentemente cuantitativos. Muy pocos de estos estudios se preocuparon por vincular el mercado de trabajo con las características de los establecimientos productivos (Jellin, 1974), menos con las relaciones laborales, la atención viró hacia la familia como fuente de mano de obra, esto ha marcado a la corriente hasta la fecha,. Es decir, el desarrollo principal será la relación entre unidad doméstica y mercado de trabajo, no así de este con la unidad productiva, excepto cuando esta es a su vez de tipo familiar.

La corriente incipiente de estudio del proceso de trabajo en este período fue funcionalista, sin trascendencia posterior, en algunos países con dictadura militar y obrerista en los sin dictadura. En este último caso las influencias vinieron no de la militancia en el movimiento obrero sino de intelectuales latinoamericanos radicales con relaciones internacionales sobre todo con Francia e Italia, que adaptaron a Touraine, Mallet, Panzieri, Negri y en esos momentos en menor medida a Braverman. El problema central era el del control sobre el proceso de trabajo, en relación con la tecnología y la organización laboral, dentro de la concepción obrerista al ver al espacio productivo como espacio de lucha por el poder de clase. El concepto consecuente fue del de figura obrera, determinada técnicamente por el proceso productivo, socialmente por su sociodemografía y políticamente por sus experiencias de lucha, demandas, ideologías y organización. Aunque comúnmente los estudios se reducían a establecer relaciones entre cambios productivos con cambios en formas de lucha, demandas y organización en forma por demás mecánica. Estos estudios no se realizaron todavía en el contexto de la actual revolución tecnológica u organizacional sino se fijaron en las consecuencias del taylorismo fordismo en los procesos de trabajo (Bizberg y Barraza, L. ,1980). (López y Quiroz, 1980) A pesar de que esta corriente en el período anterior a la gran transformación fue pequeña y de escaso impacto en su tiempo, también marcó a los posteriores estudios del trabajo, primero en la importancia acerca del proceso productivo, al grado de que, como veremos, la asimilación de teorías como el Regulacionismo recibieron un tratamiento obrerista, con mayor atención en el proceso de trabajo que en la relación que esta teoría establece entre producción en masa y consumo en masa. Asimismo, el concepto de control sobre el proceso de trabajo fue adoptado dentro de marcos teóricos nuevos en los ochenta y no ha dejado de inspirar nuevas investigaciones hasta la fecha. El estudio serio de la tradición Europea o

norteamericana propiamente en sociología del trabajo (Goldthorpe, Friedman, Naville) no había llegado todavía, salvo en incursiones parciales y de poca influencia como las de Touraine y Germani.

I. La Gran Transformación

Entre finales de los setenta y primera mitad de los ochenta, con los respectivos desfases en países específicos, se produjo en el mundo una Gran Transformación: en el nivel de los modelos económicos, la caída del Keynesianismo y el advenimiento del Neoliberalismo; en los procesos de producción y los mercados de trabajo, la reestructuración productiva y de los mercados de mano de obra hacia la flexibilización; en el funcionamiento del Estado y la relación con las clases sociales, el alejamiento entre organizaciones de los trabajadores y el Estado Neoliberal que substituyó en América Latina al desarrollista, en países con gobiernos civiles y en los otros, el fin de las dictaduras militares, la transición a la democracia y finalmente la instauración del Neoliberalismo civil en los noventa. Todos esto junto a procesos de gran impacto subjetivo en la intelectualidad de izquierda, que era la principal generadora de estudios laborales, como fueron la caída del socialismo real y la decadencia del marxismo, el ascenso de las perspectivas de actor racional, el descrédito del estructuralismo y el advenimiento de la postmodernidad y la nueva Hermenéutica.

Esta gran transformación en la realidad socioeconómica y en los grandes paradigmas de las ciencias sociales impactaron a los Estudios Laborales en América Latina y contribuyeron al surgimiento de los Nuevos Estudios Laborales hacia mediados de la década del ochenta: el eje central no fue ya el movimiento obrero, sino la transformación de los procesos productivos en relación con cambios en tecnología, organización del trabajo y formación de distritos industriales en el inicio. Posteriormente su extensión hacia la conformación de los mercados de trabajo en las nuevas condiciones y al cambio en las relaciones laborales. Estos Nuevos Estudios Laborales no se inspiraron en el inicio de manera principal en la larga tradición de la sociología del trabajo de los países desarrollados sino en teorías recientes para la época que tocaban el proceso productivo pero eran enfoques económicos no ortodoxos como la Teoría de la Regulación, la de la

Especialización Flexible y las Neoschumpeterianas. Ya no se piensa en esta época en sujetos obreros que harían revoluciones, aunque los enfoques predominantes miraban hacia las consecuencias de los cambios tecnológicos, de los organizacionales y de la flexibilidad en las relaciones laborales en sus efectos para los trabajadores y sus organizaciones en lo material y en cuanto a relaciones de poder. Esta tarea recayó en una nueva generación de investigadores, impactada por sucesos de la década anterior de revueltas estudiantiles y obreras o bien por las luchas en contra de las dictaduras, pero mejor formada académicamente que la generación anterior, más actualizada en cuanto a teorías de alcance medio, en métodos y técnicas, con relaciones internacionales académicas más fluidas, que provocó que los nuevos marcos teóricos utilizados, aunque de importación de los países desarrollados, llegaran a América Latina con muy pocas diferencias temporales con respecto de cuando se estaban generando en Europa o los Estados Unidos.

Las líneas de investigación principales desarrolladas por los Nuevos Estudios Laborales en sus orígenes fueron:

1. **Los estudios sobre reestructuración productiva.**

En América Latina se partió de los descubrimientos de Shaiken (1987) en México y de Humprey (1991) en Brasil de que los cambios tecnológicos de punta y las nuevas formas de organización Toyotistas, así como la flexibilidad laboral se estaban introduciendo en empresas modernas desde inicios de los ochenta. Al pensar que se trataba de un proceso único se adoptó el concepto de reestructuración productiva para englobar fenómenos que iban desde la introducción de nuevas tecnologías, nuevas formas de organización y gestión de la mano de obra, flexibilidad en las relaciones laborales e industriales, nuevas calificaciones y cambio en la sociodemografía de la mano de obra, nuevas culturas laborales, gerenciales y empresariales, nuevas relaciones entre clientes y proveedores. En consonancia con la apertura de las Economías, la retirada de las protecciones estatales a la industria nacional y el incremento de la competencia en el mercado mundial. En orden cronológico, primero fueron los estudios de cambio tecnológico que incorporaron el concepto de tercera revolución tecnológica (Da Silva y Leite, 2000) en sus componentes de introducción de la informática y la computación al interior de los procesos productivos, todavía sin enfatizar su utilización en las relaciones entre las plantas de las cadenas productivas o con clientes y proveedores. Luego el impacto de los conceptos de Toyotismo

como alternativa a la organización Taylorista-Fordista, con sus componentes de reintegración de tareas, polivalencia, movilidad interna, trabajo en equipo y una cultura laboral de identificación con la empresa, en relación con la productividad y la calidad (Novick, 2000). Finalmente, el arribo hacia mediados de los ochenta del concepto de flexibilidad del trabajo, no como simple desregulación sino en la forma Toyotista de polivalencia creativa, movilidad interna no arbitraria, ascenso por capacidad y no por antigüedad; es decir, una flexibilidad más en el proceso de trabajo que en el mercado de trabajo como entrada y salida de los trabajadores, movilidad interna y polivalencia, según las necesidades de la producción y del mercado del producto. Todavía la flexibilidad vía bonos de productividad no era relevante. Para el análisis de la tercera revolución tecnológica las teorías neoschumpeterianas aparecieron como importantes con sus conceptos de paradigma tecnológico, de sus revoluciones, de ciclo de vida del proceso y del producto, y las relaciones entre invención, innovación e inversión productiva. En cuanto a la revolución organizacional llegaron los conceptos de Toyotismo, al inicio desligado de la Teoría de la Regulación y posteriormente como parte de esta teoría. Hacia finales de la década del ochenta llegó la Especialización Flexible para desviar la atención del proceso productivo hacia una forma especial de vínculo entre empresas pequeñas y medianas de supuesta superioridad en flexibilidad con respecto de las rígidas plantas grandes. Pero probablemente el concepto más importante de la época y que no ha perdido actualidad fue el de flexibilidad del trabajo (De la Garza, 2002). Este concepto se presentaba en todas las formas de las teorías del Postfordismo (Neoschumpeterianos, Regulacionismo y Especialización Flexible) pero aparecía en América Latina también a partir de teorías específicas acerca de las Nuevas Relaciones Laborales (Katz y Kochan, 1988). Todavía el impacto del concepto Neoclásico de flexibilidad del mercado de trabajo no era tan importante en América Latina, sea porque en los países donde tempranamente se había establecido el Neoliberalismo civil la preocupación de los sectores dominantes eran los ajustes macroeconómico en tanto reducción de la inflación y del déficit público, quedando postergadas las reformas estructurales, en especial las referidas al mercado de trabajo; sea porque el resto de países de América Latina estaban acabando con las dictaduras y los gobiernos democráticos que inmediatamente emergieron en general no siguieron los

dictados del consenso de Washington, estos tendrían que esperar en general hasta la década del noventa (De la Garza, 2003).

En la investigación académica acerca de la reestructuración productiva las posiciones se dividieron entre los optimistas que pensaron que el advenimiento del Postfordismo estaba cerca con su secuela de nuevas calificaciones, mejores condiciones de trabajo, mayor capacidad de negociaciones de los trabajadores y sus sindicatos con las empresas, que anunciaban una nueva época de prosperidad compartida. Contrastaban con aquellos, que imbuidos del espíritu de los setenta, pronosticaban grandes calamidades para los trabajadores sobre todo en cuanto al control sobre su trabajo y preferían utilizar los conceptos de neofordismo o neotaylorismo que el de postfordismo (De la Garza, 1993).

Sin embargo, los resultados de la investigación empírica en esta temática no fueron favorables a los optimistas. En general se aceptó que el postfordismo no existía empíricamente en América Latina y que, en el mejor de los casos, se trataba de un proyecto académico más que empresarial con grandes dificultades para implantarse en América Latina. En esta medida, aparecía la propuesta de si era posible pensar para la región en alternativas de Modelos de Producción a los teorizados en aquellos marcos teóricos recién importados y, en particular, si no era más realista plantear la coexistencia de modelos productivos o de otros no teorizados. En cuanto a las nuevas formas de organización del trabajo, la investigación empírica constataba su difusión y que esta difusión era más extensa que la de las tecnologías duras de punta, sin embargo hubo dudas acerca de si estas formas de organización se ajustaban a las teorías importadas o si se presentaban en forma parcial, en general en formas no sistémicas, sin delegar mucho poder de decisión a los trabajadores, sin implicar necesariamente elevadas calificaciones y especialmente sin acompañarse de una nueva cultura laboral favorable a la empresa, es decir, aparecían más como recursos técnicos que como cambio en las relaciones sociales y la cultura en el trabajo. En cuanto a la flexibilidad amable, es decir, la negociada y enriquecedora del trabajo contrapuesta a la simple desregulación, se comprobaba que había un claro predominio de flexibilizaciones no pactadas sino impuestas a los sindicatos y a los trabajadores, al cambiarles sus contratos colectivos en cuanto a ganancia de poder de las gerencias en las decisiones de los cambios tecnológicos u organizacionales, en las decisiones del empleo de subcontratistas o de trabajadores eventuales, en la polivalencia y la movilidad interna del personal. Es decir, se

trataba de una flexibilización en general con unilateralidad gerencial. Por otro lado, que estos procesos de reestructuración productiva no necesariamente se relacionaban con mejoría en condiciones de trabajo, en particular en los salarios, ni este peculiar “Toyotismo” limitaba la discriminación y la segregación por género. Es decir, que se trataba de aplicaciones parciales, unilaterales, con ganancias para las empresas pero no para los trabajadores (Economía y Sociología del Trabajo, 1994).

La conclusión acerca de la reestructuración productiva fue todavía más preocupante cuando se demostró que ésta, con todas las limitaciones anotadas, de cualquier forma era polarizante, es decir, quedaba reducida a un número pequeño, en especial de grandes empresas, que aumentaban su distancia en cuanto a productividad y calidad de la gran mayoría que no realizaba cambios de notar. Además apareció por primera vez la polémica entre globalización con convergencia o divergencia en modelos productivos.

2. Los cambios en las relaciones laborales.

Hacia finales de los ochenta apareció con propiedad la preocupación por la flexibilidad del trabajo, en primera instancia vista como flexibilidad dentro del proceso de trabajo, una vertiente lo vinculó con las nuevas formas de organización pero otra lo hizo con las nuevas relaciones laborales. En esta última perspectiva interesaron en primera instancia los cambios en la contratación colectiva, suceso anterior a los cambios que luego vinieron ya en los noventa en las leyes laborales y en la seguridad social. Las posiciones acerca de la flexibilidad en las relaciones laborales nuevamente se dividieron entre los optimistas y los pesimistas, para los primeros era posible transitar a una flexibilidad pactada que subvirtiera la parcialización del trabajo, la rutina, la estandarización y la alineación del trabajo taylorizado, que involucrara en las decisiones del trabajo y de la empresa a los trabajadores y sus organizaciones, todo esto en beneficio también de la productividad y la calidad. Para los pesimistas se trataba de nuevas formas de explotación con pérdida de derechos y garantías de los trabajadores duramente conseguidas en períodos anteriores. La inspiración principal de los primeros vino de Cornell (Katz y Kochan, 1988), para los segundos de Warwick (Hyman, 1989). El resultado de la investigación empírica en este período sobre el tema fue negativo, grandes empresas emprendían procesos de flexibilización de la contratación colectiva pero con claro predominio de la unilateralidad a favor de las

gerencias, dejando fuera a los sindicatos en decisiones sobre la producción, con el predominio de la concepción que veía al sindicato más como un obstáculo para incrementar la productividad que como posible socio en esta tarea. Además, de las tres formas clásicas de flexibilidad habría preferencia por la numérica, es decir, en ganar poder de decisión las gerencias en cuanto al empleo y desempleo de trabajadores, todavía no aparecían con claridad las políticas de bonos por productividad y los convenios respectivos (De la Garza, 2000).

3. Los estudios sobre el sindicalismo.

En los ochenta los estudios sobre sindicalismo tomaron dos formas principales según la historia reciente de cada país. En aquellos que salían apenas de la dictadura, los sindicatos habían desempeñado un papel muy importante en la caída de estos regímenes autoritarios, y también en los primeros años de la transición política, oponiéndose activamente a la instauración del neoliberalismo, como en Brasil, Argentina, Chile, Bolivia, Uruguay, entre otros. En esta medida se renovó el interés del estudio de los sindicatos, pero específicamente en su función política, junto a los partidos, en contra de las fuerzas políticas de la derecha y de los militares.

En otros países en los que el tema no era la transición política (México, Venezuela), así como en aquellos en los que la modernización de grandes empresas se presentaba primero, como en Brasil y Argentina, aunque se encontraban en plena transición a la democracia, el tema sindical resurgió relativamente relacionado con las posiciones de las organizaciones de los trabajadores frente a las reestructuraciones productivas y de las relaciones laborales. Los resultados fueron claros, en los países con corporativismo y gobierno civil, como México y Venezuela la respuesta más común de los sindicatos fue la aceptación pasiva de las flexibilizaciones y otros cambios productivos; en aquellos países en los que predominaba el clasismo, como en Bolivia, en Chile, Brasil, parte de Colombia, de Perú, Ecuador, Argentina y en México las organizaciones independientes, el sindicalismo trató de resistir oponiéndose a las reformas. Fueron comunes las derrotas de los sindicatos, todavía en esta época eran casi inexistentes las posiciones neocorporativas sindicales de buscar un entendimiento con las empresas sin oponerse a las reestructuraciones y flexibilizaciones.

4. La sociodemografía del mercado de trabajo.

Como señalamos, hay continuidad entre los estudios de este tema del período anterior con el que estamos tratando. Estos estudios en los ochenta no fueron mayoritariamente derivados de una teoría económica sólida, sino de una sociodemografía que insistía en grandes descripciones con pocos conceptos teóricos al grado de suscitar dudas acerca de su fundamentación teórica frente al empirismo. Las elaboraciones en lo teórico de esta perspectiva venían de la polémica acerca de la marginalidad en América Latina, emparentada con la Dependencia, en particular al plantear que las formas no capitalistas se orientaban por una racionalidad diferente de la capitalista, centrada esta última en la obtención de la ganancia. De la marginalidad se transitó a la informalidad, entendida de muchas maneras, pero una de las definiciones más comunes hablaba de sector de entrada y salida fácil de la mano de obra, vinculada con los migrantes del campo a la ciudad que se convertían en autoempleados, sector con poca importancia del trabajo asalariado, bajo el supuesto de que informalidad y formalidad no son independientes sino se presuponen mutuamente (Salas, 2006). El viraje más importante de los ochenta en estos estudios fue pasar de la ocupación y la unidad productiva hacia el ámbito de la reproducción en la familia. El vuelco “teórico” lo permitió una polémica paralela de los setenta acerca de la economía campesina, en la que basados en Chayanov se planteaba que la lógica productiva en estas unidades era diferente de la capitalista y estaba normada por la satisfacción de necesidades básicas, que cuando estas se satisfacían se dejaba de producir. Trasladado al sector informal y en particular a la familia, se decía otro tanto, en la familia se acuñan estrategias de sobrevivencia en tanto cuantos miembros de la familia destinar al mercado de trabajo o al autoempleo, todo esto en función de las necesidades de sobrevivencia del núcleo familiar. Este viraje permitió acuñar los conceptos de estrategia de sobrevivencia y de estrategia de vida, de tal forma que el consumo en la familia o sus necesidades de alguna manera determinaba a la ocupación en el mercado de trabajo, supuestamente este eje permitiría relacionar consumo con reproducción, con red familiar y otras unidades domésticas y con producción capitalista. Las variables preferidas para dar cuenta de la unidad doméstica eran sociodemográficas como la edad, género, escolaridad, nivel educativo, junto a los ciclos de vida, el tamaño de la familia, el parentesco. Es decir, la hipótesis fuerte era que la oferta de mano de obra de las familias era una función de

estructura de necesidades, de variables sociodemográficas y “otras del contexto”, en donde el ámbito de la demanda de trabajo a partir de las empresas o bien de la construcción social de la ocupación para no asalariados se trataba como algo dado sin profundización alguna (De Oliveira y Salles, 2000). En esta época las relaciones entre estudios sociodemográficos del mercado de trabajo con los Nuevos Estudios Laborales fueron excepcionales (Escobar, 1986)

Los Nuevos Estudios Laborales ganaron paulatinamente terreno, primero frente a decadentes estudios sobre el movimiento obrero, que aparecían cada vez más como añoranzas sin sustento en la acción colectiva actual de los trabajadores de los restos de la corriente de la historia del movimiento obrero, frente a una Teoría de la Dependencia que en sus conceptualizaciones nunca incorporó terrenos como los de la tecnología –salvo en su impacto en balanza de pago por la importación -, menos a la organización del trabajo o a las relaciones laborales; frente a una teoría neoclásica que en América Latina no hundía todavía el diente en los estudios laborales, más preocupada en la macroeconomía y sus ajustes, y ante doctrinas de la gerencia que asimilaban cada vez más al Toyotismo como doctrina dominante y ante las cuales las elaboraciones moderadas de los Nuevos Estudios Laborales aparecían coincidentes.

Es decir, los Nuevos Estudios Laborales nacieron con eje en la Sociología pero siempre fueron poco disciplinarios, asimilaron como marcos teóricos principales no los de la tradición de la Sociología del Trabajo en los países desarrollados sino otros más abarcales que en general correspondían a teorías económicas no ortodoxas y de Relaciones Industriales, aunque poco dialogaron con las teorías más amplias que se estaban generando internacionalmente como la Postmodernidad, la nueva Hermenéutica, de la Agencia e incluso la Elección Racional o las de Sistemas, muchos menos se incorporó a la polémica el nivel epistemológico, lo que vino después del positivismo lógico y de Thomas Khun. De hecho muchas de las elaboraciones seguían arrastrando un profundo estructuralismo, del proceso o del mercado de trabajo, la posibilidad de incorporar en el análisis sujetos no sujetos que jugaban en estructuras que no determinan sino presionan, que son capaces de construir significados y decidir relativamente la acción, no formaba parte de la discusión. Sus rivales iniciales fueron los antiguos estudios de Historia del Movimiento Obrero, las

Teorías de la Dependencia y la Teoría Neoclásica en Economía, con la sociodemografía las relaciones fueron distantes y de desconfianzas mutuas.

Este período terminó con la institucionalización y hegemonía en los estudios laborales en América Latina de lo que hemos llamado Nuevos Estudios Laborales a inicios de los noventa con la realización del primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo en México, D.F. en 1992. Asimismo se fundó la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo con su revista. En otros países se constituyeron asociaciones nacionales como en Argentina y México, así como postgrados que difundieron las nuevas perspectivas sobre el trabajo, revistas nacionales, intercambios entre académicos, investigaciones comparadas entre países como las impulsadas por el grupo respectivo de CLACSO.

II. La Investigación Laboral en América Latina Hoy (1992-)

El período de consolidación de los Nuevos Estudios Laborales en América Latina, a partir de inicios de los noventa, se inscribe en un contexto desfavorable a diferencia de la década de los ochenta. En América Latina se afianzó el modelo económico neoliberal en todos los países, con excepción de Cuba. Esto impulsa como rival muy importante a los estudios neoclásicos del mercado de trabajo que apuntalan la idea de flexibilidad de los mercados de trabajo sin los componentes de concertación propios de la flexibilidad del Regulacionismo o del Toyotismo, lo anterior se traduce en múltiples reformas laborales y de la seguridad social (Vega, 2001). Sin embargo, a partir del año 2000 el neoliberalismo como modelo económico y como un tipo de política gubernamental da muestras de agotamiento, el resultado ha sido la llegada al poder en importantes países de la región de fuerzas políticas que no coinciden con el consenso de Washington y en otros en los que estas fuerzas no triunfaron al menos se han fortalecido. De una forma o de otra las perspectivas que plantearon que con la apertura de las Economías, las privatizaciones y las desregulaciones, junto con la reestructuración productiva y la flexibilidad de los mercados laborales se arribaría a una época de prosperidad no acertaron en sus predicciones.

1. Los nuevos estudios sobre la reestructuración productiva.

En este período estos estudios disminuyeron, no obstante que en el período anterior no se alcanzaron resultados sintéticos suficientemente concluyentes acerca de los modelos productivos que se instauraban en la región. De hecho, es hasta el año 2000 en que llega a la región el concepto regulacionista de Modelo productivo (Boyer y Freyssenet, 2000), que comprende como dimensiones la política productiva, la estrategia de negocios, la organización laboral, las relaciones salariales y la gestión de la mano de obra. A estas alturas este concepto y su tratamiento resultaron en América Latina muy estructuralistas, porque en los últimos años ha sido posible introducir en la discusión laboral el problema del sujeto no totalmente sujeto por las estructuras, en especial en los comportamientos productivos a través de los conceptos de estrategia empresarial, gerencial y sindical. La misma denominación de Modelo resulta excesivamente sistémico en cuanto a coherencia interna como para reflejar bien la realidad de los procesos productivos. Ha resultado más pertinente hablar de configuración sociotécnica que tiene la ventaja con respecto del modelo productivo, primero, que no plantea que las relaciones entre sus componentes son totalmente coherentes, es decir, que acepta la contradicción en la realidad, además de que las relaciones entre sus partes pueden ser fuertes o débiles o no existir, aunque la práctica de los sujetos puede vincularlas en el proceso. La parte sociotécnica remite a una tradición latinoamericana reciente de destacar en los procesos productivos el nivel de la tecnología, la organización y gestión de la mano de obra, las relaciones laborales –que no quedan suficientemente abarcadas a partir del concepto de gestión de la fuerza de trabajo -, el perfil de la fuerza de trabajo en lo sociodemográfico, lo salarial y lo laboral, las culturas laborales, las gerenciales y las empresariales. Es decir, la configuración sociotécnica es un entramado material y simbólico, en la que se mueven sujetos con capacidad de asignar sentido a su situación, a la empresa, al trabajo, a la productividad, a la relación laboral. Sujetos obreros, mandos medios, gerencia y empresarios que pueden construir estrategias a partir de configuraciones sociotécnicas que los limitan pero también de otras extralaborales como las de los mercados de los productos, las de los encadenamientos productivos y entre clientes y proveedores, del mercado de trabajo, del dinero, de la tecnología, junto a las de la Economía y las políticas gubernamental. Pero este enrejado de pseudoestructuras solo constituyen el marco de la acción de sujetos con capacidad de dar significados concretos a los eventos concretos a partir de sus prácticas y de los códigos de las culturas, además de

estar en interacciones que pueden implicar imposiciones, negociaciones, conflictos, acuerdos y rupturas.

En los noventa a los tradicionales estudios sobre cambio tecnológico, organizacional o de flexibilización de las relaciones laborales se añadieron, en primer término, los de clusters y de subcontratación (Novick y Carrillo, 2006) (Iranzo y Leite, 2006), los resultados también fueron poco optimistas, los clusters entre iguales eran más bien la excepción, se extendía más la subcontratación subordinada con poca difusión de alta tecnología sino como recursos para ahorrar en costos laborales, que significaba un deterioro progresivo de salarios y condiciones de trabajo a medida que se avanzaba en los eslabones de la cadena productiva. Desde el punto de vista de los marcos teóricos se transitó de la especialización flexible de los ochenta a las teorías del Industrial Governance y a las de la cadena global de valor y la del paquete completo. Hacia finales de los noventa hacen su aparición los estudios y las teorías sobre aprendizaje tecnológico y a inicios del siglo XXI las de la economía del conocimiento (Villavicencio, 2006).

Sin embargo, es posible intentar una síntesis de la investigación sobre configuraciones sociotécnicas en América Latina. Las principales configuraciones que se presentan en la región son:

- a) Informatizadas: con Tecnología de punta, con nuevas formas de organización del trabajo, mano de obra calificada, flexibilidad media y recientemente la informatización de la relación entre clientes y proveedores y entre casa matrices con subsidiarias o con subcontratistas en tiempo real. Esta configuración está restringido a un número minoritario de empresas manufactureras y de servicios y en mucho menor medida agroindustriales. Unas son de capitales nacionales y otras transnacionales.
- b) Toyotistas precarias: han optado más por cambio en organización del trabajo que por la tecnología dura que es de nivel medio o bajo, el cambio organizacional consiste principalmente en aplicaciones parciales del control total de la calidad y del justo a tiempo, la calificación de la mano de obra es media o baja, sus remuneraciones son bajas, sigue la segmentación entre tareas de operación con las de concepción, es decir la delegación de decisiones en obreros es baja, se presenta en empresas grandes y medianas (De la Garza, 2005).

- c) Tayloristas fordistas, presente en empresas grandes y medianas.
- d) Tradicionales, que abarca a la gran mayoría de las empresas pequeñas y micro, aunque también hay medianas y grandes, que no obedecen a una doctrina gerencial formalizada

El fenómeno de la polarización detectado desde los ochenta se acentúa en el siglo XXI al incorporarse nuevos factores de diferenciación como la capacidad de establecer clusters o la de informatizar la comercialización, la relación con clientes y con proveedores o con filiales y subcontratistas.

Vista esta segmentación por países, los hay en los que la forma predominante de la reestructuración productiva ha sido la organizacional como en México, Venezuela y Colombia. Sin embargo, en la mayoría que han hecho este tipo de cambios se trata de ese toyotismo precario con flexibilidad, con bajos salarios, baja calificación y escasa seguridad en el empleo que dificulta que el circuito toyotista de participación, involucramiento, identidad con la empresa y la productividad se cierre. En otros, como en Brasil y antes de la desindustrialización en Argentina predominó entre las empresas reestructuradas el cambio tecnológico duro. Sin embargo, el comportamiento del crecimiento de la productividad en América Latina durante los noventa e inicios del siglo XXI, permiten hablar no solo de un estancamiento de esta sino posiblemente de una crisis de productividad, que pudiera tener detrás el que las formas de reestructuración productiva en las que se fincaron grandes esperanzas desde los ochenta pudieran haber llegado a su límite (entre 1993 y 2003 en América latina y el Caribe el crecimiento medio anual de la productividad laboral fue de 0.1%). En el caso del Toyotismo precario, presente en general en la región, aunque con importancia variable por país, los límites son los de una configuración sociotécnica basada en la intensificación del trabajo, bajo principios diferentes del taylorismo fordismo, pero de cualquier manera intensivo en mano de obra. Los límites pueden ser físicos en cuanto a desgaste físico y mental de la mano de obra, pero son sobre todo sociales en cuanto a posibles resistencias individuales o colectivas, las individuales pueden ir desde el ausentismo, los retardos, el alcoholismo, la drogadicción, el sabotaje, la movilidad externa, el tortuguismo, que incluyen la resistencia cultural, la desafección con el trabajo, la no identidad con la empresa, con la productividad. Todos estos factores pueden frenar las

capacidades de una configuración sociotécnica para incrementar la productividad en el largo plazo. Estos límites ya son notables en la manufactura, aunque pueden afectar los servicios. Los que de alguna manera desde los ámbitos gubernamentales han percibido esta situación empiezan a plantear el paso a una economía de servicios intensiva en conocimientos. Sin embargo, no queda claro, en primer lugar, el concepto de intensidad de conocimiento de un proceso o un producto y se presta a la confusión entre investigación y desarrollo propiamente dichos que innovan procesos, maquinaria y equipo o productos para la manufactura o los servicios, y los procesos productivos que utilizando dichas innovaciones pueden ser estandarizados y con mano de obra no muy calificada. Es el caso de la innovación en hardware para cómputo, proceso muy diferente al ensamble de computadoras utilizando componentes sofisticados que puede implicar trabajo muy poco calificado. Por otro lado, el proceso de cambio de la Economía y de los mercados de trabajo es mucho más amplio que la economía del conocimiento. Se inició hace varios decenios en los países desarrollados con el estancamiento de la industria a favor de los servicios, sin embargo, la nueva división internacional del trabajo que parte de los ochenta, asignó a algunos países el papel de fábricas manufactureras para la exportación a los países desarrollados, fueron los casos en América Latina de México y algunos de América Central y del Caribe. La reestructuración hacia los servicios en países de América Latina comprende al menos tres sectores, el llamado informal de servicios precarios para mercados de pobres, los tradicionales que no se reestructuran y los modernos que introducen informática y computación. El sector que más se ha extendido en América Latina ha sido el primero; el último no se define simplemente como intensivo en conocimiento sino que algunas de sus ramas se destacan mejor por su carácter de producción inmaterial e incluso simbólica. Es decir, no deja de ser una nueva simplificación el decir que la competitividad se definirá en el futuro simplemente por la mayor intensidad de procesos y productos en conocimiento, esto depende del producto, del proceso, de tecnología, de la organización, de las relaciones laborales, del perfil de la mano de obra, de culturas, de estrategias de los actores y sus interacciones dentro y fuera del trabajo.

A inicios de los ochenta la utopía de la competitividad en América latina era la aplicación de los resultados de la tercera revolución tecnológica, luego de la organizacional, después de las nuevas relaciones laborales, ya en los noventa de la capacidad de formar

clusters, insertarse en cadenas globales, de fomentar el aprendizaje tecnológico u organizacional, al inicio del siglo XXI es la producción intensiva en conocimiento (Casalet, 2006).

2. Los nuevos estudios sobre relaciones laborales

Hasta la actualidad el concepto central sigue siendo el de flexibilidad, sin embargo, del predominio que tenía la flexibilidad Regulacionista pactada o la Toyotista de consenso al interior de las empresas se ha ido imponiendo la neoliberal de desregulación de los mercados de trabajo (Lucena, 2006). A partir de los organismos internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo, la OCDE o la Organización Mundial de Comercio se han fomentado investigaciones tendientes a demostrar que una economía que desregula sus mercados laborales es más eficiente, más competitiva. El nivel de desregulación promovido es en menor medida el de los procesos de trabajo que el del mercado de trabajo en su componente de ingreso y salida del empleo, reflejado principalmente en la flexibilización de las leyes laborales en su aspecto substantivo y procesal. Los aspectos de las leyes laborales que han interesado flexibilizar han sido la descentralización de la contratación colectiva cuando existía al nivel de ramas, como en Argentina; las facilidades legales para la subcontratación o el empleo de trabajadores eventuales; el establecimiento o extensión de períodos en contratos de aprendizaje o de capacitación sin obligación para el patrón en caso de rescisión; la disminución de las indemnizaciones por despido; la apertura legal a la polivalencia, la movilidad interna, los bancos de horas, la extensión de los bonos por productividad como sustituto de las incrementos salariales; el despido por razones tecnológicas o económicas; las reglas especiales para las PYMES (Bensunsan, 2006). La otra gran temática es la de las reformas de la seguridad social, en sus dos aspecto fundamentales: la de las pensiones y jubilaciones que han tomado la forma general de conversión hacia cuentas individuales del trabajador y, por lo tanto, pensión en función del fondo individual acumulado, con su complemento de formación de fondos de pensiones privados; aumento en años de servicio y edad para jubilarse, así como incremento de las aportaciones del trabajador. El otro aspecto es el de la subrogación de servicios médicos a empresas privadas de salud (Tamez y Moreno, 2000).

Sin embargo, las investigaciones acerca de las reformas laborales en la década pasada, aunque muestran la tendencia general hacia la flexibilización de las relaciones laborales, las intensidades son dispares dependiendo del país: las hay francamente desreguladoras (Panamá, Chile de Pinochet, Colombia, Perú, Ecuador, Argentina de los noventa); otras subrayan sobre todo la reducción del costo laboral (Argentina, Chile); algunas introducen algunas protecciones adicionales sin abandonar el eje de la flexibilización, mejorando la libertad sindical, o estableciendo el fuero sindical (Brasil, Argentina de segunda generación, Venezuela, dominicana, Paraguay, El Salvador). México, Bolivia y Guatemala son los únicos países que no ha hecho una reforma laboral, pero las presiones siguen presentes. En pocas de la reformas laborales se ha introducido medidas compensatorias (seguros contra el desempleo, por ejemplo).

Un tema de estudio complementario ha sido el de la posible regulación internacional del trabajo en torno de acuerdo comerciales como el NAFTA o el MERCOSUR donde se constituyeron instancias paralelas relativas a la regulación laboral laboral. La investigación muestra que estas han sido ineficaces para regular entre varios países. Por ejemplo el acuerdo laboral paralelo al NAFTA despertó esperanzas de algunos sectores sindicales y académicos de que internacionalmente podría lograrse lo que no era posible nacionalmente. El resultado fue una treintena de demandas ante el organismo correspondiente, pocos acuerdos entre empresas y trabajadores, algunos estudios académicos y demostraciones de protesta en varios países y ninguna sanción a compañía alguna violadora de estándares laborales (De la Garza y Salas, 2003).

3. Los nuevos estudios sobre el sindicalismo.

Los estudios sindicales hace tiempo que no hacen referencia a la historia del movimiento obrero, y en general los de sindicalismo en la época neoliberal no son muy abundantes pero tampoco han desaparecido. Los estudios se han centrado en las posiciones y luchas, negociaciones o pasividad sindical frente a las políticas neoliberales. Por ejemplo se estudia como fue que el sindicalismo chileno de tradición clasista cayó en la pasividad ante el nuevo orden neoliberal después de la caída de la dictadura; como la Central Obrera Boliviana fue tan activa para derrocar a la dictadura y todavía en la transición civil hacia el neoliberalismo, y también como quedó pasmada ante las reformas económicas y por la

desproletarización del país, especialmente del sector minero (sin embargo en los últimos años ha tenido una reactivación y un papel importante en el derrocamiento de varios gobiernos); como en Brasil se formó la CUT durante la dictadura, combatió y venció a los militares, presionó y retrasó el establecimiento del neoliberalismo para caer en la pasividad y el desconcierto frente a un gobierno salido de sus propias filas; en Colombia como intentó refundarse el sindicalismo clasista en la CUT pero no ha podido resistir la situación de guerra y la represión que viene tanto del campo gubernamental, del paramilitar y del guerrillero; del nuevo sindicalismo de la CTA en Argentina que ha cuestionado al corporativismo de la CGT y a las políticas neoliberales; y, mas recientemente, el complejo proceso venezolano, con una CTV aliada de la derecha y un gobierno que ha formado su propia central sindical (Sánchez y Belmont, 2006) (Leyva y Rodríguez, 2006).

Es decir, el eje central del análisis es el del sindicalismo frente a las políticas neoliberales, y de las empresas, en este sentido se han acuñado conceptos como el de corporativismo neoliberal, para indicar las relaciones de apoyo entre gobiernos neoliberales y organizaciones sindicales, ha sido el caso de la CTM en México y de la CGT en la Argentina de los noventa; la de neocorporativismo, que se utiliza en un sentido diferente al Europeo, para significar las políticas sindicales de apoyo a la reestructuración productiva y la flexibilización en las empresas con alguna interlocución del sindicato, sería la situación de la negociación entre sindicato y empresa en Teléfonos de México iniciada desde 1990 (De la Garza, 2002).

4. La investigación sobre la subcontratación.

Como en casi todos los temas de investigación laboral, la subcontratación es vista por los optimistas como efecto multiplicador de la inversión productiva que se traduciría en generación de empleos y difusión de innovación tecnológica, organizacional, requerimientos a los subcontratados de producción con mejor calidad, productividad y oportunidad que se traduciría en el empleo de trabajadores más calificados con mejores salarios. En esta perspectiva se adopta el concepto de paso de la producción en el nivel de la empresa individual a la idea de empresa red o producción en red con descentralización no solo del proceso productivo sino de los servicios productivos, se asocia este concepto con el de industrial governance y con el mas antiguo de clúster. Muchas veces se utilizan

como sinónimos en América Latina subcontratación, con externalización y tercerización. Se han identificado tipos de redes de subcontratación, muy coincidentes con la teoría internacional, como la red jerárquica de control en la que una empresa controla la cadena; red de influencia; red igualitaria; y, distrito. Sin embargo, los resultados empíricos mueven más al pesimismo que al optimismo, en general se ha encontrado que predomina la red jerárquica de control, en donde la empresa que subcontrata impone a las subcontratadas no solo condiciones de precio de los productos y calidades sino oportunidad en la entrega, tecnología, organización, calificación de la mano de obra, a través, por ejemplo de auditorías de calidad y otras formas de inspección que forman parte de las condiciones de la subcontratación. En cuanto a los trabajadores se encuentra que la subcontratación se ha traducido en precarización de las condiciones de trabajo en los subcontratistas, con jornadas más elevadas, más riesgos en el trabajo, limitación de derechos y más bajos salarios (Novick y Carrillo, 2006) (Iranzo y Leite, 2006). Una forma particular de subcontratación que ha sido recibida con entusiasmo por las gerencias ha sido la de las compañías de contratación de personal, que seleccionan personal para otra empresa y aparecen como sus patrones formales, los trabajadores son destinados a empresas diversas bajo el control de la que utiliza los servicios de dichas empresas, de tal forma que la relación laboral se establece con la oficina que contrata y no en donde trabaja realmente, se trata de una forma de eludir las empresas productivas responsabilidades laborales. También se ha estudiado el fenómeno de la cooperativa de trabajadores como subcontratante de trabajadores para eludir responsabilidades laborales (Iranzo y Leite, 2006).

5. De la Cultura Obrera a la Cultura Laboral

Los estudios sobre cultura obrera se iniciaron incipientemente en los setenta sin mayor impacto y se extendieron en los ochenta bajo el influjo tardío de la obra de E:P. Thompson. En este caso el concepto de cultura obrera se le vinculaba con el interés de la época acerca de la constitución de sujetos laborales (proceso de formación de clase en Thompson), muy relacionados con las investigaciones sobre proceso de trabajo y sus transformaciones. Sin embargo, las investigaciones de cultura obrera no solo tomaban en cuenta los cambios en el proceso de trabajo, tecnológicos, organizacionales, en las relaciones laborales y calificaciones, sino la dinámica sindical y la externa inmediata al trabajo, como pudiera ser

la política partidaria, la dinámica urbana, la familiar, la religiosa, la étnica, según el caso, con un concepto de cultura que rebasaba a lo laboral aunque no dejaba de tener su centro en este. El interés era explorar la posibilidad de constitución de nuevos sujetos obreros con capacidad de acción colectiva a raíz de la reestructuración productiva de los ochenta y otros cambios políticos y económicos más amplios (Sariego, 1988) (Abramo, 1999). Cuando la esperanza de un nuevo repunte del movimiento obrero terminó, el interés por la cultura se fue reduciendo a lo laboral, en relación con los programas de las gerencias de productividad y calidad, de tal forma que la cultura laboral se convirtió en la investigación acerca de la identidad con la empresa, con el trabajo, con la productividad y la calidad. Hacia finales de los noventa y lo que va de este siglo, hay un repunte de las investigaciones sobre cultura laboral, ahora bajo el influjo de las decepciones acerca de las bondades del modelo neoliberal y de los alcances de la reestructuración productiva iniciada tempranamente desde mediados de los ochenta en América Latina. La investigación ahora se enfoca bajo la influencia de la “para-postmodernidad” (Bauman, Sennet, Beck), perspectiva pesimista acerca de posibilidades de constitución de identidades, acciones colectivas, proyectos u organizaciones, en particular que surjan del trabajo, frente a trayectorias laborales y de vida fugaces, fragmentarias. Esta perspectiva que cuya recepción en América Latina siguió el camino de la tesis del Fin del Trabajo (de escaso impacto inicialmente en los estudios laborales) por el desarrollo tecnológico o en su forma más compleja por la heterogeneidad creciente en las ocupaciones y la fragmentación entre mundo del trabajo y otros mundos de vida (De la Garza, 2000). El trabajo habría dejado de ser el articulador de las relaciones sociales. Los que adoptaron esta perspectiva en América Latina comúnmente abandonaron el campo de investigación laboral y dejaron de tener influencia en el mismo. Sin embargo, hacia finales de los noventa el pesimismo se reflejaba no solo con respecto a sí una clase había dejado de tener potencialidades transformadoras, sino a la propia sociedad (“sociedades inviables”). De tal forma que las decepciones sobre el neoliberalismo y sobre proyectos alternativos también se expresaba en la visión de futuro sin futuro, la imposibilidad de toda identidad colectiva amplia, con sus secuelas en la acción y en la constitución de sujetos. Esta perspectiva ha tomado como terreno de estudio el anteriormente llamado sector informal (vendedores ambulantes, elaboración de comida callejera, hasta la producción de software) mostrando la no identidad y postulando la

imposibilidad frente a la flexibilidad en la trayectoria y el individualismo en el consumo (“de la ética del trabajo a la estética del consumo”).

6. Los estudios de Género y Trabajo

Estos han recibido sobre todo la influencia de los estudios sociodemográficos que transitaron del estudio de la unidad productiva hacia la unidad doméstica (De la Rocha y Escobar, 2006). Los conceptos más utilizados son los de división social del trabajo, el de doble jornada, se cuestiona la dicotomía entre hombre proveedor y mujer ama de casa, al mostrar la mayor inserción de las mujeres en el mercado de trabajo y en el autoempleo y las contradicciones entre trabajo en la producción y en la reproducción de la fuerza de trabajo. Una parte de estos estudios sigue estrictamente la tradición sociodemográfica Latinoamérica de poner todo el acento en la reproducción en la unidad doméstica con poca profundización en el lado del empleo propiamente dicho, en esta trayectoria se ve a la familia ahora situada en redes entre familias, a veces se les vincula con movimientos sociales familísticos, por ejemplo por servicios públicos y se extiende la mirada al trabajo a domicilio en el que se pueden combinar familiarmente trabajo doméstico con otro para el autoconsumo y para el mercado (García y de Oliveira, 2006). Las investigaciones centradas en la unidad doméstica han incorporado a veces el concepto de empowerment de la mujer en el hogar, relacionada con su inserción en el mercado de trabajo y ser también proveedora, este concepto remite al problema del poder en el hogar; asimismo, se trata de investigar otros factores que propician dicho empowerment como la edad, la escolaridad, el tamaño de la familia, la clase social, hasta la forma que adquiere una cultura de género. Sin embargo, en esta primera perspectiva sigue primando el supuesto sociodemográfico de que la división del trabajo y la dinámica familiar acondicionan a lo extradoméstico, en particular el mercado de trabajo.

Sin embargo, hay perspectiva más cercanas a la economía que ponen el acento en la distribución de las ocupaciones por género, incluyendo al trabajo asalariado formal, destacando los fenómenos de discriminación (diferencias en salarios, prestaciones, seguridad en el empleo, etc., por géneros) y de segregación (la construcción social de ocupaciones masculinizadas y feminizadas). En ambas perspectivas el problema de identidad de género, sea centrada en la familia o propiamente en el trabajo, son

importantes. Las investigaciones más recientes incorporan al problema de la relación entre trabajo y género los conceptos de riesgo, vulnerabilidad, inestabilidad, desinstitucionalización, precariedad, tratando de mostrar las diferencias en general desfavorables para las mujeres (De la O y Guadarrama, 2006).

7. Los Estudios de Mercados de Trabajo

En la década de los setenta el acento de estas investigaciones estuvieron en el empleo, se destacaba para las economías de América Latina la escasa absorción de mano de obra en el sector formal y las bajas remuneraciones. En el inicio se utilizaban los conceptos de subempleo, de marginalidad y de ejército industrial de reserva, para dar cuenta de la escasa absorción de fuerza de trabajo en particular por la industria. De ahí se pasó al concepto de informalidad, que desde sus orígenes tuvo poca precisión conceptual o mejor dicho más que definiciones teóricas se tendió a las operacionales que permitieran de manera inmediata su medición. Fue el caso de la definición de origen a partir de la misión de investigación enviada por la OIT a Kenia en la década del setenta: el sector informal se caracteriza por la facilidad de entrada, por los escasos recursos, por la propiedad familiar, la producción en pequeña escala, el uso de mano de obra intensiva, el uso de tecnología adaptada, la adquisición de calificaciones en la práctica, se dirigen sus productos hacia mercados no regulados. Esta definición inicial dio origen a muchas otras y se combinó con la crítica de la versión más rígida de mercados duales de trabajo que suponía departamentos estancos entre un sector atrasado y otro no moderno. Francisco de Oliveira le llamó crítica de la razón dualística, demostrando que el llamado sector marginal, después informal, no estaba desconectado del formal y cumplía una función positiva para la acumulación del capital en el formal (Tokman, 2004).

La hipótesis sociodemográfica central que estaba en juego con respecto del sector informal diría que el crecimiento acelerado de la población, asociados a la intensificación de la migración del campo a la ciudad se traduciría en una sobreoferta de mano de obra en las ciudades y al haber una insuficiente demanda de trabajadores en el sector secundario se daría origen al autoempleo, el subempleo y la informalidad en general.. La tesis contrapuesta neoclásica planteaba que el fenómeno se debía a los ajustes insuficientes macroeconómicos y a las rigideces de las instituciones del mercado de trabajo, que la

solución estaría en la flexibilización y los ajustes estructurales, los que en el largo plazo se traducirían en mayor crecimiento y la creación de empleos formales (Rendón y Salas, 2000).

La sociodemografía pasó a poner el énfasis en la unidad doméstica como vector principal en el encuentro entre oferta y demanda de trabajo, como ya analizamos. Al mismo tiempo se criticaba al concepto de informal, que escondía una heterogeneidad a su interior al incluir desde autoempleo, empleo familiar, trabajo en casa para empresas capitalistas, trabajo en talleres para el mercado, producción capitalista que no cumplía con las formalidades laborales, de seguridad social, impositivas, de salubridad o seguridad, hasta la producción y tráfico ilegal de drogas. De tal forma que para los noventa se trató de dar un giro, abandonar el concepto y sustituirlo por una definición todavía más operacional, la de microunidad de producción o venta (Tokman, 2004). Era cierto, que la mayoría de las características que se trataba de captar con el concepto de informal se concentraban en las unidades de menos de 5 trabajadores, pero la definición no dejaba de ser puramente operativa, fácil de calcular sus características, pero todavía más pobre teóricamente que el de informalidad. Este cambio tubo otra implicación, de sector informal, se cambió al de economía informal con énfasis en las características de la unidad productiva más que de los trabajadores. Ya en los noventa se produjo otro cambio conceptual, de economía informal se pasó a puntualizar las relaciones laborales en vínculo con los nuevos conceptos de exclusión y vulnerabilidad social, como desarticulación de relaciones sociales e identidades, con pérdida de solidaridad y derechos, seguridad laboral y social; asimismo se le vinculó con trabajo precario, atípico, no estándar, perspectiva muy influenciada por el concepto de trabajo decente de la OIT (Berg, Ernest y Auer, 2006).

Conclusiones

Los estudios laborales en América Latina se han consolidado, institucionalizado y enriquecido en perspectivas teóricas y metodológicas desde la década del ochenta. Son hasta la fecha características de dichos estudios su sentido multidisciplinario y el inspirarse en teorías de alcance medio, más amplias que aquellas que tradicionalmente han inspirado la investigación laboral en los países desarrollados. También habría que apuntar su

actualización con respecto de las polémicas internacionales, así como el rigor metodológico y técnico crecientes. Sin embargo, la capacidad de creación conceptual ha sido limitada, aunque también ha estado presente en la reformulación de conceptos como los de Reestructuración Productiva, configuración sociotécnica, Flexibilidad, Corporativismo, Clasismo, Neocorporativismo, Sujeto obrero, Toyotismo precario, Informalidad, Unidad doméstica, Estrategia de Vida, Modelo contractual. En unos casos se trata de profundización del contenido del concepto denominado con el mismo término internacionalmente, en pocos casos son creaciones originales.

Asimismo, la capacidad de diálogo con las teorías sociales más amplias – estructuralismo, elección racional, agencia, postmodernidad, sistemas- es todavía muy limitada, como sucede comúnmente en los países desarrollados el común de los investigadores conocen las teorías de alcance medio de su especialidad –en América Latina se extiende a teorías más amplias como el Regulacionismo- pero han faltado los “traductores” de las discusión más abstractas de la teoría social, de la epistemología y la metodología. Asimismo, falta extender el diálogo con teorías de alcance medio que en su forma original no tocan el tema laboral pero que este podría ser incorporado con cierta facilidad, como las teorías de las organizaciones (Montaño, 2006), la historia económica o cultural sobre empresas y empresarios (Hernández, 2006), la sociología económica (Pozas, 2006), el neoinstitucionalismo (De la garza, 2006), las de la migración (Herrera y Pries, 2006)*. Asimismo, aunque se ha avanzado en las relaciones entre los estudios del trabajo en empresas y los sociodemográficos que parten de la unidad doméstica, sigue habiendo obstáculos para que el diálogo sea más fructífero: aceptación de que el análisis de las ocupaciones formales es tan importante como el de la familia; el conocimiento mutuo de las respectivas conceptualizaciones para dar cuenta de la unidad doméstica y del trabajo en empresas; la aceptación de las limitaciones de la estadística oficial en tipos de variables para evitar reducir las investigaciones a la sola combinación de dichas variables, más allá de los problemas de representatividad estadística que se originarían (De la Garza, 2006) .

* Uno de los objetivos de la obra Enrique de la Garza (coord.) (2006) Teorías Sociales y Estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos, fue el de propiciar el diálogo entre algunas de las teorías mencionadas con los estudios del trabajo.

Pero, al tiempo que hay avances y retos generales para los estudios laborales en América Latina, los hay particulares para algunas de las principales temáticas que se han estudiado en la región:

1. Acerca de los estudios de reestructuración productiva, que fueron el eje de la nueva investigación laboral en América Latina, estos quedaron truncos, los balances están incompletos por países, a pesar de que muchas investigaciones se acumularon -no todos como estudios de caso, como los que realizó PREALC en varios países de América Latina. Asimismo, ha faltado un balance metodológico, acerca de cómo se han captado empíricamente las categorías relacionadas con la reestructuración productiva. Algo se avanzó al ubicar como concepto síntesis el de Modelo de Producción (aunque puede ser modificado con el de configuración sociotécnica del proceso productivo) y el de Estrategia empresarial de reestructuración, pero la relación entre las variables del proceso productivo con aquellas del comportamiento de la economía de la empresa no lograron desarrollarse. En particular la asociación entre nivel de la tecnología, tipo de organización del trabajo, nivel de flexibilidad laboral, perfil de la mano de obra, cultura laboral y empresarial y estrategias de los actores, con productividad, calidad y tasa de ganancia han quedado pendientes. No se diga de las relaciones entre variables sociotécnicas y económicas de la empresa con las de su entorno inmediato como encadenamientos, relación con el mercado de trabajo, de su tecnología, con el sistema de relaciones industriales, con los actores políticos y económicos, están muy poco explorados. Ni se diga de los vínculos entre las unidades socioeconómicas de producción, definidas en función de sus configuraciones sociotécnicas y sus relaciones con el entorno inmediato con el nivel de la macroeconomía. Lo anterior hubiera implicado un diálogo abierto con las teorías económicas no ortodoxas con miras a una síntesis sociológica, antropológica, de relaciones laborales con las economías regulacionista, neoschumpeteriana o evolucionista y del governance. El desarrollo de esta línea es indispensable si los estudios laborales quieren tener una incidencia en las perspectivas de desarrollo productivo y económico alternativas al modelo neoliberal.

2. Los estudios sobre cultura e identidad. Estos han tenido un desarrollo importante para lo laboral y han establecido diálogos con teorías de la cultura que rebasan al Trabajo. Sin embargo, no queda clara la ubicación teórica de las investigaciones laborales sobre cultura e identidad en la gran transformación del concepto de cultura que se dio desde hace unos 20 años: primero con la obsolescencia de pensar a la cultura como sistema de normas y valores (se pueden agregar costumbres, tradiciones, etc.), y el paso al de significados o códigos acumulados socialmente; segundo, la subversión de la idea de que la cultura forma un todo homogéneo integrado, que cambia con la aceptación de que las culturas son heterogéneas, presentan contradicciones, disfuncionalidades y discontinuidades; tercero, que el concepto de sistema no es el mejor para definir las, que una alternativa puede ser el de configuración, que se diferencia del primero en que no supone integración total de sus elementos, que las relaciones entre sus elementos pueden ser duras o laxas, que los significados implican objetivaciones y a la vez actualizaciones, y que el sujeto no está determinado en sus procesos de dar significado, sino que echa mano de códigos acumulados y, a la vez, construye configuraciones de códigos (morales, cognitivos, emotivos, estéticos) concretas para dar sentido a la situación concreta, a través de formas de razonamiento formales y cotidianos (razonamientos del sentido común, argumentaciones). Este puede ser el camino de evitar las rigideces de los estructuralismos (hombres que han interiorizado los significados y que los actúan), también del subjetivismo hermenéutico que tiende a negar las estructuras. Las objetivaciones aunque no determinen pero si presionan, canalizan, acondicionan, las formas de dar sentido y a las propias acciones.

El camino de complejizar y actualizar los estudios laborales sobre cultura e identidad puede ser también la manera rigurosa de salir al paso a las simplificaciones para-postmodernas del problema de la imposibilidad de formación de identidades y sujetos colectivos amplios. Estamos entendiendo por corriente para-postmoderna, aquella representada por Bauman, Sennet, Beck que sin asumir todos los presupuestos postmodernos que en su grado extremo conduciría al agnosticismo como en Lyotard, parten de que la lucha principal es en contra de la burocratización, la del capitalismo interventor en la economía y la de Estado

benefactor y sin duda del socialismo real y, aunque se lamentan de las desgracias que ha traído a los trabajadores la flexibilidad, la prefieren con respecto de la etapa anterior de burocratización, en esta línea son antagónicos a toda estructura que determine o a toda teoría que fije un devenir o tareas históricas a los sujetos. Aceptan con respecto del Trabajo las tesis de un mundo caracterizado por la flexibilidad laboral, que no es la Toyotista para incrementar la productividad en el proceso productivo, sino la de las trayectorias laborales discontinuas y, por extensión, de vida. De tal forma que lo fugaz de la permanencia en una ocupación, la variabilidad en la historia de vida, que se traduciría en trayectorias de vida “líquidas”, con superficialidad en las relaciones de trabajo, de las personales y sentimentales, volvería prácticamente imposible la construcción de identidades amplias o con permanencia en el tiempo y el espacio y, por tanto, la constitución de sujetos colectivos (Sennet, 2002) (Bauman, 2006). A lo anterior se agregaría la preeminencia de la estética del consumo sobre la anterior ética del trabajo. Es decir, para el tema laboral y de sujetos se adopta la tesis postmoderna de mundo fragmentado. Sin embargo, este tipo de textos nunca buscan probar sus hipótesis – por ejemplo que la fragmentación predomina o que desde el yo hasta el grupo de trabajo y las relaciones personales están fragmentadas-, sino que la forma de argumentación recurre frecuentemente a las imágenes impresionistas, junto a un uso fragmentario de las teorías sociales sacadas de contexto con la misma intención impresionista. En América Latina las propuestas postmodernas o bien del fin del trabajo, poco impactaron en los estudios laborales hasta el año 2000, en que en algunos de los países más importantes el modelo neoliberal entró en crisis y llegaron al poder fuerzas alternativas que tampoco muestran tener un proyecto viable alternativo claro, mucho menos los sindicatos. En este contexto, a la vez de cambios, turbulencia y pesimismo de los académicos y sus alumnos, es cuando las tesis para-postmodernas fructifican y dan origen a investigaciones y reflexiones teóricas que descalifican la posibilidad de movimientos obreros e identidades sólidas. Sin embargo, estas investigaciones poco han reparado en que sus inspiradores internacionales lo menos que han hecho es probar sus hipótesis, que no será en estos donde se encuentren elaboraciones finas acerca de las determinantes de

la identidad, de la relación entre identidad y acción colectiva, que para esto habría que recurrir a teorías serias que en forma abundante las hay en el mercado de la reflexión académica sobre estos temas.

3. En cuanto a los estudios sociodemográficos sobre el mercado de trabajo, hemos anotado su unilateralidad al considerara como determinante a la unidad doméstica y el impropio olvido del lado de la demanda de trabajadores por parte de las empresas o bien las determinantes sociales de la construcción de las ocupaciones no asalariadas que producen para el mercado. En este sentido se puede pensar en avanzar en una más cabal sociología del mercado de trabajo, recuperando avances en el lado de la oferta de mano de obra que vine de las familias y pero también de la demanda de trabajadores de las empresas. Una vía puede ser el pensar el encuentro entre oferta y demanda de trabajo como una forma de interacción social, que implica conceptos de actores de cada lado. Estos actores no accionan en el vacío sino en determinadas estructuras, entre otras familiares, por el lado de la oferta, como bien ha analizado la corriente sociodemográfica, pero también sociales más amplias que la familia que pueden provenir de la escuela, del barrio, del medio urbano, etc. y por el de la demanda las sociotécnicas de las unidades socioeconómicas de producción, de la Economía, sin olvidar culturas gerenciales y empresariales. Pero estas estructuras no determinan la decisión de ser empleado o de emplear en concreto, sino que los actores que se emplean o que emplean construyen sus decisiones a través de procesos de dar sentido, utilizando como hemos expresado anteriormente, códigos de la cultura para formar la configuración concreta de cual empleo y cual empleado. Sin duda que el interés de un lado y del otro están presentes, pero solo con extrema simplificación se les podría concebir como actores racionales puros, junto a sus intereses y cálculos imperfectos juegan cogniciones no científicas, valores morales, emociones, sentidos estéticos y formas de razonamiento cotidianos junto a las científicas, según el caso. La introducción del concepto de red en estos procesos ha sido importante a condición de que las interacciones en la red no sean vistas como puros intercambios racionales, de tal forma de arribar a un concepto de embebido no simplemente sinónimo de enredado (situado en una red) sino de embebido como impregnada la interacción social de

intereses, de cogniciones, de valores y normas morales, de emociones, de estética y de razonamientos cotidianos y no. En este camino, es superable la falsa disyuntiva entre construcción social del mercado de trabajo, reducido al trabajo asalariado que se compra y se vende y que no permite incluir a las ocupaciones no asalariadas, en tanto se puede extender el concepto de construcción social del mercado de trabajo al de construcción social de las ocupaciones sean o no asalariadas. Las ocupaciones no asalariadas también implican interacción entre sujetos, juego entre estructuras, subjetividades y acciones –por ejemplo el vendedor ambulante que trabaja por su cuenta tiene que construir su espacio y su tiempo de venta, así como al cliente, en juego entre estructuras urbanas, regulatorias, de poder entre organizaciones de vendedores, en interacción con clientes, inspectores, policías, otros vendedores. Una perspectiva de actores en interacción que dan sentido a estas y que no actúan en vacíos estructurales para la construcción social del mercado de trabajo, o de manera más amplia de las ocupaciones, no requiere del concepto neoclásico de equilibrio.

4. Finalmente, habría que reconocer que estamos urgidos de un concepto ampliado de trabajo y de sujeto laboral. Las grandes concepciones sobre el trabajo que se inician con el capitalismo y se consolidan en el siglo XX, pusieron el acento como trabajo típico en el trabajo asalariado (teoría neoclásica, el marxismo, el institucionalismo, las relaciones industriales, la sociología del trabajo) y en particular el regulado (contratos, leyes laborales) y en lo espacial, el fabril (concentración de obreros que trabajan con máquinas en un espacio cerrado y en una jornada de tiempo definida). Es decir, el problema de lo típico o atípico de las formas de trabajar puede no reducirse a cuales son mayoritarias (en América Latina con el criterio de mayoría las atípicas europeas serían las típicas), sino en el sentido del modelo ideal de trabajo que sería el eje de la producción y de la economía y que supuestamente predominaría en el futuro. Para la mayoría de la teorías hasta mediados del siglo XX, este sería el asalariado-fabril-regulado. Sin embargo, en la mayoría de los países del mundo el obrero industrial nunca fue mayoría y en aquellos en los que lo era transitaron desde los años sesenta hacia economías de servicios. En particular se han extendido las formas de producción inmaterial, como Marx les llamó, es decir aquellas que en el mismo acto comprimen producción, circulación y consumo, y que

para su producción presuponen que en el propio proceso de generación hay un tercer actor, el cliente, derechohabiente, consumidor sin el cual pierde sentido una producción que no puede ser acumulada. Más aun, es posible hablar también de un tipo de producción eminentemente simbólica.

Es decir, muchos de los conceptos que sirvieron para analizar el trabajo y que fueron acuñados bajo la perspectiva de sociedad de asalariados industriales de gran empresa maquinizada, tendrían que ser revisados frente al crecimiento de los servicios, especialmente los que incluyen al cliente en la propia producción y aquellos despojados del aspecto físico del producto; asimismo, frente a la permanencia de servicios precarios que han existido desde hace muchos años y que no tienden a desaparecer sino por el contrario a extenderse. Una perspectiva sociodemográfica o bien económica reducía todos los trabajos, antiguos o nuevos, a las mismas variables: por un lado género, edad, escolaridad; por el otro: salario, número de ocupados.

En estas circunstancias requerimos un concepto ampliado de trabajo (De la Garza, 2006), de espacio y tiempo productivos, de relación laboral, de regulación, de mercado de trabajo y de ocupación. La actividad productiva implica un objeto de trabajo, la utilización de medios de producción y un producto. Objetos de trabajo, medios de producción, la actividad de trabajar como interacción social y con objetos y medios de producción, así como el producto pueden tener una cara material y otra simbólica. La complicación actual con respecto de objetos de trabajo es cuando son eminentemente simbólicos, así como los medios de producción y el propio producto. La actividad productiva puede verse como un tipo de interacción social y con objetos y medios de producción, como toda interacción tiene un aspecto material y otro simbólico, es decir, implica creación de significados, intercambio de estos y negociación de los mismos. Una complicación es en la producción inmaterial, cuando en el propio proceso de producción interviene el consumidor, en estas condiciones las interacciones simplificadaamente diádicas en la producción capitalista se transforman en triádicas, el cliente no es espectador pasivo sino que aprueba, presiona y hasta cierto punto controla, lo que llevaría a transformar el concepto clásico de relación laboral que pone el acento entre quien vende y quien

compra fuerza de trabajo con sus respectivos derechos y obligaciones, hasta incluir derechos y obligaciones del consumidor. Cuando se trata de trabajo no asalariado la situación puede ser todavía más compleja, porque las interacciones en el acto de trabajar pueden ser con una multiplicidad de actores no solo entre tres, clientes, inspectores del gobierno, policías, otros vendedores, habitantes de la ciudad, automovilistas, etc. Lo anterior se puede complejizar al subvertirse el concepto de espacio y de tiempo de la producción fabril, por ejemplo, en el trabajo a domicilio en donde espacio y tiempo de producción y reproducción se traslapan. La situación extrema de la inmaterialidad de la producción y del trabajo y del producto puede verse en la producción puramente de símbolos, se trataría de aquellos significados objetivos de que hablaba Shutz, para diferenciarlos de los subjetivos, y que pueden ser insumos, medios y productos, como en la producción de software en la que el asiento material de los símbolos es muy secundario.

La producción como los objetos tienen una cara objetiva y otra subjetiva, la cara subjetiva está en los símbolos y significados de los objetos cuando estos no son puramente simbólicos y, sobre todo, en que la interacción que implica trabajar supone construcción de significados que pueden ser cognitivos, emotivos, morales, estéticos y combinarse a través de diversas formas de razonamiento. Interacción implica al menos otro sujeto y es simbólica, y que se puede complejizar al incluir a otros actores no considerados tradicionalmente como parte de la producción.

Sea el trabajo típico capitalista industrial o no, su proceso de producción puede analizarse con eje en el control sobre el trabajo; en el mercado de trabajo como construcción social de la ocupación de la manera que hemos mencionado más arriba; y/o en la regulación, que puede seguir analizándose aunque el trabajo no sea asalariado o en la familia, puesto que las reglas nunca se reducen a las formalizadas o a las legales.

Lo anterior se relaciona con la posibilidad de un concepto ampliado de sujeto laboral. En este aspecto hay dos conceptos centrales, el de identidad y el de acción colectiva. En cuanto a la primera, se ha simplificado al extremo el pensar que lo transitorio en trabajos de corta duración de las relaciones cara a cara con grupos de referencia impide la identidad. La identidad es un proceso de abstracción de

diferencias y de destacar en el pensamiento lo común, pero este proceso no es natural sino siempre construido, de tal forma que el cara a cara no es una condición de la identidad, tampoco lo ha sido el desempeñar tareas muy semejantes en el trabajo, de otra manera no hubiera sido posible el movimiento obrero en el pasado que aglutinó profesiones muy diversas. Es decir, aunque fuera cierto sin conceder que el futuro del trabajo es el de fragmentación de las ocupaciones, esto no es suficiente para concluir que es imposible la identificación. Hay contraejemplos muy claros en el pasado y en el presente de identidades y acciones colectivas de los trabajadores atípicos relacionados con los típicos (la Central Obrera Boliviana en su época de oro era un frente que además de mineros incluía campesinos y estudiantes entre otros; las actuales movilizaciones de dicha central incluyen indígenas, campesinos de la coca, pobladores de barrios marginales, etc.). Un problema que no resuelven los para-postmodernos es cual sería el umbral mínimo de identificación que da identidad y en que aspectos, además sobre la identidad nunca ha influido solo el espacio laboral, también cuentan otros mundos de vida. Por otra parte, el movimiento social requiere un mínimo de identidad pero otra parte surge al calor del propio movimiento, además que puede haber identidad de trayectorias laborales, por ejemplo de los obreros de la maquila en México que frecuentemente cambian de trabajo, que no se sienten parte de una empresa en particular o de un grupo primario de trabajadores, sino de los obreros de la maquila con condiciones de trabajo y de vida semejantes. Finalmente, en sociedades de precariedad y polarización puede surgir una identidad de ser de los excluidos, de los perdedores, que se sobreponga a las heterogeneidades en las trayectorias laborales o de vida. En conclusión, falta investigación sería sobre un problema que los para-postmodernos han resuelto por la vía de la simplificación de la teoría y de la realidad empírica: no se puede afirmar a priori que sea siempre la experiencia laboral la más eficiente en la creación de identidad, pero tampoco lo contrario, hay que probarlo en la teorización pero sobre todo en la investigación empírica seria.

Bibliografía

- Abramo, L. (1991) *Sindicatos y Transición Democrática*. Santiago: Planeta
- Abramo, L. (1999) *O Resgate da Dignidade: greve metalúrgica e subjetividade operaria*. Campiñas: Editora de Unicamp
- Abramo, L. y C. Montero (2000) “Origen y Evolución de la Sociología del Trabajo en América Latina” en *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*: México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Bauman, Z. (2006) *La Sociedad Sitiada*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica
- Bensunsan, G. (2006) “Las Reformas Laborales en América Latina” en *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo*. Barcelona: Anthropos
- Berg, J, Ch. Ernest y P. Auer (2006) *Enfrentando el Desafío del Desempleo*. México, D.F.: OIT y Plaza y Valdés.
- Bizberg, I. y L. Barraza (1980) “La Acción Obrera en las Truchas”, *Revista Mexicana de Sociología*, V. XLII, No. 4, Oct-dic.
- Casalet, M. (2006) “La Construcción Institucional del Mercado en la Economía del Conocimiento” en *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo*. Barcelona: Anthropos.
- Castillo, J.J. (2000) “La Sociología del Trabajo Hoy: genealogía de un paradigma” en *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*: México, D.F.: Fondo de Cultura Económica
- Castillo, J.J. (1994) “¿Hacia donde va la Sociología del Trabajo?”, *Economía y Sociología del Trabajo*, No. 23/24, marzo-junio
- Castoriadis, C. (1979) *La Experiencia del Movimiento Obrero*. Barcelona: Tusquets
- Córdoba, A. (1976) *La Formación del Poder Político en México*. México, D.F.: ERA
- Córdoba, A. (1978) *La Política de Masas y el Futuro de la Izquierda en México*. México, D.F.: ERA
- Da Silva, Roque y M. Leite (2000) “Tecnología y Cambio Tecnológico en la Sociología Latinoamericana” en *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica
- De la Garza, E. (1986) “La Investigación sobre la Clase Obrera en México”, *Nueva Antropología*, No. 29, Abril

De la Garza, E. (1993) Reestructuración Productiva y Respuesta Sindical en América Latina”, Sociología del Trabajo, No. 19, Otoño

De la Garza, E. (2000) “¿Fin del Trabajo o Trabajo sin Fin?” en Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica

De la Garza, E. (2000) “La Flexibilidad del Trabajo en América Latina” en Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica

De la Garza, E. (2002) La Democracia de los Telefonistas. México, D.F.: Plaza y Valdés-UAM

De la Garza, E. (2002) La Flexibilidad del Trabajo, nueva síntesis” en Población y Sociedad al Inicio del Siglo XXI. México, D.F.: El Colegio de México.

De la Garza, E. (2003) Los Sindicatos frente a las Transiciones Políticas. Buenos Aires: FLACSO

De la Garza, E. (2005) Modelos de Producción en la Maquila de Exportación. México, D.F.: Plaza y Valdés-UAMI

De la Garza, E. (2006) “ Notas acerca de la construcción social del mercado de trabajo: crítica de los enfoques económico y sociodemográfico” en Nuevas realidades y Dilemas Teóricos en la Sociología del Trabajo. México, D.F.: Plaza y Valdés- UAMI.

De la Garza, E. (2006) “Del Concepto Ampliado de Trabajo al de Sujeto Laboral Ampliado” en Teorías Sociales y Estudios del Trabajo. Barcelona: Anthopos.

De la Garza, E. (2006) “Neoinstitucionalismo ¿Alternativa a la elección racional?” en Teorías Sociales y estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos.

De la Garza, E. y C. Salas (2003) NAFTA y MERCOSUR. Buenos Aires: FLACSO

De la O, M. E. y R. Guadarrama (2006) “ Género, Proceso de Trabajo y Flexibilidad Laboral en América Latina”. Barcelona: Anthropos.

De la Rocha, M y A. Escobar (2006) “ Familia, Trabajo y Sociedad” en Tratado Latinoamericano de Sociología. Barcelona: Anthropos.

De Oliveira, O. y V. Salles (2000) “Reflexiones Teóricas para el Estudio de la Reproducción de la Fuerza de Trabajo” en Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica

Di Tella, T, Brams, L, Reynaud, J., y Touraine, A. (1967) Sindicato y Comunidad. Buenos Aires: ed. del Instituto

Di Tella, T. (editor) (1969) Estructuras Sindicales. Buenos Aires: Nueva Visión

Economía y Sociología del Trabajo (1994) No. 23/24. Madrid: Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social

Escobar, A. (1986) Con el Sudor de tu Frente. : Guadalajara: El Colegio de Jalisco

García, B. y O. De Oliveira (2006) “ La Familia y el Trabajo” en Tratado Latinoamericano de Sociología. Barcelona: Anthropos

Hernández, M. (2006) “Los Estudios Empresariales en América Latina” en Teorías Sociales y estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos.

Humphrey, J. (1991) “Japanese methods and the changing position of direct production workers: evidence for latinamerica”, IDS, University of Sussex

Hyman, R. (1989) The Political Economy of Industrial Relations. London: McMillan

Iranzo, C. y M. Leite (2006) La Subcontratación Laboral en América Latina” en Teorías Sociales y Estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos

Jellin, E. (1974) “Formas de Organización de la Actividad Productiva y Estructura Ocupacional, el caso de Salvador, Brasil”, Desarrollo Económico, V. 14, No. 53

Katz, H. y T. Kochan (1988) Collective Bargaining and Industrial Relations. USA: Himewood-Irwin

León, S. y S. Ortega (1980) “Estado y Clase Obrera: alternativas actuales”, Azcapotzalco, UAM_A, No. 1, Septiembre-diciembre

Leyva, M.A. y J. Rodríguez (2006) “La Sociología del Sindicalismo Hoy en América Latina” en Tratado Latinoamericano de Sociología. Barcelona: Anthropos

López, C. y O. Quiroz (1980) “ La Huelga de la General Motors”, Teoría y Política, V. II, No. 6, oct-diciembre

Lucena, H. (2006) “ Las Nuevas Relaciones Industriales” en Teorías Sociales y Estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos.

Mallet, S. (1970) La Nueva Condición Obrera. Barcelona: Tusquets.

Montaño, L (2006) “La Sociología de las Organizaciones” en Tratado Latinoamericano de Sociología. Barcelona: Anthropos.

Muñoz, H., O. De Oliveira y C. Stern (1978) Migración y Marginalidad Social en la Ciudad de México. México, D.F.: El Colegio de México

Negri, T. (1982) Del Obrero Masa al Obrero Social. Barcelona: Anagrama

Novick, M. (2000) “La Transformación de la Organización del Trabajo” en Tratado Latinoamericano de Sociología. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica

Novick, M. y J. Carrillo (2006) “Eslabonamientos Productivos Globales y Actores Locales” en Teorías Sociales y Estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos

Panzieri, R. (1976) “Acerca del Uso Capitalista de la Máquina” en La División Capitalista del Trabajo. México, D.F.: Siglo XXI

Piore, M. (1990) Trabajadores segmentados, Trabajadores divididos. Madrid: Ministerio del Trabajo y la Seguridad Social.

Pozas, M.A. (2006) “Aportes y Limitaciones de la Sociología Económica” en Teorías Sociales y Estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos.

Rendón, T. y C. Salas (2000) “El Cambio en la Estructura de la Fuerza de Trabajo en América Latina” en Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo: México, D.F.: Fondo de Cultura Económica

Reyna, J.J. (1974) Tres Estudios sobre el Movimiento Obrero en México. México, D.F.: El Colegio de México

Sánchez, S. y E. Belmont (2006) “Los Sindicatos en la Transición: interpretaciones y debates en América latina” en Teorías Sociales y Estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos

Sariego, J.L. (1988) Enclaves y Minerales en el Norte de México. México, D.F.: Cuadernos de la Casa Chata

Schmitter, P. (1979) Trends Toward Corporatist Intermediation. London: SGAE

Sennet, R. (2002) La Corrosión del Carácter. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica

Shaiken, H. (1987) Automation and Global Production. La Jolla, Cal.: Center for US-Mexican Studies

Tamez, S. y P. Moreno (2000) “Seguridad Social en América Latina “ en Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica

Tokman, V. (2004) Una Voz en el camino: empleo y equidad en América Latina, 40 años de búsqueda. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Touraine, A. (1970) La Sociedad Postindustrial. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica

Vega, L.M. (2001) La Reforma Laboral en América Latina. Lima: OIT

Villavicencio, D. (2006) “Trabajo, Aprendizaje Tecnológico e Innovación” en Teorías Sociales y Estudios del Trabajo. Barcelona: Anthropos.

Zapata, F. (1986) “Hacia una Sociología del Trabajo Latinoamericana”, Nueva Antropología, No, 29, Abril