

# Los Dilemas de los Nuevos Estudios Laborales en América Latina

Enrique de la Garza Toledo<sup>1</sup>

Los Nuevos Estudios Laborales en América Latina, que apenas se iniciaron hacia mediados de los ochenta, se encuentran en una encrucijada provocada, por un lado, por el posible agotamiento del *ethos* de la generación que los procreó y porque los enfoques y problemas que eran nuevos hace ya casi 20 años hoy se han vuelto sentido común. Por otro lado, por las asechanzas de los profetas del fin del trabajo, tanto en sus versiones desarrolladas que lo atribuyen al desempleo tecnológico, como a las subdesarrolladas, que las asimilan extrañamente al fin del empleo por precarización en una suerte de visiones *Mad Max* del futuro latinoamericano. Tampoco habría que olvidar la influencia de las tesis de la economía neoclásica, antiguo rival de los Nuevos Estudios Laborales, y de las *abstracciones indeterminadas* a la manera de Antonio Negri. En este ensayo haremos una recapitulación acerca de cómo surgieron en América Latina los Nuevos Estudios Laborales, de sus enemigos tradicionales y de cómo esta corriente se volvió institucional, perdiendo con esto parte del *ethos* que la impulsó en sus orígenes. Cuales fueron sus principales hallazgos, debates internos y externos, y cómo podría estar en una etapa de estancamiento con concesiones importantes a las teorías del mercado de trabajo de origen neoclásico y al cuatificacionismo sociodemográfico. Finalmente de cuales son las principales asechanzas que se erigen actualmente

---

<sup>1</sup> Doctor en Sociología, profesor investigador del Doctorado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana en México, D.F. email: egt57@hotmail.com

en contra de este enfoque: la mercantilización de sus investigaciones, la escasa comunicación con las grandes teorías sociales y el rechazo al estudio del mundo laboral que viene de la postmodernidad de los países desarrollados, pero también de una postmodernidad subdesarrollada que asimila las tesis del fin de la centralidad del trabajo a la precarización de las ocupaciones en América Latina y reniega con esto de la importancia de la actividad laboral y especialmente de los sindicatos en aras de los movimientos sociales y las ONGs.

## **1. Una Historia no muy larga**

Estamos llamando Nuevos Estudios Laborales en América Latina a una corriente que se originó apenas hacia mediados de los ochenta al calor de la incipiente reestructuración productiva en grandes empresas de la región, en lo tecnológico, organizacional, en flexibilidad laboral, en las características de la mano de obra, posteriormente en encadenamientos productivos, vinculado todo esto con la apertura de las economías (Abramo y Montero, 2000) (De la Garza, 2000). Uno de los puntos de partida fueron las investigaciones como las de Harley Shaiken (1984), que demostró que el nivel tecnológico de una planta nueva a inicios de los ochenta de la Ford en el norte de México era superior a sus homólogas de Estados Unidos y de Canadá. Descubrimientos como el mencionado pusieron en cuestión supuestos centrales de la teoría de la dependencia y de la nueva división internacional del trabajo. Frobel (1982), como creador de esta última teoría, había demostrado en los setenta, que segmentos de los procesos productivos manufactureros se estaban trasladando hacia el tercer mundo, y que generaban mercancías ya no para el mercado interno de estos países sino para el mercado mundial, es decir producían con

estándares altos de productividad y calidad. Sin embargo, se afirmaba que los segmentos instalados en el tercer mundo eran aquellos intensivos en mano de obra. Los descubrimientos de Shaiken si bien no mostraban amplia difusión de las altas tecnologías en países como México, si probaban que estas podían instalarse y cuestionaban las explicaciones simplistas que desde la economía hacían competir a los costos laborales versus la inversión en capital fijo. Posteriormente se constató que las nuevas formas de organización del trabajo, que se presentaban en los ochenta como la nueva ola de la gerencia también se difundían a nuestros países, finalmente que las estrategias de flexibilización de contratos colectivos y leyes laborales se asentaban en Latinoamérica. Es decir, los Nuevos Estudios Laborales nacieron bajo el impacto de estos fenómenos nuevos en el mundo y en particular de su presencia casi simultánea en América Latina con los países desarrollados. Ante estas nuevas condiciones las teorías en boga en los setenta resultaban insuficientes para explicarlos y abordarlos en su especificidad. Las teorías de la dependencia no habían generado un cuerpo de conceptos sobre estos problemas y en el mejor de los casos subsumían los nuevos fenómenos en categorías generales como explotación (plusvalía relativa o absoluta cuando eran de inspiración marxista) o deterioro de los términos del intercambio por importación de tecnología, cuando se inspiraban en el estructuralismo de la CEPAL. La sola mención de la dependencia con respecto de la tecnología de los países centrales o bien del nuevo capital extranjero productivo no era suficiente para entender sus efectos sobre el trabajo y los mercados de trabajo.. Por esto se importaron nuevos marcos teóricos, especialmente los provenientes del nuevo institucionalismo en Economía, las teorías de la regulación, las neoschumpeterianas, las de la especialización flexible, del industrial governance, de las cadenas globales, del aprendizaje tecnológico. Estas teorías tenían como peculiaridades su debate

con la teoría neoclásica y con el neoliberalismo, y a pesar de ser teorías económicas no dejaban de incorporar en la reflexión el espacio del proceso productivo, en la tradición de la sociología del trabajo europea, el de las relaciones industriales a la manera norteamericana y al Estado como agente activo. Tal vez la visión de totalidad, cara al pensamiento latinoamericano de tiempo atrás, que se resistía a los cortes disciplinarios de la realidad, tan comunes en los países desarrollados, fue una de las principales atracciones de estas teorías sobre la nueva generación de investigadores, muchos de los cuales no eran economistas de profesión.

Pero, los Nuevos Estudios Laborales, inspirados principalmente en estas teorías del nuevo Institucionalismo en Economía, escogieron inicialmente al espacio del proceso de trabajo como su terreno principal de investigación, que posteriormente se amplió a otros espacios reproductivos o bien hacia los sindicatos y al mercado de trabajo. De esta selección metodológica del trabajo como relación social vino el reencuentro con las sociologías del trabajo francesa, española, en menor medida la italiana y la alemana, así como con las relaciones de trabajo sajonas (De la Garza, 2001).

En este proceso de constitución como corriente laboralista, los Nuevos Estudios del Trabajo en América latina se han enfrentado a tres rivales, dos de ellos actualmente han dejado de ser competitivos y el tercero inicialmente desconcertado frente a investigaciones y teorías que se mueven en un campo diferente del propio, presiona actualmente hacia la disolución en los enfoques de actor racional y centrados no en la producción sino en el mercado de trabajo.

El primer rival fueron los antiguos estudios sobre el movimiento obrero, que, salvo excepciones, tenían como características generales el estar centrados en la acción de los dirigentes, fueran estos sindicales, partidarios,

gubernamentales, empresariales o militares. Los verdaderos actores, como decía Castoriadis, refiriéndose a estudios semejantes en Europa, eran los grades dirigentes, que como generales dirigían a las anónimas tropas obreras a la victoria o a la derrota. Por tanto la historia del movimiento obrero lo era de “los maquinistas de la locomotora de la historia”, los dirigentes y la historia era también de sus direcciones acertadas o erróneas frente a aquellos obreros incapaces por ellos solos de adquirir una conciencia de clase. Por lo tanto, metodológicamente había que destacar las acciones colectivas de la masa y las concepciones y discursos de sus dirigentes. La investigación de los trabajadores de base no interesaba en sí misma porque las condiciones objetivas estaban dadas y la conciencia llegaría desde afuera a través de aquellos verdaderos actores de la historia. En todo caso sí los trabajadores no se movilizaban sería porque estaban imbuidos de una falsa conciencia. Esta concepción de la historia y del movimiento obrero no pudo resistir, primero, a la disminución de la actividad sindical una vez consolidados los regímenes neoliberales en los casos más tempranos hacia mediados de los ochenta, en los otros hasta los noventa. Pero también porque las nuevas concepciones que llegaban a América Latina acerca de la constitución de sujetos sociales pusieron en jaque a la teoría de la conciencia que llega desde afuera y, por tanto, a las explicaciones de muchas de las historias del movimiento obrero en Latinoamérica. Hoy esta concepción prácticamente ha desaparecido y sin embargo todavía en los ochenta despreció a los Nuevos Estudios Laborales al considerarlos como de carácter administrativo o intrascendentes, puesto que estos no siempre apuntaban como preocupación a la constitución del movimiento obrero sino ponían énfasis en la actividad de trabajar. Cuando los Nuevos Estudios Laborales se dirigieron a entender la acción colectiva sin duda que resultaron más fructíferos en sus explicaciones que las antiguas

historias del movimiento obrero, al partir de las condiciones de trabajo (no reducidas al salario) y de vida de los trabajadores.

El segundo rival estuvo representado por el dependentismo, que como señalábamos, no comprendió la importancia de estudiar a los trabajadores en el trabajo y fuera del mismo porque el eje de su análisis era la relación entre centro y periferia y aunque esfuerzos los hubo por diferenciar un sector moderno y otro atrasado de la economía, los conceptos utilizados no daban cuenta de las relaciones dentro del trabajo, ni mucho menos de la emergencia de nuevas tecnologías, nuevas formas de organización, flexibilidad en las relaciones laborales. Por ejemplo, la forma de abordar el problema tecnológico era, por un lado, en su impacto desequilibrador de la balanza de pagos, por regalías, pago de patentes, compra de equipo, etc.; por el otro lado, por la dependencia del extranjero donde se generaba la tecnología, pero nunca como esta impactaba a las relaciones de trabajo, a las calificaciones de los trabajadores, a su control sobre el proceso de trabajo, a los salarios, al empleo, etc. Inicialmente el desprecio por los nuevos estudios laborales fue compartido con los estudiosos del movimiento obrero, se les tachó de visiones propias de la administración de empresas y también de irrelevantes. Estos ataques eran producto de la ignorancia acerca de las corrientes teóricas que en Europa y en los Estados Unidos se estaban generando afuera de la economía neoclásica, para explicar la gran transformación del capitalismo de fines de los setenta y principios de los ochenta, ignorancia también de que entre las sociologías del trabajo las había conservadoras pero otras muy radicales, como las asociadas al obrerismo italiano, a la corriente de Braverman en el mundo sajón o al debate sobre el proceso de trabajo en Inglaterra. Estas polémicas poco llegaron a América Latina (solo lo hicieron Touraine y en menor medida el obrerismo) durante la edad de oro de la dependencia en los setenta al América

Latina. Tampoco las teorías de la dependencia lograron superar el azoro frente a los nuevos fenómenos de la reestructuración productiva, económica (el neoliberalismo no estaba en su horizonte de posibilidades) y de las nuevas fuerzas políticas que substituyeron a los militares y a los antiguos partidos comunistas, populistas y socialistas desde los ochenta.

Un tercer y poderoso rival hasta la fecha es la economía neoclásica, que a diferencia de los otros dos se vio fortalecido como concepción con la instauración de los modelos neoliberales, al grado de que apabulló a las otras corrientes económicas (keynesianos y marxistas) hasta la fecha. Sin embargo, el foco de atención del soberbio neoliberalismo teórico en los ochenta en América Latina no se dirigió al estudio del mercado de trabajo, ni mucho menos del proceso productivo, sino de las políticas económicas de los Estados y de cómo lograr equilibrios macro, específicamente el control de la inflación, de los déficits fiscales, la desregulación económica y la apertura fueron los temas centrales, de tal forma que en los inicios no constituyó un rival de los Nuevos Estudios Laborales. En un segundo momento, cuando las reformas estructurales se dirigieron al mercado de trabajo, como flexibilización de las leyes laborales y privatización parcial o total de la seguridad social, fue cuando los neoclásicos hicieron estudios del mercado de trabajo con su instrumental matemático sofisticado y sus conclusiones categóricas a favor de la flexibilización. En este terreno en disputa, la resistencia de los Nuevos Estudios Laborales ya no fue tan efectiva como contra los dos primeros rivales. Primero porque la perspectiva neoclásica era la mas legitimada desde los Estados y las grandes fundaciones financiadoras de investigación, segundo porque esgrimían como criterio de cientificidad la cuantificación y la modelación matemática, frente a las cuales los Nuevos Estudios Laborales aparecían como estudios de caso, a lo sumo encuestas poco representativas

estadísticamente, y, sobre todo, porque los Nuevos Estudio Laborales ponían el acento en la necesidad de una nueva institucionalidad no reducible al simple mercado sino derivada de los acuerdos entre actores, y daban mayor importancia a la producción que al mercado. Nociones no solo extrañas al paradigma neoclásico sino rechazadas por éste por principio. Esta disputa por supuesto que no está saldada, aunque habría que decir a favor de los Nuevos Estudios Laborales, que las certidumbres neoclásicas no están ya en su mejor momento en América Latina y que aparecen ya estudios neoclásicos que algo de institucionalismo incorporan, frente a la evidencia del crecimiento de la pobreza, los bajos salarios y el bajo crecimiento económico promedio anual durante la era neoliberal.

En otras palabras, los Nuevos Estudios Laborales se constituyeron en lucha, en debates profundos, se consolidaron con relativa facilidad frente a la debilidad teórica y práctica de los dos primeros rivales y el descuido en los primeros años del tercero. Este fortalecimiento y constitución con legitimidad ha implicado la creación de sus asociaciones profesionales (ALAST a la cabeza más otras de carácter nacional), de sus revistas, sus postgrados y la presencia de investigadores de esta corriente en los grades circuitos internacionales de la creación y difusión del saber laboral con pleno reconocimiento.

## **2. Hallazgos y debates internos**

En estos 15 años la corriente de los Nuevos Estudios Laborales ha desarrollado líneas de investigación que eran desconocidas en América Latina, realizado hallazgos importantes y establecido debates internos y externos que conciernen al modelo de desarrollo neoliberal en diferentes

aspectos. La primera gran temática que se investigó fue la implantación de nuevas tecnologías en empresas en América Latina, la constatación empírica fue irrefutable, no hay duda que tecnologías de punta, ahorradoras de mano de obra, están presentes en nuestra región desde los ochenta, cuestionando la tesis generalizada sea por la dependencia o por la economía convencional de que los procesos productivos estaban condenados a ser intensivos en mano de obra por ser esta la ventaja principal de Latinoamérica. En cambio las investigaciones encontraron que estas nuevas tecnologías, tales como la robotización de procesos productivos, el uso de máquinas herramientas de control numérico computarizado, el CAD/CAM, el control computarizado digitalizado en proceso de flujo continuo, la biotecnología, están también en América Latina con niveles tecnológicos semejantes a los de los países desarrollados. El primer problema que se presentaba era por tanto la explicación de esta aparente anomalía, estas fueron en el sentido primero de que resultaba muy simplista el análisis de la localización empresarial por solo juego entre costo del capital fijo versus del de la mano de obra, que la función de costos era más compleja, que incluía costos de transporte hacia los consumidores y desde los proveedores, de energía, de comunicaciones, impuestos, y también imponderables como la paz laboral, la legislación del trabajo, la estructura de los contratos colectivos, el tipo de sindicatos, la cultura laboral, los niveles educativos de la población, los controles ecológicos, etc. Por otra parte, se desató una polémica interna a la corriente entre los optimistas, que veía el inicio de la entrada de Latinoamérica al primer mundo a través de la difusión de la innovación tecnológica y los pesimistas que reconocían la presencia de tecnologías de punta pero dudaban que pudieran extenderse. A estas alturas ha quedado

constatado en estudios no de caso sino investigaciones extensivas, a veces a niveles nacionales, que la extensión de las nuevas tecnologías comprende un número reducido de empresas, sobre todo dirigidas hacia el mercado externo y de tamaño grande; aunque la presencia de las nuevas tecnologías no se reduce a la industria, están también en servicios modernos como las finanzas, los bancos, las telecomunicaciones, el transporte aéreo.

Cuando el furor acerca de la innovación tecnológica disminuyó, apareció el tema de las nuevas formas de organización del trabajo. El discurso empresarial acerca de la necesidad del trabajo en equipo, con mayor participación de los trabajadores, poniendo al servicio de la empresa su saber hacer explícito e implícito, y de una nueva cultura laboral con identidad del trabajador con su trabajo y con la empresa, es decir, la ideología de que el enemigo ya no está en la gerencia sino en el mercado, en las otras empresas competidoras, se extendió más que las nuevas tecnologías. En parte porque era más barato que la renovación del capital fijo y podía dar frutos en incremento en la productividad y también porque engarzaba con la nueva doctrina gerencial hacia el interior de la empresa, pero también en sus relaciones con el Estado y las organizaciones de los trabajadores. El hecho es que efectivamente las nuevas formas de organización del trabajo se han extendido más en América Latina que las nuevas tecnologías. Tampoco significa que la mayoría de las empresas las aplican, además, como el repertorio de dichas formas organizativas es muy amplio y en constante renovación (círculos de calidad, trabajo en equipo, células de producción, justo a tiempo, control estadístico del proceso, control total de la calidad, reingeniería, etc.), en la mayoría de las empresas que utilizan nuevas formas organizativas estas quedan reducidas a las más simples, sin aplicación del amplio repertorio como para decir que se trata

de un nuevo modelo de organización. Es decir, el modelo *Toyotista* de organización de forma cabal corresponde también a un número minoritario de empresas en América Latina, concentrado en las grandes exportadoras. Un hallazgo coincidente con los que se hacían en los países desarrollados fue que las nuevas tecnologías no necesariamente implicaban nuevas formas de organización del trabajo (NFOT) y a la inversa. Un problema más fino fue la preocupación acerca del control sobre el trabajo y las NFOT, es decir si con estas estrategias organizativas empresariales los trabajadores ganaban en control sobre su trabajo, específicamente sobre las decisiones de cómo y cuando trabajar, así como en las estrategias de la empresa: cambio tecnológico u organizacional, selección de maquinaria y equipo, de clientes y proveedores, del contenido de la capacitación, acerca de las inversiones, etc. El debate interno implicó nuevamente la división entre optimistas y pesimistas, los primeros que veían a las NFOT como instituciones de nuevo tipo liberadoras del trabajo enajenado del taylorismo fordismo, los segundos consideraban que ahora el control gerencial iba hacia la propia conciencia de los trabajadores. Pero la investigación empírica mostró que en general los empresarios estaban dispuestos a ampliar el margen de decisión de los trabajadores en el puesto de trabajo, pero no en las decisiones estratégicas de la empresa, además que no simpatizaban con la negociación colectiva de estas temáticas, prefiriendo arreglarse directamente con los trabajadores como si fuera un aspecto puramente administrativo y no también de relaciones laborales.

En tercer término apareció el gran tema de la flexibilidad del trabajo, que hasta la fecha se convirtió en la palabra clave del cambio en las relaciones laborales. Fue esta corriente la primera que reconoció el fenómeno en América Latina, la que lo estudió e incluso ha propuesto formas novedosas

de cómo medirla, al nivel de los contratos colectivos de trabajo, de las leyes laborales e incluso de las relaciones prácticas en el trabajo. Se puede decir que su investigación ha sido uno de los aportes principales de la corriente que la ha enfrentado con las concepciones neoclásicas de flexibilidad del mercado de trabajo, pero también con los que niegan la pertinencia de toda forma de flexibilidad. De hecho, desde la perspectiva que discutimos aparecieron los conceptos de flexibilización unilateral, es decir dejando fuera a los sindicatos de decisiones sobre los procesos productivos, y por otra parte de flexibilidad con bilateralidad con los sindicatos. A diferencia de los neoclásicos y coincidente con la tradición neoinstitucionalista, en general se planteó la necesidad de negociar la flexibilidad, se negó el postulado neoclásico de que la máxima flexibilidad conduce a la máxima productividad, porque en el incremento de la productividad se ponen en juego no solo factores de costo sino culturas, subjetividades e interacciones en los lugares de trabajo, que pueden ir a favor o en contra de la productividad más allá de la contabilidad de la empresa. Además, aunque parecía que el debate era exactamente sobre el mismo problema con los neoclásicos, de hecho se ponía el énfasis en aspectos diferentes de lo laboral, en los neoclásicos en el mercado de trabajo, en los nuevos estudios laborales en el proceso productivo. El otro debate, más agrio, pero menos reflexivo fue con los sindicalistas y otras fuerzas políticas radicales de izquierda, para las cuales la flexibilidad se volvía sinónimo de pérdida de derechos laborales, de estabilidad en el empleo, de sobreexplotación en el proceso productivo, de pago a destajo a través de los bonos y estímulos. De una manera o de otra la flexibilización en las leyes laborales se extendió a casi toda América Latina, en ocasiones con gran agresividad como en Argentina, en otras con formas mezcladas

entre flexibilidad y protección y hay algunos casos como México en que la Ley laboral no se ha modificado, aunque las presiones son cada vez más intensas para su cambio. Al nivel de los contratos colectivos la flexibilidad también avanzó y por supuesto en las prácticas de las empresas. Al interior de la corriente nuevamente las posiciones se enfrentaron entre los optimistas que veían en la flexibilidad del trabajo un canal del nuevo contrato social entre empresarios y trabajadores, ahora en torno de la productividad, con beneficios para los obreros en tanto trabajo menos segmentado, mayor control sobre sus tareas y beneficios pactados por incremento de la productividad. Es decir, estaba detrás la imagen del Toyotismo clásico, con empleo de por vida, salarios altos, rotación interna, polivalencia, alta capacitación en la gran empresa. Pero con el correr de los años el conocimiento de este Toyotismo benéfico a los trabajadores quedaba nuevamente reducido a un número pequeño de empresas que flexibilizaron en forma no extremista, en la mayoría lo que había eran formas de flexibilidad salvaje sin ganancias para los empleados o bien un Toyotismo precario. Un acierto de estas investigaciones fue el análisis de la contratación colectiva con el ángulo de la flexibilidad, que nunca antes se había hecho en América Latina y que a veces permitió la mirada retrospectiva acerca de que modelos de contratación hubo en nuestra región en períodos anteriores, como en el de sustitución de importaciones.

Una temática que apenas apareció en las agendas de investigación de los noventa fue la de encadenamientos productivos, clusters y aprendizaje tecnológico. Influenciada por la corriente neoschumpeteriana (Pérez y Ominami, 1986) y de la del *Industrial Governance* (Campbell, 1991) ha implicado analizar las relaciones con clientes y proveedores, con sus implicaciones tecnológicas, organizacionales, en productividad y a veces

laborales; así como de los organismos intermedios de apoyo a la innovación en las empresas; y, finalmente, el proceso, con componentes internos y externos, de aprendizaje organizacional y de los actores de la empresa en cuanto a poner en funcionamiento en la práctica la tecnología.

Esta línea es la que más se ha olvidado del trabajo, muy influenciada por teorías de las organizaciones que, aunque consideran varios actores al interior de las compañías, no dejan de tener como unidad de análisis a la empresa que es vista con intereses como organización e incluso con capacidad de aprender como tal. Es probable que sea esta línea la que pueda conducir más rápidamente hacia la deslaboralización de los análisis de la corriente, en una surte de vuelta a la sociología y teoría de organización y a la sociología industrial en las que el tema laboral queda muy subordinado al éxito de la empresa. Sin embargo, no deja de haber estudios, aunque en minoría, que destacan desniveles en condiciones de trabajo entre las empresas que subcontratan y las subcontradas. En general la visión de esta línea es optimista, muy influenciada por las perspectivas de Piore (Piore y Sabel, 1990), que eran optimistas desde sus planteamientos de los éxitos de los distritos industriales, tema que se abandonó en aras de una visión más realista de los encadenamientos productivos y las instituciones que gobiernan al aparato industrial (Campbell, 1991), y de la corriente neoschumpeteriana y la de las cadenas globales de producción (Gereffi, 1994).

Un programa de investigación que iba de la tecnología a la organización, a las relaciones laborales y los encadenamientos productivos no podía sino interesarse por investigar la forma como los empresarios conforman sus estrategias de transformación de las empresas. Esta es una línea también reciente de investigación que tiende a confrontarse nuevamente con la

economía neoclásica que ve al empresario como actor racional capaz de decidir a través del conocimiento perfecto o imperfecto, pero siempre calculando sus opciones y escogiendo la que da mejor relación costo beneficio. En contraposición se hace valer en las decisiones el peso de las instituciones, interacciones entre sujetos y la cultura de los involucrados, como formas de dar sentido a la situación de la empresa, el mercado, el Estado, el sindicato y los trabajadores y que estas interpretaciones influyen en las decisiones, aunque se busque el beneficio. Esta puede ser una de las líneas de investigación de desarrollo en el futuro más importantes porque puede engarzar con otras tradiciones académicas no neoclásicas que han tenido poca presencia en América Latina (Hernández Romo, 2002)

El tema complementario del anterior es el de las culturas empresariales, sindicales y obreras. El último había sido tratado desde los ochenta, pero la polémica quedó muy restringida, inmersa en preocupaciones de los setenta -si puede hablarse de una cultura obrera o se trata de culturas populares, o bien urbanas cuando fuera el caso. Hacia finales de los noventa el problema era más bien como se constituye la cultura laboral de los trabajadores, sin suponer centralidad del trabajo, sino poniendo en juego los espacios laborales junto a los externos a la empresa para determinar en la práctica sus eficiencias identitarias o no. Por extensión se plantea algo semejante para los empresarios y en particular si dichas culturas cambian con los procesos de reestructuración productiva o económicos, o bien si dichas culturas son funcionales o no a los mismos.

En los últimos tiempos ha habido comunicaciones con la corriente no neoclásica del estudio del mercado de trabajo, aquella que se apoya sobre todo en la sociodemografía y que de tiempo atrás estudia las relaciones

entre familia y trabajo, centrada más en la familia que en la unidad productiva.

Pero sin duda que el concepto central de la corriente, aunque se desborde hacia la legislación y el sistema de relaciones de trabajo, hacia el Estado, la familia, el barrio obrero, el ocio y la diversión, es el de los Modelos de Producción que se han insaturado en América Latina desde los ochenta, sus perspectivas y por extensión la pregunta de cuales eran los que predominaban durante el período de sustitución de importaciones. En cuanto al concepto central, la inspiración teórica ha venido del postregulacionismo francés, que ha variado mucho sus concepciones originales, por lo pronto las ha purgado del marxismo de sus inicios. Así, prácticamente ha abandonado el concepto de postfordismo y recientemente ha redondeado el de Modelo Productivo, su componente principal serian las estrategias de negocios de las empresas que implicarían una coherencia entre técnica, organización, dirección y prácticas de las compañías. La polémica no saldada atañe a cuales son los modelos de producción dominantes en América Latina a partir de la década del ochenta. Nuevamente las posiciones se dividen al interior de la corriente entre los optimistas que ven señales prometedoras en estudios de caso exitosos, con relaciones laborales amables y los pesimistas que concluyen que los casos de modelos de producción de avanzada siguen siendo una minoría de empresas frente a una mayoría en malas condiciones laborales. Una forma particular de este debate es sobre el sector de la maquila, que se ha extendido a varios países de América Central y del Caribe, además de México. Las Universidades conservadoras norteamericanas y los organismos internacionales como el Banco Mundial e incluso la CEPAL han impulsado una visión positiva de la maquila, así se han vuelto

populares las perspectivas que hablan de varias generaciones, la tradicional maquila de ensamble con trabajo intensivo, la de nuevas formas de organización del trabajo y la de conocimiento. Aunque las visiones evolucionistas están desprestigiadas, se impone en estos análisis la experiencia del sureste asiático, que transitó de formas elementales de ensamble a manufacturas sofisticadas, sin embargo, lo que no dicen los panegiristas de la maquila es que fue posible ese tránsito en el sureste asiático por una política industrial muy activa de los gobiernos de la región que esta ausente en América Latina con el triunfo de las políticas neoliberales. Sin embargo, la idea de que la maquila está en transición hacia formas superiores predomina en estas visiones. Por su parte, los pesimistas exhiben datos más globales que los estudios de caso que apoyan a los primeros para demostrar como en el conjunto de la maquila los costos laborales siguen representando el 50% del valor agregado, indicador de uso intensivo de la mano de obra, que la maquila paga en promedio menos que la industria manufacturera del país, que es un sector con una enorme rotación voluntaria externa de personal (De la Garza, 2005).

Problemas como los anteriores llevaron a analizar las estrategias empresariales de reconversión industrial. La doctrina gerencial dominante ha manejado que la competitividad no puede ya sostenerse en los bajos salarios, sin embargo los hallazgos muestran que las presiones del mercado no se traducen en una sola estrategia empresarial sino en varias y que una de ellas sigue siendo la de bajar los costos a través de los bajos salarios. Estas investigaciones también desmienten que haya una suerte de postfordismo en la región, que se trata de adaptaciones a los entornos nacionales y regionales que hacen las empresas, dando a veces híbridos,

pero también otros modelos de producción que no se corresponden con las abundantes y cambiantes tipologías regulacionistas.

### **3. Estancamiento de los nuevos estudios laborales y encuentro con los mercados de trabajo y la sociodemografía**

En los nuevos estudios laborales, a pesar de haber explorado temáticas desconocidas en América Latina en un tiempo relativamente corto, hay un cansancio. El agotamiento viene de pensar el que hacer de la disciplina solamente en términos extensivos, es decir, de abarcar nuevos espacios de relaciones sociales laborales no investigados y no en el cambio profundo de paradigmas en cuanto a los fundamentos teóricos y metodológicos. La primera actitud ha llevado a un encuentro con los estudios de mercados de trabajo y sociodemográficos, específicamente con los que relacionan familia y trabajo. Este encuentro ha tenido efectos positivos y negativos, en positivo ha permitido buscar engarces entre mundos de vida que en su articulación estaban poco estudiados, pero ha llevado a la corriente a confrontarse con los que analizan la realidad laboral principalmente a través de datos estadísticos, sobre todo provenientes de censos y encuestas nacionales, que tienen la virtud de la representatividad pero el defecto de la rigidez en las variables utilizadas, tanto por el número limitado de variables que manejan como porque la definición de estas no está dada por el investigador sino por los institutos de estadísticas de los gobiernos. Al no manejarse la corriente de los nuevos estudios laborales en las profundidades de las polémicas metodológicas y técnicas poco ha tenido que contestar a la crítica de que sus estudios no son representativos estadísticamente y en

cambio la están llevando a aceptar los criterios de cientificidad del cuantitativismo, sin resolver tampoco como se podría contar en la práctica con una encuesta nacional representativa con variables diferentes a las de las estadísticas de población, de empleo o económicas tradicionales.

Es decir, el estancamiento es por falta de profundidad, por responder a las modas intelectuales del mundo desarrollado y por mercantilismo de una parte de sus exponentes mas connotados. La falta de profundidad deriva de que los forjadores de la corriente han sido conocedores de las teorías de la reestructuración productiva, de las relaciones laborales y mercados de trabajo, pero estas no dejan de ser teorías de alcance medio frente a las nuevas teorías sociales amplias como las de sistemas, de la postmodernidad, de la agencia, y la corriente nunca supo incorporar las nuevas concepciones acerca de las relaciones entre estructuras, subjetividades y acciones; es decir las visiones no estructuralistas, aunque tampoco sistémicas ni postmodernas de la acción social. En este plano la discusión ha quedado congelada en un estructuralismo de cuadros de varias entradas, que aunque con variables novedosas no superan el dilema de ver a los sujetos congelados en las estructuras y a la vez buscar captar su acción. Asimismo, a pesar de la debacle del positivismo desde hace más de 20 años, en metodología no se rebasa el método hipotético deductivo, y le es ajeno cualquier planteamiento de reconstrucción de la teoría, por esto mismo solo ha sabido verificar lo contenido en teorías importadas, falsearlas o cuando mucho incorporar la hibridación, pero la capacidad de crear teoría ha sido muy limitada. En parte por la cultura de la moda intelectual y las legitimidades de los circuitos académicos de los países desarrollados, en parte porque la

formación de los investigadores de la corriente en estos ámbitos abstractos del pensamiento es mucho más limitada.

#### **4. Las asechanzas sobre los nuevos estudios laborales**

Los nuevos estudios laborales que revolucionaron el conocimiento de lo laboral en América Latina en los últimos 20 años necesitan de una profunda renovación, sólo pena de quedar condenados a la obiedad en sus investigaciones y a ser rebasados por otras perspectivas. Hay varios peligros de los que la corriente tendría que precaverse.

1). El mercantilismo en la investigación. Esta es un peligro que asecha a los más exitosos y líderes de la corriente, el ver sus investigaciones como un negocio, y acomodar sus hipótesis y hasta sus verificaciones de acuerdo con el cliente. Los clientes son principalmente oficinas gubernamentales, organismos internacionales, fundaciones y en menor medida sindicatos, empresas y organizaciones empresariales. La conjunción entre gobiernos y organismo internacionales representan la principal asechanza mercantilista para la corriente y son estos actores los más interesados en demostrar una visión optimista del modelo económico y productivo neoliberal. La otra mercantilización proviene de las Universidades de países desarrollados que invitan a seminarios, publicaciones conjuntas e investigaciones comparadas, que acostumbran imponer sus marcos teóricos, hipótesis y problemáticas.

2). La jaula de hierro del neoinstitucionalismo: el neoinstitucionalismo, tan caro a las nuevas versiones neoschumpeterianas, regulacionistas y del gobierno industrial, debería ser considerado como una forma de estructuralismo, que debate con la teoría neoclásica pero adopta a veces su

concepción de hombre racional –como la Sociología Económica norteamericana que cree superar las limitaciones neoclásicas incorporando el concepto de red social pero conservando al hombre racional en la toma de decisiones. La opción estaría en la incorporación del sujeto que no solo interacciona sino interpreta su realidad, construye sus decisiones a través de un proceso de dar sentido que moviliza cogniciones, valores, sentimientos, estética y formas de razonamiento lógico formales junto a otros de carácter cotidiano (De la Garza, 1997).

3). La falta de discusión epistemológica y metodológica: la polémica internacional ha dejado atrás al positivismo, hay una reivindicación intensa de lo cualitativo y de los procesos de construcción teórica en lugar de la verificación de hipótesis. Esta discusión fundamental no estuvo presente en la corriente y su diálogo con los estudios sociodemográficos y de mercados de trabajo queda reducido al problema de la representatividad de los datos y el uso de técnicas matemáticas de asociación de variables o modelos más sofisticados.

4). El liquidacionismo de las tesis del fin del trabajo. estas tesis fueron acuñadas para el capitalismo más desarrollado, el de las tecnologías de punta (Rifkin, 1996), que en América Latina se ha demostrado que están en una minoría de empresas, sin embargo han sido adoptadas como precariedad de las ocupaciones, por desindustrialización, por quiebra más que por sustitución y por la extensión de servicios precarios mas que modernos. Es decir, falta de trabajo por crisis del modelo económico se asimila al fin del trabajo estructural de las tesis de los países desarrollados. En otras palabras, el no trabajo postmoderno, por realización en el consumo o por reivindicación del

ocio es algo ajeno a las mayorías latinoamericanas, en todo caso queda reducido a una capa muy limitada. El no trabajo por pérdida de empleos en la industria y en el sector formal es más bien la extensión de ocupaciones precarias, con altas jornadas de trabajo (Bouffartigue, 1994). Además de que sus sostenedores no se han tomado la molestia de confrontar los datos con sus supuestos: en los años 90 la ocupación en el sector industrial en Asia desarrollada y subdesarrollada, en Africa, en Europa del Este, y en un parte de América Latina se incrementó. Las manufacturas se han trasladado hacia el tercer mundo, no por igual, América Latina se ha visto afectada en forma muy diferente según el país, México y Argentina son dos casos muy dispares. En cambio este empleo decreció fuertemente en esa década en Europa occidental y los países sajones y la mitad de América Latina. A pesar de todo, en Europa, en Asia y en América Latina en promedio el empleo asalariado sigue siendo la mayoría de la población ocupada.

El trabajo, sea asalariado o no es parte importante de la vida de las personas y vale la pena estudiarlo. Una cuestión diferente es sí la sociedad y las identidades se articulan y constituyen en torno del trabajo. Habría que aclarar que no necesariamente el estudio del trabajo tiene que ir dirigido al análisis de las identidades, el trabajo importa como medio de vida, cuales son las remuneraciones, los salarios, para la productividad, etc. El trabajo importa desde el punto de vista económico, para las compañías en tanto costos laborales y en cuanto a como lograr la identidad con la empresa. El trabajo sin duda importa a los sindicatos porque sin trabajadores no existirían. El trabajo interesa a los trabajadores porque de este vive la mayoría que no es patrón ni rentista, porque ocupa y sigue ocupando una parte muy extensa de su tiempo de vida y en esa medida importa que ese trabajo sea mejor pagado, más creativo, menos subordinado.. Si las identidades se constituyen en torno del

trabajo, la afirmación negativa es tan dogmática como la positiva. Se supone que en el taylorismo fordismo sí lo era y algunos supone que hoy no. La constitución de identidades es un problema complejo, en el que intervienen los diferentes espacios de relaciones sociales en los que participan los hombres, estos pueden ser diferentes y de eficacia variable dependiendo del tipo de trabajador, tiempo y espacio. En la constitución de identidades, salvo que se plantee una posición estructuralista, las subestructuras de los mundos de vida no se traducen mecánicamente en ciertas identidades, mas bien estas subestructuras y sus presiones pasan por proceso de dar sentido que se traducen o no en acciones y estas pueden retroalimentarse sobre las propias estructuras y maneras de ver aquel mundo. En esta medida no hay determinismo, ni el mundo del trabajo, el del consumo, ni el de la familia, tienen que ser para todos, en todo tiempo y espacio, lo más importante en esta constitución, las identidades pueden remodelarse a través de eventos extraordinarios que rompan estructuras subjetivas, además de que estas no son completamente coherentes y estratos fosilizados de las culturas populares pueden emerger en situaciones no cotidianas. En esta medida, el problema de cual espacio de existencia es más determinante para la constitución de identidades debe abrirse y plantearse primero para cual agrupamiento, cuando y en que espacio y en que circunstancias, es decir, debe quedar abierto para investigarse en la coyuntura concreta ( De la Garza, 1999).

##### 5). Los nuevos profetas

Frente a las decepciones sociales, económicas, industriales y políticas, en particular acerca de los sindicatos de todo tipo, se vuelven atractivas las teorías mesiánicas, que con una apariencia de gran novedad hacen una mezcla

entre un marxismo muy sui generis, la postmodernidad y las teorías de la sociedad de la información y la globalización. Para los adherentes a estas teorías en América Latina, parece ya no importar si corresponden a nuestra propia realidad, esta pareciera tan chocante que es mejor olvidarla y dar nuevas luchas abstractas en contra de los que insisten en proyectos históricos. Con una novísima teoría resucita Antonio Negri en América Latina, siempre dispuesto a asombrar a los poco conocedores de sus fuentes teóricas y sus prácticas anteriores. Negri tuvo importancia en las discusiones de la llamada izquierda extraparlamentaria en Europa en los años setenta, años de revuelta obrera y estudiantil, de crítica y alejamiento de los proyectos tipo partidos comunistas y socialistas (Negri, 1976, 1977, 1979, 1979<sup>a</sup>, 1981). En un contexto de revuelta en Italia, donde el otoño caliente obrero fue seguido por el radical movimiento estudiantil de 1977, A. Negri acuñó su famoso concepto de *obrero social*. La explicación de la radicalidad de los estudiantes italianos de los setenta, diferente de la de los del 68, fue a través de pensar que el capitalismo había ya subsumido al conjunto de las relaciones sociales a su lógica, de tal forma que la clase obrera no había sido desplazada por otros sujetos sociales como los estudiantes sino que estos eran parte de una clase obrera universalizada. Es decir, en el capitalismo avanzado casi toda la población se habría vuelto, según Negri, generadora directa o indirecta de plusvalía. Esta posición seguía aferrada a la tesis clásica de centralidad de la clase obrera y trataba de salvarla planteando que cualquier sujeto social alternativo era realmente otra manifestación, muy Hegeliana, de la clase obrera. Sin embargo, su concepto en los ochenta tuvo poca relevancia, en parte porque el movimiento autónomo declinó en la práctica, en parte porque los sujetos sociales que encabezaban nuevas luchas, no parecían tener relación muchas veces con la extracción de plusvalía y subsumirlos sin más en la clase

obrero impedía investigar las determinantes reales y potencialidades de su acción. Así fue con los nuevos en esa época movimientos ecologistas, feministas, de homosexuales, que también substituyeron a los estudiantiles que entraron en un reflujo muy largo. Negri, refugiado en Francia, dejó de tener un papel importante en las discusiones teóricas, en parte porque el mundo académico ya no era el militante de los setenta y le importaba muy poco el obrero social. Muchos años después vuelve a la carga con nuevo instrumental teórico y edita su libro “Empire” (Hardt y Negri, 2001). Este texto ha tenido una acogida desigual entre países, pero al parecer son aquellos en los que el neoliberalismo se ha traducido en desastre económico y productivo en donde más ha prendido. Veamos cuales son sus tesis principales:

a). El eje de su análisis es semejante al de los años setenta, es decir el obrero social, que ahora aparece como proletario, frente al descrédito de las tesis de centralidad obrera, es el explotado directa o indirectamente por las normas capitalistas de producción y reproducción. Por supuesto desaparece como anticuado el concepto de plusvalía y las luchas no son en contra de la explotación sino por nuevas formas de vida. Acorde con las modas intelectuales que dan poca importancia a la producción, ya no hay esqueleto de la vida social, el dominio del “imperio” es sobre la vida social en su totalidad (p.10), es el biopoder. Es decir, aunque la visión de totalidad de la dominación pareciera sugerente, hay una revisión de un marxismo con eje en las relaciones de producción a otro centrado en las relaciones de dominación.

b). Para sostener esta abstracción de la dominación sobre la vida en su totalidad, tiene que despojar a las vidas de sus particularidades espaciales y temporales. Retoma en su auxilio ciertas teorías de la globalización que barren en la abstracción con las diferencias nacionales. Y así se inicia unos de

los planteamientos más desafortunados del libro: la decadencia del Estado nación y su soberanía no es en favor de la economía, ni tan siquiera de las empresas transnacionales o del Fondo Monetario o la bolsa de valores de N.Y., porque el desplazamiento es hacia el dominio imperial y “este no es nadie ni nada en concreto, el imperio no tiene ningún centro de poder” (p. 15), por ejemplo los Estados Unidos. “Estados Unidos no constituye el centro de un proyecto imperialista” (p.15), ninguna nación será ya líder mundial. Luego especula acerca de la constitución de una soberanía global, con un derecho global en donde “las Naciones Unidas apuntan al orden global” y esta es “la fuente del derecho global, porque se transfiere la soberanía a un centro supranacional”. Es el único poder que ultradetermina a todas las potencias y las trata según una noción común del derecho que es postcolonial y postimperialista (p.20). Es decir, “el punto de partida del imperio es una nueva noción del derecho”, un derecho que abraza todo el espacio, es ilimitado” (27). Bellas frases que buscan impactar por estafalarias, abstracciones indeterminadas, decía Marx de Hegel, como son sin contenido los posibles sujetos que están detrás de la globalización. Los sujetos supranacionales de Negri son totalmente abstractos, no tienen apellidos porque están “legitimados por el consenso”, es decir la gente del planeta ha aceptado la globalización y sus reglas, así como la pérdida de soberanías nacionales. Su orden global y el poder se vuelven abstracciones sin sujetos. La noción de consenso de Negri parte de Foucault, puesto que el Imperio no es una dictadura, se basa en el dominio de la ley, es un dominio sin mediaciones porque ha sido interiorizado, poder y subjetividad son iguales. La conclusión de la globalización es la desterritorialización de las luchas y su desnacionalización, hay que aprovechar la globalización para dar luchas globales, puesto que cada lucha es por definición global.

c). El tercer tipo de argumento es una reasimilación de las teorías acerca de la desindustrialización y de la constitución de la sociedad de la información: lo que muchos han dicho, que el trabajo industrial decae y que asciende el trabajo comunicativo, el cooperativo y lo que él llama el afectivo, es decir el que implica el buen trato con el cliente que no es sino una forma de llamar a una parte de la producción inmaterial que existe solo frente al cliente en el momento de su producción, afirmando que de esta forma lo económico, lo político y lo cultural se superponen. Atrasado resulta Negri con estas consideraciones, desde hace decenios la Sociología del Trabajo descubrió el poder y la cultura en la propia actividad productiva industrial y no fue necesario esperar a que surgiera la sociedad del conocimiento (De la Garza, 2002).

Negri reconoce que la industria no desaparece del todo, se rejuvenece, aunque se vuelve la industria un servicio. En esto tampoco tiene originalidad, sigue a Castells (Castells y Aoayama, 1994) en los modelos de economía de servicios y de *infoindustria*, así como en la clasificación de los países desarrollados con inforservicios, subdesarrollados con industria y otros con economías agrícolas. Otra copia similar hace del concepto de economía o empresa red, la informatización de la producción permite su descentralización (Castells, 1994). Sin abundar demasiado, esta parte poco original resulta la más coherente pero relativamente inútil para la conclusión, puesto que finalmente no importan las diferencias anotadas, el nuevo proletariado implicaría la no distinción entre trabajo productivo, reproductivo e improductivo, todo el que reproduce la vida social sufre la explotación. Es decir la tesis del obrero social con adornos postindustriales, posmodernos, postobreristas.

Que sugerente resulta la tesis de la lucha por la vida, sobre todo en sociedades deshechas por el neoliberalismo, en sociedades donde la desarticulación social no es postulado postmoderno sino vivencia diaria. Es sobre todo en estas circunstancias en las que las luchas clásicas han perdido sentido, no por postmodernización sino por la debacle política y económica que estas tesis resultan atractivas. Pero en el fondo hay una profunda mistificación de la novedad del Neoliberalismo y la globalización, a diferencia de Negri el eje de esta globalización es económica, aunque también sea política y cultural, tampoco este proceso es totalmente coherente, no es sistémica. No es resultado de una gran conjura, pero en ella juegan grandes sujetos, que no son omnipotentes pero que es mistificante negarles en la abstracción de la dominación sin un centro y desterritorializarla. Aunque las redes puedan ser globales si tienen centros económicos, políticos, informáticos o culturales, y cada vez más el centro más importante es los Estados Unidos. Negri reconoce que lo global no homogeneiza, que hay una dialéctica global y local, en esta medida la misma dialéctica debería platearse para el carácter de las luchas y no subsumirlas de golpe solo en lo global. Por esto, si se reconoce la diferencia con articulaciones, y finalmente en Negri hay un distanciamiento del planteamiento postmoderno, no necesariamente el concepto más apropiado es el de obrero social, porque es un concepto metafísico, no sujeto a la falsación. En cambio habría que reconocer que la clase obrera puede desdoblarse en varios sujetos y que a veces ni siquiera los llega a constituir, pero siempre está junto a otros sujetos; que no siempre los sujetos obreros van o han ido a la cabeza en las luchas, ni han sido permanentemente los más activos, pero que la multiplicación de los sujetos no implica su separación absoluta, aunque tampoco su comunicación inmediata sin la intervención de la voluntad. De esta manera la investigación de las determinantes de la acción

de los sujetos diversificados puede llevar a conclusiones diferenciadas y no a subsumirlos en el ambiguo concepto de “vida”. Es ambiguo en Negri porque nos se desglosa en mundos de vida, del trabajo, de la familia, del espacio urbano o rural, del sindicato, del partido, etc. La eficiencia de cada mundo de vida, con sus articulaciones debe ser un tema a investigar para cada sujeto más que un supuesto. Los traslapes entre mundos de vida siempre han existido, hoy existen otros y pueden ser importantes, pero no son igualmente determinantes para todos, ni la segmentación espacio temporal ha desaparecido completamente. En síntesis, Negri llega en un buen momento a la América Latina, frente a la decepción de los intelectuales con respecto de los sujetos tradicionales, y sus organizaciones, por la debacle económica en algunos países que ha arrojado a amplias masas al trabajo más precario, en donde todos los espacios se confunden. Pero es difícil pensar que hay en Negri un programa de reconstrucción de la sociedad bajo nuevas bases cuando después del tabique teórico lleno de simplificaciones y exposiciones escolares llega a proponer las demandas que las luchas globales tendrían que enarbolar: el salario social, la reapropiación de los medios de producción y la autoorganización, demasiado pobre para el manifiesto comunista del siglo XXI, como le llamara su compinche Michel Hardt al texto que comentamos.

### **Consideraciones finales**

Fuerzas diversas y realidades sociales presionan y acondicionan para que los nuevos estudios laborales sigan rumbos diferentes de los emprendidos hasta hoy. Por un lado las que quieren ponerlos en función de las políticas económicas y empresariales dominantes, por otro los que quieren apartarlos del terreno concreto para pasar a la abstracción indeterminada, finalmente los

que quieren aprisionarlos en el nuevo institucionalismo. De la funcionalidad al neoliberalismo a la disolución de sus objetos de estudio, todas estas asechanzas están presentes al inicio del siglo. La generación que les dio origen, por cansancio, institucionalización o por el éxito, no parece la más adecuada para iniciar una revolución en el pensamiento laboral latinoamericano, poco ha hecho para que sus discípulos superen a los maestros, estos son mas bien reproductores de su pensamiento. En esta medida se vuelve imperioso volver a los fundamentos, a las bases teóricas y metodológicas de las relaciones sociales, en sus versiones actualizadas que tampoco nieguen como simples antiguallas los aportes clásicos. Es necesario emprender cuanto antes la revisión de las nuevas teorías a la luz de los nuevos fenómenos laborales en un intento de dar un salto en la reflexión que se pueda traducir también empíricamente: para esto último los estudios laborales necesitan retomar las discusiones epistemológicas y metodológicas, casi nunca abordadas desde esta perspectiva, si quieren salir de su ingenuo estructuralismo y positivismo. Tienen, finalmente que distanciarse de los poderes políticos, económicos y académicos que les imponen problemas, recortes de los objetos, criterios de científicidad y hasta hipótesis y conclusiones, abrirse a la realidad no con visiones simplista de correspondencia entre pensamiento y realidad, sino mediadas por la interpretación y la asunción de que en esta interpretación nunca estarán fuera valores, sentimientos, estética y razonamientos cotidianos, junto al razonamiento estándar.

## **Referencias**

Abramo, L. y C. Montero (2000) “Origen y Evolución de la Sociología del Trabajo en América Latina” en E. De la Garza (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Bouffartigue, P. (1997) “¿Fin del Trabajo o Crisis del Trabajo Asalariado?”, *Sociología del Trabajo*, 29

Campbell, J.L., et.al. (ed)(1991) *Governance of American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Castells, M. (1999) *La Era de la Información*. México: Siglo XXI.

Castells, M. y Yuko Aoayama (1994) “ Paths Toward the Information Society: employment structure in G-7 countries, 1920-1990”, *International Labor Review*, 133, 1.

De la Garza, E. (1997) “Trabajo y Mundos de Vida” en H. Zemelman (coord.) *Subjetividad: umbrales del pensamiento social*. Madrid: Anthropos.

De la Garza, Enrique (1999) “¿Fin del trabajo o Trabajo sin Fin?” en J.J. Castillo (ed.) *El Trabajo del Futuro*. Madrid: Editorial Complutense.

De la Garza, Enrique (2000) (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

De la Garza, Enrique (2001) “ México” en D. Cornfield (ed.) *Worlds of Work: building an international sociology of work*. N.Y.: Plenum Publishers.

De la Garza, Enrique (2002) “Problemas Clásicos y Actuales de la Crisis del Trabajo” en De la Garza, Enrique y J.C. Neffa (compiladores) (2001) *El Futuro del Trabajo , el Trabajo del Futuro*. Buenos Aires: CLACSO.

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

Frobel, C (1982) “The Current Development of the World Economy”, *Review*, 4

Gereffi, G. y Korzeniewicz Miguel (1994) *Commodity Chains and Global Capitalism*. N.Y.: Praeger Publishers.

Hardt, M. y A. Negri (2002) *Imperio*. Buenos Aires: Paidós.

Hernández Romo, M. (2002) *Cultura y Subjetividad en la toma de Decisiones Empresariales*. México, D.F.: Plaza y Valdés.

Negri, Toni (1977) *La Forma Stato*. Milano: Feltrinelli

Negri, Toni (1979) *Dall'Operario Massa All'Operario Sociale*. Milano: Múltipla Edizioni

Negri, Toni (1979a) *Dominio y Sabotaje*. Barcelona: El Viejo Topo.

Negri, Toni (1981) *L'Anomalia Selvaggia*. Milano: Feltrinelli.

Negri, Toni (1976) *Proletari e Stato*. Milano: Feltrinelli

Péres, C. y C. Ominami (1986) *La Tercera Revolución Tecnológica*. Buenos Aires: GEL.

Piore, M. y Ch. Sabel (1990) *La Segunda Ruptura Industrial*. Madrid: Alianza Editorial.

Rifkin, J. (1996) *El Fin del Trabajo*. Madrid: Trotta.

Shaiken, H. (1984) *Work Transformed*. N.Y.: Holt