

El papel del concepto de Trabajo en la teoría social del siglo XX

Enrique de la Garza Toledo

El siglo pasado y buena parte de este el concepto de Trabajo fue central en muchas ciencias sociales. Con la gran transformación iniciada desde finales de los setenta esta situación ha cambiado y han sido cuestionados:

a). La centralidad del trabajo entre los mundos de vida de los trabajadores (Offe, 1980)

b). En particular su importancia en la constitución de subjetividades, identidades y acciones colectivas (Liotard, 1985).

Algunos asocian lo anterior con la fragmentación de la sociedad postmoderna; otros con la decadencia del trabajo industrial en confrontación con el crecimiento de los servicios, los trabajadores de cuello blanco, las mujeres y el trabajo desregulado (Regini, 1990)

El significado del Trabajo en la teoría social puede ser abordado desde dos grandes perspectivas:

1). La hermenéutica (Grint, 1991) para la cual como para la segunda perspectiva, el trabajo tiene que ver con la transformación de la naturaleza por el hombre para satisfacer necesidades humanas. Pero el problema es cuando socialmente

una actividad es considerada como trabajo. En la versión hermeneútica, el Trabajo es culturalmente construido y de acuerdo con relaciones de poder (Berger, 1958) Por tanto, el trabajo no tiene un carácter objetivo, discursos contendientes alteran, cambian el sentido del trabajo. A partir del siglo XIX se habría impuesto el sentido occidental capitalista del trabajo como creador de riqueza, mientras en otras sociedades tenía un sentido vinculado con la religión y sus rituales (Garfinkel, 1986)

Históricamente el significado del trabajo ha cambiado aun en occidente, en la tradición clásica (griegos y romanos) el trabajo era para los no nobles, era tortura, sufrimiento, desgracia. Esta concepción se continuó en el cristianismo medieval, para el que el trabajo es pena divina. Esto solo cambió con el luteranismo, sobre todo con el calvinismo y especialmente después de la revolución industrial, aunque más como ideología de la clase media y no de la aristocracia ni de los obreros.

2). La otra concepción es objetivista. El trabajo es considerado como la actividad que transforma conscientemente a la naturaleza y al hombre mismo, independientemente de como sea valorado por la sociedad; sería el medio de creación de la riqueza material o inmaterial y de circularla.

Pudiera plantearse que el trabajo como toda actividad tiene componentes objetivos (por ejemplo como creador de riqueza), pero que esta riqueza puede sufrir diversas valoraciones sociales. Además, ciertamente que las diferencias entre el trabajo y el no trabajo han recibido diferentes delimitaciones socialmente, pero a la vez sus productos pueden tener un carácter objetivo. Por otro lado, la propia actividad de trabajar, en tanto desgaste de energía humana utilizando determinados instrumentos y accionando sobre un objeto de trabajo tiene componentes objetivos (energía, por ejemplo) junto con otros subjetivos. Porque

como dice Marx, el trabajo humano, a diferencia del de los animales existe dos veces, uno idealmente, como proyecto en la mente del que trabaja y otro como actividad concreta (Marx, 1972). Además, la actividad concreta no puede reducirse a las operaciones físicas, siempre incluye subjetividad en diferentes formas. Es decir, el trabajo es una actividad objetiva-subjetiva. Este carácter dual del trabajo es la base de la disputa acerca de sus límites en la sociedad, y en particular como concepto en las ciencias sociales. Hasta cierto punto las ciencias sociales se dividen de acuerdo al aspecto que acentúan de las relaciones sociales o al nivel de la subjetividad u objetividad que toman en cuenta.

Los límites del trabajo, su contenido y papel en las teorías sociales no está devinculado de formas de interpretar el mundo dominantes pero cambiantes en diferentes períodos de la sociedad y en particular del capitalismo. Por darse en torno al trabajo una disputa de clases, estas formas dominantes de verlo no son independientes de los flujos y reflujos de dichos conflictos colectivos. De esta manera, podemos identificar varios períodos en el capitalismo moderno en los que ha sido diferente el papel del concepto de trabajo en las teorías sociales:

- a). De la revolución industrial a la segunda mitad del siglo XIX, esto último con el cambio de la teoría económica clásica al marginalismo.
- b). De finales del siglo XIX a la gran crisis del 29, época de dominio de la teoría neoclásica en economía y, a la vez, de la escisión de esta con respecto de las otras ciencias sociales. Nacimiento de la sociología y la psicología industriales.
- c). De la crisis del 29 a los años sesenta, dominio del keynesianismo en economía y acercamiento de la economía nuevamente a las otras ciencias sociales a través del

institucionalismo. Surgimiento de la Relaciones Industriales como disciplina, fortalecimiento de la sociología y la psicología industriales y del trabajo.

d). Ascenso del neoliberalismo desde los años setenta a la fecha y su disputa con el nuevo institucionalismo. Emergencia de la postmodernidad. Comunicación entre el neoinstitucionalismo y la sociología del trabajo.

1. La teoría clásica

Hasta la segunda mitad del siglo XIX la economía política dominó sobre las otras ciencias sociales. En esta economía el concepto de trabajo fue el central y fue entendido sobre todo como creador de valor (Ricardo, 1962). Los clásicos definieron el campo de la economía como el estudio de la creación de la riqueza y esta riqueza estaba en función del trabajo incorporado en las mercancías. La utilidad, como satisfacción subjetiva de la mercancía, como valor de uso, fue considerada, pero lo central era el proceso de producción y no la circulación o el consumo. De esta manera la oferta y demanda no eran ignoradas, así como su influencia sobre los precios, pero lo determinante en el valor sería el costo de producción en función de la cantidad de trabajo contenida en la mercancía (Bell, 1981). Entre estos economistas clásicos el concepto de hombre económico todavía no está sistematizado, ni formalizado, aunque hay implícitas nociones de equilibrio y de optimización rudimentarias. También está implícito un concepto de clase social, desde el momento en el que el origen de la ganancia y del salario no son los mismos.

Marx llevó a su consecuencia lógica esta línea de pensamiento, considerando no sólo que el trabajo es el único origen del valor, sino que la ganancia capitalista proviene de un trabajo no pagado al obrero (Mar, 1974). El punto

central fue la distinción entre fuerza de trabajo y trabajo, es decir, entre capacidad de generar valor por la fuerza de trabajo y la cantidad de valor incorporada a la mercancía en el proceso de producción. Para Marx esta distinción es el fundamento del conflicto estructurado entre el capital y el trabajo, lo que el capitalista compra es fuerza de trabajo, derecho a disponer durante cierto tiempo de la capacidad de trabajar, pero no está especificada en esta compra la cantidad de trabajo que debe realizarse durante la jornada (Edwards, 1986) . Esta disputa estructural se resuelve a través del conflicto o la negociación pero nunca de manera definitiva.

Para Marx el capitalismo ha escindido la vida de trabajo de la de la reproducción y a la vez ha subordinado la reproducción al trabajo. De tal forma que aunque el hombre es sobre todo por su trabajo, en el capitalismo es una actividad que se vuelve en contra de él mismo. No sólo la actividad de trabajar, también el producto de su trabajo y la relación productiva con otros hombres se encuentran alienadas al capital. Los productos del trabajo aparecen ante sus ojos como si tuvieran vida propia, fetichizados. A través de la revolución el proletariado podrá desencantar el mundo de los fetiches, desencantarse asimismo y constituir la sociedad de productores libres asociados (Mar, 1976).

Es claro que una vez que el trabajo agrícola pasó a un segundo termino en los países capitalistas desarrollados de la época, la atención de los teóricos se centró en el trabajo industrial. Asimismo, los clásicos y Marx dieron poca importancia al trabajo en los servicios, y al de los ahora llamados cuellos blancos en las empresas. Para Marx el trabajo productivo, al cual se subordinana los otros trabajos en el capitalismo, es el creador de plusvalía. Los trabajos en la circulación, por ejemplo el bancario o el comercial son considerados como no productivos, aunque la explotación se

extiende a estos trabajadores también. Las categorías de El Capital fueron pensadas sobre todo para el trabajo industrial de su época, de tal manera que cuando en paáginas marginales Marx abre la posibilidad de que haya servicios productivos, como el trabajo de actuar en un teatro, se les analiza como particularidades (comprimen producción y circulación de la mercancía, y la mercancía es la actividad misma, que se produce, distribuye y consume al mismo tiempo) del trabajo asalariado que no son muy relevantes en el conjunto de la creación de valores (Marx, 1975). De la misma forma, el trabajo en la reproducción (en la familia por ejemplo) es considerado como no productivo, a pesar de las posteriores complicaciones que esto ha originado dentro de esta perspectiva. Esta centralidad del trabajo industrial sobre los otros trabajos continuará en buena parte del siglo XX y marcará las teorizaciones de muchas de las ciencias sociales. Será hasta los setenta, ante la evidencia de la importancia de los servicios, y del campo de la reproducción asociada al feminismo que la centralidad teórica de la industria tenderá a debilitarse.

2. De la segunda mitad del siglo XIX a la crisis del 29

Las teorías de Marx se fortalecieron con el ascenso del movimiento obrero, que no fue inmediatamente reconocido como clase por el Estado, ni en general se habían constituido instituciones de mediación del conflicto interclasista. La clase obrera en ascenso en sus luchas, fue institucionalmente excluida como trabajador y como ciudadano. En estas condiciones surge el marginalismo en la teoría económica, que relega al trabajo como concepto central de la economía, a diferencia de la teoría clásica con su potencial subversivo, y niega cualquier fundamento a la lucha de clases. A la vez el marginalismo opera la gran escisión en las ciencias sociales. Por un lado, esta naciente teoría económica sistematiza y formaliza su concepto de actor económico racional; y, por el otro lado, las nacientes ciencias sociales (principalmente la sociología, la psicología y la antropología) rescatan aspectos morales en la acción y la sociedad, despreciados por el marginalismo (Elster, 1990). Para ello el marginalismo da un viraje con respecto a la teoría económica clásica y ahora pone el acento en la utilidad de la mercancía. Al vincular utilidad marginal con precio independizó relativamente el valor de las condiciones de producción y lo hizo depender del mercado. El precio marginal del producto, del trabajo y del capital vino a depender en última instancia de la oferta y la demanda (primera operación marginalista) (Cantter, 1980). La otra operación fue el asilamiento de la economía con respecto de las nacientes ciencias sociales a través del individualismo metodológico y, sobre todo, del concepto de hombre racional. El hombre económico racional posee información total del mercado, es conocedor de las relaciones causales que conectan

medios y fines, siempre optimiza la relacion medios a fines. Así, Walras acuñó un nuevo concepto de ciencia económica (Walras, 1954) como ciencia libre de valores, deductiva, semejante a las matemáticas, que utiliza tipos ideales. No sería una ciencia experimental, sino que a la manera de las matemáticas haría construcciones a prior, a partir de axiomas deduciría teoremas e iría a la experiencia no para verificar sino para aplicar. La economía se encargaría de estudiar la riqueza, pero no entendida como valor trabajo, sino como utilidad, que se genera con recursos escasos buscando optimizar la relación entre riqueza generada y recursos involucrados. El trabajo sería la disposición de las facultades de una persona (Walras, 1954) pero sería el mercado de trabajo, que opera tambien por oferta y demanda, el que asignaría la cantidad de trabajo. En el equilibrio los salarios serían igual al precio del trabajo e igual al producto marginal del trabajador. Es decir, el trabajador es pagado por su producto, que es igual a su vez a la utilidad del ultimo trabajador empleado (Dornbush, 1987). En esta concepción no hay por supuesto lugar para la explotación por el capital. Esta nueva teoría en economía tiene supuestos duros como los siguientes:

- a). La racionalidad de los agentes
- b). El uso del ceteris paribus a través del cual se construyen modelos como si fuera posible controlar variables; posteriormente el modelo tiene mas un carácter normativo que explicativo.
- c). Las instituciones extraeconómicas no cuentan en la modelación y a la sumo se toman en cuenta como extrenalidades o fallas del mercado.
- d). Con los supuestos anteriores el mercado (sin monopolios) se considera en competencia perfecta y tendería al equilibrio; en el equilibrio los agentes maximizan sus utilidades (incluyendo a los obreros) (Giltlow, 1957).

La teoría del consumo neoclásica está relacionada con los supuestos anteriores: dado un nivel de ingreso el individuo maximiza su satisfacción o utilidad gastando en determinados bienes.

Esta visión individualista metodológica y de actor racional está inspirada en la concepción newtoniana del mundo: los actores económicos son como átomos individuales, sometidos a leyes universales y tendencias al equilibrio. Friedman (1984) defendió la idea de que no importa que los supuestos de la teoría neoclásica sean reales, pero la respuesta de Nagel (1984) fue en el sentido de que una explicación científica no sólo es verificable sino que también tiene que coordinar observables con no observables y, por lo tanto, la verdad o falsedad de los supuestos no es irrelevante.

Mientras que la economía dominante en este período relegaba el trabajo al mercado y con ello perdía centralidad en su teorización. El resto de las ciencias sociales se preocupaba por los efectos disolventes del desarrollo capitalista. El trabajo mas que como precio interesa como interacción entre los hombres y sus consecuencias sobre el orden social. Durkheim lo atribuía a la división social del trabajo, que sería el fundamento del paso de la solidaridad mecánica (basada en la interacción cara a cara en las pequeñas comunidades) a la anomia (pérdida de sentido de la convivencia social), proponiendo como alternativa una nueva solidaridad orgánica (basada en la dependencia funcional por la división del trabajo en sociedades complejas (Durkheim, 1970); en Weber es el concepto de racionalización el que se va imponiendo con el capitalismo, pero distinguió entre racionalidad formal de substantiva (cálculo económico de otro conforme a valores) a la que vió como moderadora de la primera. Asimismo negó la idea de naturaleza humana egoísta y el proceso de racionalización no fue visto por él como ley

férrea sino como resultado de una cadena de circunstancias (Weber, 1947).

Para Freud la vida en comunidad tiene dos fundamentos, el trabajo y el amor, pero el trabajo no es placentero, es renuncia a los instintos, está dominado por el principio de realidad y no por el del placer (Freud, 1984).

En ese período surgió la primera Sociología industrial con Elton Mayo. En su crítica a Taylor, a su concepción mecánica del hombre y a la posibilidad de separar tajantemente entre concepción de ejecución, contrapone al hombre económico de los neoclásicos el papel del campo de los sentimientos en el trabajo y la importancia de los liderazgos naturales y los grupos de referencia para el buen desempeño productivo (Mayo, 1977). En su libro clásico "The social problems of and industrial civilization" Mayo parte de que la industrialización ha tenido como efectos sociales el incremento de personas infelices y los conflictos entre las clases sociales. En confrontación con el concepto de hombre económico niega que los individuos únicamente busquen su beneficio material. De sus famosos experimentos en la Western Electric se desprende también la necesidad de considerar las relaciones en el trabajo en su aspecto "emocional" y el sentido de pertenencia a un grupo (grupos con costumbres, ritos, liderazgos). A partir de ahí, en general la sociología industrial, no se guiará por la idea de hombre racional de la economía, sino que introducirá componentes primero morales y desde los cuarenta de poder en las relaciones de producción. Las primeras sociologías y psicologías industriales estuvieron muy cercanas de los objetivos del management que buscaba la cooperación de los obreros y encontrar una ciencia total del trabajo, no reducida a la economía, para hacer el proceso productivo predecible.

En síntesis, en esta época, frente a la situación social de la clase obrera, terreno de cultivo de revoluciones sociales,

la teoría económica optó por la negación de la centralidad del trabajo frente al mercado, y de la lucha de clases. Las otras ciencias sociales por el rescate de una nueva ética que restituyera los vínculos destruidos por el industrialismo y los efectos disolventes del hombre económico. De cualquier manera el trabajo es sobre todo el trabajo industrial, pero con un componente nuevo, la naciente administración científica del trabajo, el taylorismo que facinará a los teóricos del trabajo hasta la década de los sesenta.

3. De la revolución de octubre de 1917- crisis del 29 a los años sesenta.

La potencia de la clase obrera organizada en partidos, la emergencia de la revolución proletaria y la catástrofe capitalista de la gran crisis del 29 trataron de ser domadas a través de instituciones reguladoras del conflicto interclasista y de la economía. Ya no se trató de declarar ilegal a la clase obrera y sus organizaciones (o en la teoría marginar al trabajo) sino reconocer que el capitalismo de manera espontánea genera conflictos de clase, pero que estos pueden ser canalizados en su propio beneficio a través de instituciones reguladoras. Es el período del Estado Social, del Estado benefactor e interventor en la economía, de la constitución de los sistemas de relaciones industriales, con su centro en la negociación colectiva y la seguridad social (Fox, 1971) (Kerr y Dunlop, 1962). Es también de los pactos corporativos entre sindicatos, Estado y empresarios. Con esta transformación pierden terreno los neoclásicos y lo ganan los keynesianos e institucionalistas en la economía. El keynesianismo no declaró ilegítimos a los sindicatos (para los neoclásicos serían monopolistas de la fuerza de trabajo que impedirían llegar al equilibrio), sino organizaciones con las que se tiene que convivir; en esta medida se niega la ley de Say (la producción no crea su propia demanda) y que lo

económico se autocorrija espontáneamente (Keynes, 1961). La intervención del Estado se hace necesaria para lograr el pleno empleo.

Cómo nunca se desarrolló el institucionalismo en este período, que había aparecido como reacción moderada a los neoclásicos desde la etapa anterior. Muchos ven el arranque de esta corriente económica en los trabajos de Veblen. Estos primeros institucionalistas consideraron que los precios no se explican de acuerdo con actores racionales sino en un marco de distribución desigual de los recursos, instituciones y valores sociales. También que el conflicto capital trabajo no es erradicable y que, por tanto, no hay tendencias al equilibrio; se trataría de crear instituciones para canalizar ese conflicto y evitar se vuelva catastrófico. Para ellos el trabajo es sobre todo la clase obrera como organizaciones que pueden imponer soluciones más allá del mercado. Fue tan influyente esta perspectiva que dominó en la academia de los USA hasta los años sesenta. Vinculada con el institucionalismo nació la disciplina de las Relaciones industriales. En síntesis, el institucionalismo en contraposición con los neoclásicos frente al equilibrio plantea el desequilibrio como normal; a las soluciones universales, las particulares en función del contexto; a la idea de un solo mercado de trabajo, la de muchos mercados (segmentos); a la acción individual y racional, la mezcla entre individual y colectiva, entre racional y moral (Lester, 1991).

La sociología tampoco se dirigió por los caminos del actor racional en este período (Watson, 1980). Son famosas las críticas de Parsons a esta concepción (al individualismo metodológico, al supuesto de hombre egoísta calculador y a los demás supuestos de elección racional (Parsons, 1970): al individualismo metodológico, a la concepción de los fines como dados y no culturalmente construidos.

La sociología como la mayoría de las ciencias sociales hasta los años sesenta se impusieron las ideas holistas (es la sociedad la que se impone al individuo) y en el caso de Parsons el privilegio por el sistema cultural sobre los otros subsistemas. Así, cuando la interiorización de normas y valores es efectiva, habría una correspondencia entre los objetivos de los hombres en el trabajo con las normas organizacionales; las normas se aceptarían por consecuencia para lograr las aspiraciones del individuo (Watson, 1980).

La sociología industrial se desarrolló como nunca en esta etapa tratando de explicar y corregir la desafección por el trabajo. Por ejemplo, los estudios de Goldthorpe mostraban que la actitud instrumental en las líneas de montaje tenían que ver no con el trabajo sino con valores de la sociedad global (Goldthorpe, 1970); en cambio Walker y Guest la vieron asociada con las características del proceso de trabajo. Otro tanto hizo Blauner (1964) en cuanto a relacionar alienación con tipo de proceso de trabajo. También aparecieron posiciones más críticas con Friedman (1970) y Touraine (1970), pero en general había una actitud optimista en cuanto a los efectos esperados de la automatización en tanto liberadora y enriquecedora del trabajo en los años cincuenta y sesenta. De cualquier manera, el paso de la sociología industrial a la del trabajo implicó poner en el centro de la reflexión no a la empresa sino al trabajador como actor y destacar principalmente los problemas del poder al interior de las relaciones laborales. En particular las posiciones de la sociología del trabajo fueron muy críticas con respecto del taylorismo, aunque permeadas de optimismo acerca del futuro del trabajo.

También los estudios sobre relaciones industriales respondían a este optimismo (Kerr y Dunlop, 1962), parecía que en los países desarrollados se habían logrado domar las fuerzas de la revolución proletaria a través de la

institucionalización de los sindicatos, la negociación colectiva y la seguridad social.

El marxismo que predominó en esta época fue el estructuralista, la clase obrera era sobre todo una situación estructural, así como sus contradicciones con el capital. Esta concepción tenía su correspondencia en las otras ciencias sociales también estructuralistas en sus formas dominantes. Se correspondía con la constitución de instituciones, negociaciones regulares y la aparente conversión del movimiento obrero en institución y organización regulada. Hasta la conflictividad parecía predecible de acuerdo con situaciones estructurales (Kornhauser, 1954). Es decir, el trabajo ya no era sujeto social, sino institución, regla y organización analizables estructuralmente y de alguna forma integradas al funcionamiento capitalista avanzado. La forma de trabajo típica era el trabajo mas formalizado y analizado científicamente, el taylorizado.

4. La crisis de los años setenta: el neoliberalismo y el nuevo institucionalismo, la desilusión postmoderna

En los años setenta hay una reanimación del conflicto obrero patronal, sobre todo en los países capitalistas avanzados; la conflictividad que parecía domada por las instituciones irrumpió en espacios inesperados, los de los procesos de trabajo (en esos años una parte de la sociología del trabajo trató de explicar esa conflictividad utilizando los análisis obreristas italianos y en el campo académico sobre todo los de Braverman) (Negri, 1974) (Braverman, 1974). Se dió junto con lo que algunos consideran los límites de la política keynesiana y del Estado Social, en cuanto a conciliar acumulación del capital con legitimidad utilizando para ello el gasto público. Esto llevó en muchos países a la ruptura del pacto keynesiano en el que participaban los

sindicatos o a la pérdida de influencia de estos en las políticas del Estado y al ascenso del neoliberalismo como política económica nueva (inspirada en los continuadores de la teoría neoclásica), como reestructuración productiva flexibilizante (Fairbrother, 1988), como sentido común individualista y antiestatista y como forma de Estado. Nuevamente se declara al trabajo ilegítimo como sujeto y esto se lleva hasta el cuestionamiento de instituciones de regulación y negociación que parecían haber llegado para quedarse. Nunca se vuelve estrictamente a la situación del siglo pasado, aunque se reivindica nuevamente al mercado como el gran asignador del trabajo. Para ello el concepto clave es flexibilización: de la entrada y salida de trabajadores de la empresa; en el uso de estos en el proceso de trabajo; del salario (en función del desempeño); de la contratación colectiva; de las formas de resolución de disputas; de la seguridad social; de las leyes laborales; y, de los pactos corporativos.

Al mismo tiempo que las corrientes neoliberales toman el poder de los aparatos de diseño de políticas económicas de los Estados y de los organismos internacionales, se desarrollan nuevas corrientes institucionalistas en oposición a los neoliberales (Edwards y Gordon, 1982) (Kochan, 1984) (Aglietta, 1979) (Lash y Urry, 1987) (Piore y Sabel, 1990). Destacan las de las Nuevas Relaciones Industriales, el segmentacionismo y el Postfordismo (Amin, 1994). Este último con sus tres vertientes: neoschumpeterianismo, regulacionismo y especialización flexible.

Para estas corrientes sigue presente de manera explícita o implícita la posibilidad del conflicto de manera estructural, pero, como estableció Perlman desde principios de siglo, no implicaría que los trabajadores tendrían que cuestionar el capitalismo, se podrían concretar a luchar por mejores condiciones de trabajo y salarios a través de la negociación

colectiva. Así, el conflicto podría canalizarse institucionalmente, sin considerarse una externalidad ni falla del mercado. En esta medida, podría haber desarrollos económicos multilineales, en función de instituciones y culturas diversas (Kerr y Dunlop, 1962). En las relaciones industriales actuales se enfatiza el papel de la incertidumbre, el mercado no sería todo, habría opciones y equivalentes funcionales (Streeck, 1992); ya no se acepta la perspectiva sistémica de los sesenta y tiende a hablarse del strategic choice (Kochan, 1984).

Para la corriente segmentacionista (Doringer y Piore, 1971), el mercado sería económico y a la vez social, así como el trabajo es multidimensional y no se reduce a los precios. Habría estratos en el mercado de trabajo, poco comunicados entre sí y cada uno tendría sus propias instituciones y obedecería a reglas diferentes.

Desde el punto de vista del concepto de trabajo este nuevo institucionalismo se caracteriza por buscar el acuerdo productivo entre el capital y el trabajo a un nivel descentralizado (a diferencia del institucionalismo anterior) con mayor flexibilidad en la negociación obrero patronal en el piso de la fábrica. Es decir, se acepta que hay una nueva situación del mercado (abierto, competido, globalizado) y el éxito productivo se asocia con la flexibilidad pero con consenso (Lipietz, 1988). Haciendo intervenir componentes morales y de acuerdos grupales que van más allá del actor racional. Así, en las nuevas relaciones industriales lo esencial es la flexibilidad con consenso, descentralizadas hacia el piso de la fábrica, con una institucionalización flexible y de base. En el regulacionismo lo básico es encontrar las instituciones reguladoras macro que permitan la articulación entre la producción y el consumo en las nuevas condiciones del mercado y de crisis del keynesianismo (Boyer, 1988); para los neoschumpeterianos es el trabajo con las

nuevas tecnologías la solución, con sus problemas de difusión, adaptación y recalificación de la mano de obra (Freeman, Clarke y Soete, 1982). Para la especialización flexible son los pequeños empresarios, las redes de empresas con sus solidaridad e instituciones locales que en un acuerdo y compartición de poder con sus trabajadores pueden imponerse en el mercado a los grandes consorcios (Piore, 1990).

De cualquier manera hay un relegamiento mayor o menor en las nuevas teorías sociales del concepto de trabajo en comparación con la etapa anterior. Sea por la importancia económica de los circuitos financieros, sea porque el movimiento obrero en una primera instancia resultó derrotado en los ochenta por el neoliberalismo. De tal forma que en las nuevas relaciones industriales el actor obrero tiene que compartir con el manager o el empresario el éxito de la empresa (en la especialización flexible es muy claro el énfasis o la apuesta hacia el pequeño empresario como nuevo agente central de los distritos industriales frente a las grandes corporaciones). En el regulacionismo importan más las instituciones nuevas y flexibles de articulación entre producción y consumo; en los neoschumpeterianos las centrales son las nuevas tecnologías; en los segmentacionistas originales, dichos segmentos del mercado de trabajo dependerían en última instancia de las características de los procesos productivos. Sin embargo, en este primer grupo de teorías todavía el trabajo tiene un papel importante aunque subordinado o en el mejor de los casos compartido con el management, la tecnología, el proceso de trabajo, las instituciones.

En el otro extremo están los decepcionados totales con el trabajo y los trabajadores: la postmodernidad y los del fin de la sociedad del trabajo.

Desde los años setenta una parte de los intelectuales radicales cambiaron sus preferencias en cuanto a sujeto

transformador, de la clase obrera (institucionalizada) por los nuevos movimientos sociales. Coincidió con una crisis de las teorías estructuralistas, el resurgimiento de la hermenéutica primero, del posestructuralismo y finalmente de la postmodernidad (De la garza, 1992).

En Negri fue desde los setentas el relegamiento del proceso de trabajo, privilegiado por su original corriente obrerista, por el territorio. Con su concepto de obrero social casi toda la población se convertía en creadora directa o indirecta de plusvalía y el espacio del trabajo dejaba de ser privilegiado (Negri, 1989). Para los teóricos de los nuevos movimientos sociales (una parte de ellos en la línea de actores racionales que movilizan recursos para optimizar ganancias), sobre todo los del paradigma de la identidad, que en sus versiones extremas no reconocen raigambres estructurales en los sujetos (DE la garza, 1991). La teoría del fin de la sociedad del trabajo a principios de los ochenta reeditó el optimismo de los cincuenta frente a la sociedad de la información y las novísimas tecnologías, que permitirían arivar a la sociedad del no trabajo (que no cumplió con sus pronósticos, las jornadas de trabajo siguen siendo altas y en muchos países han aumentado). Para Offe, en el siglo XIX hubo una articulación entre la vida del trabajo y el espacio de la reproducción, que en el siglo XX se convirtieron en espacios desclasados del ocio y el consumo de los trabajadores; en esa medida el mundo del trabajo dejaría de operar como terreno privilegiado de generación de subjetividades e identidades. Se trataría de la pérdida de la centralidad del trabajo entre los mundos de vida de los trabajadores y en el conjunto de la sociedad. Según Offe lo anterior se constata al darse una gran diversificación de niveles salariales, calificaciones, contenidos del trabajo, seguridad, status, cargas y formas de comunicación; habría también una gran segmentación del mercado de trabajo, con gran importancia de los trabajadores

de cuello blanco, la producción no capitalista de pequeños empresarios y la tercerización; adicionalmente a la fragmentación de los mundos de vida del trabajador, la mayor importancia de los mundos no laborales para los propios obreros.

Desde una perspectiva mas abstracta habría algunas coincidencias con la postmodernidad, para la cual las visiones modernas en crisis serían de totalidad (una de ellas plantearía la centralidad del trabajo y la subordinación de las otras esferas sociales a aquella), de creencia en la capacidad predictiva de la ciencia y en la creación de proyectos de sociedad globales basados en dicha ciencia, en la razón científica. La sociedad postmoderna es por el contrario el reynado de la fragmentación, ya no hay posibilidades de grandes discursos, ni grandes sujetos, en especial se negaría capacidad hegemónica a la clase obrera. La sociedad postmoderna sería de la vivencia en lo sincrónico, en el simulacro, la de no existencia de proyectos globales.

Pero evidentemente la postmodernidad tan importante como doctrina en los ochenta no fue el fin de la historia de las ideas. Como dice Alexander (1995) a la postmodernidad se ha impuesto en los noventa la neomodernidad, que no es sino el reynado del neoliberalismo. Es decir, en los noventa con respecto al trabajo como concepto hay una corriente dominante en la economía que busca doblegarlo al mercado, vía la flexibilización del mercado de trabajo y reducción de los restos de las instituciones reguladoras de las relaciones capital-trabajo del período anterior. Frente a esta perspectiva, el nuevo institucionalismo (que presenta algunas semejanzas con las nuevas doctrinas gerenciales acerca del toyotismo) plantea la necesidad de una nueva ética del trabajo, se exalta al trabajo para hacerlo mas funcional con el mercado, tratando de cubrir las unilateralidades

neoliberales. Por otro lado, continúa la postmodernidad, con su desprecio por el trabajo, como en la sociedad antigua, buscando la sociedad del máximo gozo (el trabajo es principio de realidad), vivir en el presente (el trabajo como decía Marx implica proyección al futuro), el paso del productor al consumidor.

Frente a estas doctrinas, unas que tratan de subordinar al trabajo al mercado y en el fondo doblegar a la clase obrera a través de la flexibilización; otras que buscan un nuevo acuerdo entre el capital y el trabajo con flexibilidad y las últimas que lo desprecian, en el mundo empírico capitalista lo que queda es todavía una mayoría asalariada, aunque con extensión importante del trabajo desregulado y por cuenta propia. Sólo para una minoría la desregulación ha significado mayor libertad. La sociedad del no trabajo vale para una pequeña cantidad de hombres en el mundo, la mayoría tiene que trabajar mas ahora para subsistir. La verdadera sociedad del no trabajo es la del desempleo y el subempleo. La flexibilidad en el trabajo ha sido positiva nuevamente para una minoría, para la mayoría se ha traducido en pérdida de seguridades, en incertidumbre y reducción de salarios y prestaciones. Los sindicatos han perdido fuerza como resultado de la transformación del Estado y la economía, pero esto ha sido diferencial dependiendo del país. Otro tanto puede decirse de los conflictos colectivos.

En cuanto a la fragmentación de los mundos de vida de los trabajadores, esto no es una novedad, ni se inicia con la sociedad postmoderna. En el siglo XIX los trabajos de Thompson y de Hosbawn no muestran a una clase obrera tan integrada entre la fábrica y el tugurio como supone Offe. Las heterogeneidades, desfases e incluso discontinuidades entre mundo de vida estaban también presentes.

El hedonismo del consumo tampoco es característico sólo del período actual. Antes de la sociedad postmoderna en los

piases desarrollados se puede encontrar lo mismo una ética del trabajo que el instrumentalismo (y hedonismo del consumo), como observó Goldthorpe en su famosa investigación. Además, la anulación de una supuesta ética del trabajo taylorista (que otros han asociado mas bien con el instrumentalismo) las gerencias toyotistas han tratado de sustituirla con otra mas poderosa. Por otra parte, los cambios estructurales entre los trabajadores son ciertos, sin embargo la importancia de los asalariados en la PEA sigue siendo suficientemente alta como para tomarlos en cuenta.

Con respecto a la constitución de subjetividades hay dos grandes soluciones que nos parecen insatisfactorias:

-la estructuralista situacionista y holista que supone por un lado que la situación en las estructuras determina subjetividades y formas de acción; además, que la sociedad se impone al individuo y éste adopta las subjetividades de la sociedad

-la del actor racional que niega la pertinencia de las estructuras, que supone a la sociedad reducible a los individuos; individuos estratégicos sin raigambres culturales, que accionan movidos por el máximo beneficio en jugadas sucesivas. La identidad colectiva cuando se acepta sería una suma de identidades individuales, utilizada como un recurso más para obtener máximo beneficio de acuerdo con los recursos utilizados.

En la primera perspectiva las identidades son introyectadas socialmente, impuestas por la sociedad; en la segunda son simples recursos estratégicos que el actor puede utilizar para mejorar su juego.

En otra versión de la relación entre subjetividades, acciones y estructuras, estas últimas no son negadas puesto que la sociedad no se reduce a los individuos aunque su eficiencia sobre estos sea menos concluyente que en las versiones holistas. Los sujetos no actúan ni dan significado

solo por su situación en las estructuras, pero para actuar pasan por el proceso de dar sentido y decidir los cursos de la acción. La subjetividad no es una estructura que da sentido de uno a uno, sino un proceso que pone en juego estructuras subjetivas parciales (cognitivas, valorativas, de la personalidad, estéticas, . sentimentales discursivas y de formas de razonamiento); subjetividad con estructuras parciales en diferentes niveles de abstracción y profundidad que se reconfigura para la situación y decisión concretas. Es decir, no cabe hablar del contenido abstracto de la subjetividad sino de la subjetividad como proceso de dar sentido para determinadas situaciones. Además, es inútil buscar en la subjetividad total coherencia ni el concepto de sistema es la más útil para analizarla, proponemos el de configuración que se crea para la situación concreta; que puede reconocer regularidades por las rutinas prácticas, pero sin formar un sistema. La subjetividad en otras palabras puede reconocer la discontinuidad, la incoherencia y la contradicción. La identidad entendida como forma específica de subjetividad en tanto sentido de pertenencia colectiva, con sus signos compartidos, su memoria colectiva, sus mitos fundacionales, su lenguaje, su estilo de vida, sus modelos de comportamiento y en niveles superiores sus proyectos y enemigos comunes; esta identidad, como la subjetividad, puede reconocer niveles desde los más ambiguos hasta los más específicos y, en esta medida, aceptar la pregunta de identidad para cuales espacios de acción.

¿Como analizar en esta perspectiva el problema de la constitución de subjetividades e identidades colectivas? Las subjetividades e identidades pueden cambiar en función de dos tipos de procesos. En primer lugar, de las transformaciones moleculares de las experiencias cotidianas con la siguiente salvedad. Una práctica social es siempre significativa, es decir no hay año cero de la subjetividad, las prácticas llevan implícitas significaciones. En otras palabras, no es pertinente la hipótesis empírica de que la práctica pura genera subjetividades a través de las sensaciones, en parte son socialmente constituidas. Pero, a diferencia de las concepciones holistas extremas que reducirían lo individual a lo social significativo, podemos plantear que hay capacidad individual o grupal de construir configuraciones significantes alternativas a las rutinarias dentro de ciertos límites y que es admisible la posibilidad de creación subjetiva, en una primera instancia molecular, a partir de nuevas experiencias significantes. La capacidad de creación subjetiva en términos específicos puede entenderse como asimilación molecular de elementos subjetivos cognitivos, valorativos, sentimentales, de la personalidad, estéticos, discursivos o de formas de razonamiento; o bien la rejarquización y la ruptura entre elementos. Este proceso molecular que nace de la experiencia cotidiana retroalimenta a dicha experiencia, sin que nunca exista la experiencia pura o separada de la significación. La transformación molecular de las prácticas y subjetivaciones puede conducir a la transformación de la identidad. Transformación tanto en el sentido de su reforzamiento con nuevos vínculos como a su dilución.

Pero el individuo en situaciones extraordinarias puede verse sometido a prácticas que salen radicalmente de lo cotidiano, por ejemplo a través de su participación en movimientos sociales. En estas condiciones aparecen espacios de experiencia inéditos para el individuo que desencadenan

procesos rápidos de creación subjetiva, asimilaciones bruscas, resematizaciones, rejarquización de elementos, rupturas subjetivas, emergencia de zonas fosilizadas o sumergidas. Se pueden producir estos cambios subjetivos bruscos porque las configuraciones cotidianas no son suficientes para dar cuenta de las nuevas experiencias. En el movimiento social la reconstrucción de la subjetividad se da como fenómeno colectivo con fuertes interacciones cara a cara en sentido físico o simbólico y en esta medida la posibilidad de forjarse una nueva identidad o reforzarse aquellas que nacía de la cotidianidad aumenta, y pueden llegar a conformarse sujetos sociales y en sus nuevas experiencias estos ascender o decaer.

En cuanto al problema de la relación entre recambio subjetivo y trabajo podemos decir otro tanto. La experiencia de trabajo para muchas gentes es todavía importante en el total de su tiempo de vida, pero el trabajo coexiste en los trabajadores con otros espacios de experiencia como los de la vida en el sindicato (cuando lo hay), con la reproducción externa al trabajo (familia, ocio, tiempo libre, relaciones de amistad y parentesco, la vida en el barrio), y en ocasiones la experiencia en la política pública o en los partidos políticos. La clase obrera por supuesto no es homogénea ni en espacios de experiencias, ni en cuanto a las prácticas que se emprenden en cada espacio. Por ejemplo, la vida en el trabajo puede ser diferente según las características tecnológicas, organizacionales, en relaciones laborales de los trabajadores; también dependiendo de su calificación, etc. Las diferencias también pueden ser nacionales, regionales o locales. Pero la heterogeneidad de la clase obrera y de sus mundos de experiencia no son una novedad en la sociedad postindustrial, sus componentes específicos sí lo son. Los diversos espacios de existencia de los trabajadores pueden estar articulados o no, pueden ser exclusivos de los trabajadores o compartirlos con otras clases sociales. El problema de la articulación

entre espacios puede ser espontáneo o construido voluntariamente. Es decir, lo no articulado a veces los sujetos sociales pueden llegar a articularlo. Por ejemplo, el sindicato que desborda el ámbito de la fábrica y participa en las luchas ecológicas o en el espacio urbano; o bien, la empresa que lleva el control del trabajo hasta la familia del trabajador, al tiempo libre, al ocio, a la religiosidad, etc. Dentro de este panorama de multiplicidad de experiencias de la vida obrera, que pueden vincularse con su subjetividad, hay espacios que pueden estar o no articulados, pueden ser articulables en forma voluntaria o no, pueden ser exclusivos de una clase o compartidos con otras, ¿Cual es la importancia del trabajo en la constitución actual de subjetividades? La pregunta no puede contestarse a priori, pero tampoco es obvia la respuesta que menosprecia la vida laboral. La sociedad capitalista sigue siendo, a pesar de los planteos de Offe una sociedad de asalariados. Con todo y sus transformaciones el trabajo capitalista sigue caracterizado por el comando (aunque con nuevas formas) del capital; por la división del trabajo (aunque diferente a la taylorista) y, por la cooperación entre hombres en el proceso productivo para lograr los objetivos de la producción. Es decir, la empresa capitalista con todo y las concepciones toyotistas implica una distribución asimétrica de beneficios y de poder que abren la posibilidad del conflicto. Además, la producción capitalista implica una disciplina y una cooperación como aspectos importantes de la experiencia en este mundo de vida. Con el toyotismo surge una nueva ética del trabajo, se busca una nueva identidad y la fábrica se extiende a la sociedad intentando articularla en torno a los objetivos de la producción. No por ello la fábrica se vuelve totalitaria, pero si expresa contratendencias a la fragmentación postmoderna, aunque no por iniciativa obrera sino del capital.

La reestructuración capitalista está significando dos tipos de grandes cambios en los mundos del trabajo. Por un lado, en el trabajo formal la introducción de nuevas tecnologías, nuevas formas de organización del trabajo, la flexibilidad interna y cambios en calificaciones. Por el otro, la precarización de una parte del mercado de trabajo; empleo informal, a tiempo parcial, subcontratación, etc. En ambos casos cambian las experiencias del trabajo, sería aventurado afirmar a priori que estas transformaciones no tienen impactos subjetivos y en las identidades. Valdría la pena analizar si hay la posibilidad de nuevas identidades a partir de dichas transformaciones.

En conclusión, el trabajo aunque no tuviese la centralidad que imaginaron los clásicos del marxismo sigue siendo suficientemente importante para la mayoría de los habitantes del mundo capitalista como para sostener que es un espacio de experiencias que, junto a otros, contribuye a la rutinización o reconstitución de subjetividades e identidades. Hay nuevas heterogeneidades en los mundos de vida de los trabajadores aunque estas las hubo también en otras épocas pero con otras características. Posiblemente nunca existió un sujeto obrero igual a la clase obrera ni podía existir. Ahora tampoco es posible hablar de un sólo sujeto obrero posible, los diversos mundos de vida y las diversas subjetividades fosilizadas lo impedirían, pero es diferente a plantear la imposibilidad de la conformación de frentes entre sujetos obreros y no obreros o negar la conformación de hegemonías en el sentido gramsciano, como capacidad intelectual y moral de dirección. Las dos tradiciones académicas que en términos específicos buscaron vínculos entre trabajo y subjetividad pueden ser ahora recuperada en nuevos términos. La sociología del trabajo elaboró finos instrumentos conceptuales y metodológicos para investigar la relación entre vida de trabajo y subjetividad pero no logró extender su análisis a

los espacios extrafabriles; la historia inglesa del movimiento obrero vínculo de manera flexible y creativa diversos espacios de vida para explicar subjetividades y acciones colectivas, pero el proceso de subjetivación quedó más o menos obscuro. Queda pendiente como paso adelante que supere la decepción y el estancamiento postmoderno, la investigación de las configuraciones subjetivas predominantes entre los diferentes agrupamientos obreros, las relaciones entre aquellos elementos y las formas e razonamiento con la vida del trabajo y de como las configuraciones pueden estar cambiando a través de la gran reestructuración de los mundos laborales que no se reducen a la introducción de nuevas tecnologías o formas toyotistas de organización, sino que implican un recambio más amplio en el mercado de trabajo al que aludimos al inicio del ensayo.

En síntesis, no queda en el actual período una sólo concepción de trabajo y su importancia como concepto en las teorías sociales. El neoliberalismo busca relegarlo teórica y prácticamente, el nuevo institucionalismo reconocerlo pero en acuerdos con el capital, la postmodernidad despreciarlo. Para la sociología, psicología y antropología del trabajo al menos en este período hay una apertura de estar centradas en el trabajo industrial a los servicios y de los trabajadores de base en las fábricas a los empleados medios, managers, trabajadores por cuenta propia, etc.

Queda de esta larga historia del Trabajo como concepto que dependiendo de la teoría social, y de la etapa histórica el trabajo ha sido destacado a veces como objetividad y otras como subjetividad. Pero el trabajo es actividad transformadora de la naturaleza, que se extiende al hombre mismo, en su físico, pero sobre todo en su conciencia; es creador o circulador de riqueza y de objetos que satisfacen necesidades humanas, sean estas materiales o inmateriales. El trabajo, como las propias necesidades, pueden tener un substrato objetivo (alimentarse) pero son construcciones

sociales también. El trabajo como actividad es por tanto objetivo y subjetivo, como en Marx para el que el proceso de producción es proceso de valorización (creación de valor) y proceso de trabajo. Este último no se reduce a las actividades físicas ni siquiera mentales que desempeña el trabajador, porque es una relación social; como tal es interacción inmediata o mediata con otros hombres que ponen en juego relaciones de poder, dominación, cultura, discursos, estética y formas de razonamiento. Es decir, se trata de la función caleidoscópica del trabajo que ya adivinaba Gramsci. En particular el proceso de trabajo capitalista es creación o circulación de valor pero también es poder y dominación, consenso o coerción, autoritarismo o convencimiento, fuerza o legitimidad, instrumentalismo o involucramiento, individualismo o identidad colectiva. Pero el trabajo es también mercado de trabajo, es decir el encuentro entre una oferta y una demanda de trabajo que no necesariamente llegan a coincidir; y, relacionado con el proceso de trabajo, instituciones y relaciones de fuerza, es salario y empleo. Es decir, en otro nivel el trabajo es también instituciones de regulación del conflicto obrero patronal; y, en un caso extremo, el trabajo es movimiento obrero y sujeto social. Cada uno de estos niveles reconocen mediaciones y determinaciones que no se reducen a las actividades de transformación de un objeto de trabajo, pero parten de ahí aunque se compliquen a medida que el trabajo se pueda convertir en movimiento obrero. Es decir, frente a la historia compleja del concepto de trabajo es mejor reivindicar su contenido multidimensional, reconciliando también sus determinantes históricas y sociales. Además que el trabajo no es sólo el industrial, ni el asalariado, que se mezcla con la étnia y el género y que sigue teniendo sus vínculos con el no trabajo, que no es sólo el trabajo del obrero sino en todos los niveles organizacionales.

Bibliografía

Aglietta, M. (1979) A Theory of Capitalist Regulation.
London: New Left Review Books.

Alexander, J. (1995) Fin d'sicle. London: Verso.

Amin, A. (1994) Postfordism. Oxford: Blackwell.

Blauner, R. (1964) Alienation and Freedown.
Chicago: The University of Chicago Press.

Bell, D. (1981) The Crisis in Economic Theory. N.Y.: Basic
Books.

Berger, P. (ed.) (1958) The Human Shape of Work.
London: MacMillan Co.

Boyer, R. (1988) "Alla Reicerca de Alternative al Fordismo",
Stato e Mercato, No. 24.

Boyer, R. (1988a) La Flexibilización del Trabajo en Europa.
Madrid: Ministerio del Trabajo.

Braverman, H. (1974) Trabajo y Capital Monopolista. México:
Nuestro Tiempo.

Cantter, A. (1980) Labour Economics. Illinois: Irwin.

- De la Garza, E. (1991) Crisis y Sujetos Sociales en México. México: Miguel A. Porrúa.
- De la garza, E. (1992) "Neoliberalismo y Estado", en A.C. Laurel Estado y Políticas Sociales en el Neoliberalismo. México: FES.
- De la garza, E. (1992) "Postmodernidad y Totalidad". Revista Mexicana de Sociología, No. 2. México: IIS.
- Dornbush, R. (1987) Macroeconomics. London: MacGraw Hill.
- Dosi, G. et al (1988) Technical Change and Economic Theory. London: France Printer.
- Durkheim, E. (1970) La División del Trabajo Social. Buenos Aires: Hachette.
- Edwards, R. (1986) Conflict at Work. Oxford: Basil Blackwell.
- Edwards, R. et al (1973) Labor Market Segmentation. Mass:Heat and Co.
- Edwards, R. y D. Gordon (1982) Segmented Work, Divided Workers. Mass: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1990) El Cemento Social. Madrid: Gedisa.
- Fairbrother, P. (1988), Flexibility at Work. London: Workers' Educational Association.
- Fox, A. (1971) A Sociology of Work in Industry. London: Collier MacMillan.

- Freeman, C et al (1982) Unemployment and Technical Innovation. London: France Printer.
- Freeman, C. y C. Perez (1988) "Structural Crisis of Adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour". En Dosi, G. Op. Cit.
- Freud, S. (1984) El Malestar de la Cultura. Madrid: Alianza.
- Friedman, M. (1977) "Responsible Autonomy, Versus Direct Control Over Labour Process", Capital and Class, 1.
- Friedmann, G. (1970) Tratado de Sociologia del Trabajo. México: Fondo de Cultura Económica.
- Friedman, M. (1984) "The methodology of positive economics" en Caldwell, B. Apraisal and Critics in Economics. Boston: Allen&Unwin.
- Garfinkel, K. (1991) Etnomethodological Studies of Work. London: Routledge & Kegan Paul.
- Gitlow, A. (1957) Labor Economics and Industrial Relations. Illinois: Irwin.
- Goldthorpe, J. (1970) The Afluent Worker. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grint, K. (1991) The Sociology of Work. London: Polity Press.
- Hicks, J. (1963) The Theory of wages. London: MacMillan.

- Kerr, C. y J. Dunlop (1962) Industrialism and Industrial Man. London: Iteinemann.
- Keynes, J. (1961) The General Theory of Employment, Interest and Money. N.Y.: MacMillan.
- Kochan, T. (1984) "Strategic Choise and Industrial Relations Theory", Industrial Relations, V. 23, Winter, pp. 16-39.
- Kornhauser, A. (1954) Industrial Conflict. N.Y.: MacGraw Hill.
- Lash, S. y J. Urry (1987) The End of Organized Capitalism. Cambridge: Polity.
- Lipietz, A. (1988) "Accumulation, Crisis and the Ways Out", International Journal of Political Economy, 18 (2), pp. 10-43.
- Marx, C. (1972) La Ideología Alemana. México: Fondo de Cultura Popular
- Marx, C. (1974) El Capital. México: FCE.
- Marx, C. (1975) Historia Crítica de las Teorías sobre la Plusvalía. Buenos Aires: De. Brumario.
- Marx, C. (1976) Manuscritos Económico Filosóficos de 1844. México: Grijalbo.
- Mayo, E. (1970) The Social Problems of an Industrial Civilization. N.Y.: Arno Press.

Nagel, E. (1984) "Assumptions in Economic Theory", en Cadwell, B., op. cit.

Negri, T. (1979) Dall'operaio Massa all'operaio Sociale. Milano: Multhipla Edizioni.

Negri, T. (1989) The Politics of Subversion. London: Polity Press.

Offe, C. (1980) "Two Logics of Collective action", en Political Power and Social Theory. Conn: JAI Press.

Parsons, T. (1970) La Estructura de la Acción Social. Buenos Aires: De. Paidos.

Piore, M. (1990), "Work, Labor and Action", en F. Pike (ed.), Industrial Districts and Inter Firm Cooperation in Italy. Geneve: ILO.

Piore, M. y Ch. Sabel (1986), La Segunda Ruptura Industrial. Madrid: Alianza editorial.

Ricardo, D. (1962) Principles of Political Economy. London: Cambridge University Press.

Touraine, A. (1970) "La organización profesional de la empresa", en Friedmann, G. (1970) op. cit.

Watson, T. (1980) Sociology, Work and Industry. London: Routledge and Kegan Paul.

Weber, M. (1947) The Theory of Social and Economic Organization. London: The Free Press.