

Los fundamentos teóricos de la sociología del trabajo en México

*Enrique de la Garza Toledo**
*y Jorge Carrillo Viveros***

La sociología del trabajo en México es una ciencia joven, siempre y que no se le identifique con la historiografía del movimiento obrero. Los primeros estudios propiamente sociológicos de los problemas laborales parten de la década del setenta; se trata de las primeras investigaciones sobre procesos de trabajo, inspiradas en parte en el obrerismo italiano y en una lectura obrerista de Touraine. Sin embargo, estos estudios pioneros siguieron la trayectoria de la insurgencia sindical y en esta medida decayeron a principios de los ochenta. La mayoría de los investigadores de esta oleada inicial abandonaron la temática tras una suerte de decepción acerca de las capacidades transformadoras de los obreros. Sin embargo, casi al mismo tiempo que se agotaba la primera serie de estudios en sociología del trabajo, en la economía, la política y la producción se iniciaba una gran transformación: el viraje del Estado hacia el neoliberalismo y la reestructuración productiva. Estos cambios profundos, y no la emergencia de una nueva insurgencia sindical, sirvieron de terreno a los nuevos estudios



IZTAPALAPA 42
julio-diciembre de 1997
pp. 15-48

- * Profesor investigador del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- ** Investigador de El Colegio de la Frontera Norte.

laborales en México e hicieron posible el nacimiento de una nueva generación de investigadores. El momento del debate entre estos nuevos estudios laborales y la vieja historiografía del movimiento obrero ya pasó, se resolvió con la casi desaparición de la última y la consolidación de importantes grupos de investigación de los primeros.

En este ensayo analizaremos algunas de las fuentes teóricas más importantes de la sociología del trabajo en México.¹ Seguiremos la estrategia de sintetizar y criticar las teorías internacionales que han servido de inspiración a los estudiosos mexicanos de las cuestiones laborales, en lugar de entrar a analizar directamente la investigación local en cuanto a sus resultados, tarea que hemos emprendido en otros momentos.

PASADO Y PRESENTE DE LOS ESTUDIOS LABORALES EN MÉXICO

Antes de la crisis de 1982 la mayoría de los estudios laborales en México al igual que en América Latina se situaban dentro de lo que se ha llamado el *cronologismo* del movimiento obrero (De la Garza, 1988). En esta perspectiva, el problema central eran los vínculos entre el movimiento obrero y el Estado; el sindicato era visto como una fuerza política y la acción colectiva se explicaba por contradicciones estructurales como caídas salariales o crisis económica junto a la acción de diri-

gentes partidarios, gubernamentales, empresariales o militares. Detrás se encontraba la concepción de que las condiciones objetivas estaban dadas para la conversión de la clase obrera en sujeto revolucionario, pero ésta tenía que transitar de clase en sí a clase para sí a través de la adquisición de su conciencia de clase. La otra perspectiva, la sociodemográfica, estaba menos interesada en la acción colectiva y se centraba en el mercado de trabajo y el cambio de su estructura.

La crisis de 1982 fue un partea-guas en México, al igual que en el resto de América Latina: el problema de la deuda encubría contradicciones estructurales y el rearrreglo de fuerzas políticas llevó en los ochenta a los programas de ajuste neoliberales, a la transición a la democracia en donde había dictaduras militares, y a la reestructuración de una parte del aparato productivo. Todo esto se dio junto a la crisis del dependentismo y del marxismo que dominaron en las ciencias sociales en los setenta y al surgimiento de una nueva generación de investigadores, particularmente en el campo laboral, más especializada, globalizada y, sobre todo, menos optimista o interesada en la conversión de la clase obrera en sujeto revolucionario.

Así surgió propiamente la sociología del trabajo en México, con un corte disciplinario que comprende los estudios sobre procesos de trabajo, las relaciones industriales y la sociología del sindicalismo, y que empieza a abarcar los

análisis sobre empresarios como sujetos del trabajo y al mercado de trabajo en una perspectiva no económica.

Para los estudios sobre proceso de trabajo el eje se encuentra en los efectos de las nuevas tecnologías, del cambio en la organización del trabajo, de la flexibilidad en el empleo, en el contenido y control de las condiciones y medio ambiente, en la intensidad y productividad en el trabajo. Tal vez la hipótesis más común sea la del fin del taylorismo-fordismo y de su sustitución por un nuevo paradigma productivo. Sin embargo, las interpretaciones de lo que se está generando divergen entre los optimistas que reconocen que no existe todavía el posfordismo, pero las presiones del mercado obligarán a los actores a transitar por esta vía; y los pesimistas que hablan de un pseudo-posfordismo, definido más por la carencia de propiedades posfordistas que por un concepto nuevo.

El análisis de las relaciones de trabajo ha tenido un avance importante. En este campo el concepto de sistema de relaciones industriales ha penetrado por primera vez para estudiar con componentes nuevos las relaciones entre sindicatos y Estado, los pactos corporativos, la seguridad social y las instituciones de regulación del conflicto capital-trabajo, conectados con las relaciones laborales dentro de las empresas. El problema central es el de la flexibilidad, de las leyes del trabajo, de contratos colectivos o de pactos corporativos. La hipótesis más común es

que se transita hacia la flexibilidad de las relaciones laborales, lo que algunos interpretan pesimistamente, y que otros ven como una posibilidad de superar al fordismo por la vía de la negociación y el consenso.

Los estudios sobre sindicatos se han movido en el tenor de los anteriores, con el paso de las visiones heroicas del cronologismo a los análisis del sistema de relaciones industriales. Problemas importantes son los desfases entre ideologías y prácticas sindicales con respecto de las reestructuraciones capitalistas. Un tipo de explicación de estos desfases es estructuralista, centrada en el mercado de trabajo, en donde los cambios entre asalariados y no asalariados, la tercerización y la precarización, la decadencia del trabajo industrial y del empleo masculino y formal, traerían como consecuencia la crisis del sindicalismo. Otra explicación trata de las relaciones sindicato-Estado y el concepto de corporativismo de Schmitter sustituye al de relaciones oligárquicas, populistas, desarrollistas o a las del *Estado burocrático autoritario*. Se discute si es posible la combinación entre neoliberalismo y coporativismo o si éste ha llegado a su fin; otros ven la posibilidad de un neocorporativismo a la europea. En todo caso los marcos más socorridos son los regulacionistas, de la especialización flexible, los neoschumpeterianos y los de relaciones industriales, y en la economía los neoclásicos e institucionalistas (sobre todo en su versión segmentacionista).

LA CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA
A LA SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO

Como lo ha mencionado Pierre Tripier (1995), la sociología del trabajo ha sido modelada desde su nacimiento por la división del trabajo académico preexistente. Entre la economía y la psicología, la sociología del trabajo encontró su lugar y, por qué no decirlo, de ambas disciplinas tomó muchos de los elementos con los que habría de construir su propio discurso teórico. México no fue la excepción, aunque para ser precisos es necesario advertir que más que acomodarse en el espacio que dejaban ambas disciplinas, la sociología del trabajo virtualmente ignoró a la psicología y se alineó junto a la economía. De hecho hacia los años setenta era difícil diferenciar a la economía de lo que después vendría a ser la sociología del trabajo. De la economía y muy particularmente de la economía política y de la escuela de pensamiento conocida como dependientista, la actual sociología del trabajo tomó en préstamo conceptos y preocupaciones teóricas. Estos préstamos no han terminado y, en esa medida, la sociología del trabajo en México ha mantenido una constante preocupación por las teorías económicas.

*El concepto de trabajo
en la economía clásica*

Los clásicos en la ciencia económica dieron una definición especial del cam-

po y objeto de la economía, diferente de la que vendría después con los economistas contemporáneos. Para los clásicos el problema fundamental es la creación de riqueza y esta riqueza estaba en función del trabajo (el costo de producción en última instancia es función de la cantidad de trabajo contenida en las mercancías) (Bell, 1981). Posiblemente en los clásicos (en Marx evidentemente) están presente algunas consideraciones implícitas o explícitas acerca de que las clases sociales se diferencian no sólo por la proporción del producto del que se apropian, sino principalmente por el lugar que ocupan en las relaciones de producción. Es decir, de una forma o de otra, el salario y la ganancia no tienen un origen semejante, como aparecerá posteriormente en la teoría de la utilidad marginal. Marx profundizó y superó a los clásicos y logró proyectarla al límite ya que, en la creación de riqueza, la perspectiva clásica otorga la centralidad al trabajo y, en este sentido, abre la posibilidad de que el capital sea prescindible. En otras palabras, la teoría clásica tenía una potencialidad subversiva en contra del capitalismo por el papel que dio al trabajo en la economía.

Hacia la segunda mitad del siglo pasado la teoría económica académica (coexistente pero distinta del marxismo clásico) dio un viraje en cuanto al significado y papel del trabajo en su conceptualización. El viraje marginalista fue poner la atención en el valor

de uso, en la utilidad. El precio marginal del producto, del trabajo y del mismo capital vino a depender en última instancia de la oferta y la demanda. Ésta fue la primera gran transformación que operó el marginalismo y que adoptaron los neoclásicos posteriormente. La segunda fue el aislamiento de la economía de las otras ciencias sociales. Se trata de la gran división en el pensamiento social que reseña Elster, es decir entre la economía con su concepción sistemática y formalizada de hombre racional (con información total, conocedor de las ecuaciones que vinculan a las variables en el mercado y optimizador) y de individualismo metodológico, en confrontación con las otras ciencias sociales que por largo tiempo permanecieron siendo holistas e introduciendo factores morales, políticos e institucionales o de conflicto. Frente a estas perspectivas los neoclásicos acuñaron su noción de equilibrio como estado ideal o parámetro para medir la eficiencia del sistema o, si se quiere, como norma a seguir.

*Trabajo y mercado de trabajo
en la corriente neoclásica*

Dejando fuera variaciones entre autores y diferentes periodos, algunas de las formulaciones básicas de la corriente neoclásica fueron establecidas por Walras en el siglo pasado (Walras, 1954). Para Walras la economía como ciencia debe ser libre de valores, aun-

que no precisamente una ciencia neutral desde el momento en que para este autor el hombre tiene libertad, razón, iniciativa, y busca el progreso. Siguiendo a Walras, la teoría pura de la economía debería ser deductiva, semejante a las matemáticas y utilizando tipos ideales; es decir, sus construcciones deberían *a priori* partir de axiomas, deducir teoremas y, con ello, ir a la experiencia no para verificar sino para aplicar.

Walras acuña la famosa y dominante definición de economía en tanto estudio de la riqueza (pero ahora como *utilidad no como trabajo incorporado*), con recursos que son escasos (útiles y en cantidades limitadas), apropiables, que se pueden multiplicar y adquieren un valor de cambio. A partir de esta definición todo se pone en función de la idea de maximización de la utilidad (entendida como satisfacción subjetiva). Así, por ejemplo, la producción no es simplemente la creación de riqueza en general, sino en particular cuando hay libre concurrencia, es la combinación de servicios (trabajo y capital, principalmente) para dar productos que proporcionan la máxima satisfacción. A unas condiciones se agregan otras, como tipos ideales, en este caso bajo la condición de que cada servicio productivo tenga un solo precio en el mercado, que éste sea el precio de equilibrio y que el precio de venta sea igual al costo.

La concepción neoclásica tiene una serie de supuestos importantes que

desde su formulación dan origen a amplias discusiones acerca de la pertinencia o no de dichos supuestos. Los más importantes serían: 1. el de la racionalidad de los agentes (Blaug, 1992); 2. el *ceteris paribus*, es decir, se constituyen los modelos como si fuera posible controlar variables; 3. el sistema económico implica asignación de recursos escasos optimizando la utilidad y no importa la historia de dicho sistema; 4. las instituciones extraeconómicas no cuentan en el análisis, el *ceteris paribus* actúa en especial para aislar a las variables económicas de relaciones sociales que en el mejor de los casos se toman posteriormente como externalidades; 5. guardadas todas las condiciones internas de competencia perfecta hay una tendencia al equilibrio (Koutsoyiannis, 1979).

La teoría de la productividad marginal es uno de los aportes neoclásicos más influyentes. En esta teoría (Hicks, 1963) la cantidad que cada trabajador puede proporcionar está dada, y aunque las eficiencias productivas de los diferentes hombres no sean iguales se simplifica por la vía de los promedios. Fijos los otros recursos en condiciones de equilibrio el salario es igual al producto marginal. Si se emplea un exceso de trabajadores los salarios excederán al producto marginal y, por tanto, la ganancia será máxima cuando los salarios sean iguales a la productividad marginal.

Así, la teoría del mercado de trabajo neoclásico está llena de supuestos por

el lado de la oferta y de la demanda. Por el lado de la oferta se supone a un trabajador con información total del mercado laboral, que actúa o decide racionalmente donde emplearse, que es completamente móvil, que no está organizado y que no actúa en grupo para tomar sus decisiones, que los trabajadores son iguales e intercambiables (Cantter, 1967). En cuanto a las calificaciones Cantter (1967) da por sentado que éstas son adquiridas exógenamente y las porta el trabajador al venderse; que el producto total es la suma de los productos de cada trabajador y que la productividad de cada trabajador es conocida y fija.

Del lado de la demanda de trabajo los supuestos son que los patrones tienen total conocimiento del mercado de trabajo, que son racionales al emplear o desemplear trabajadores, que no hay monopolios y que cada empleador actúa individualmente.

La aplicación de la teoría de la utilidad marginal al trabajo conduce a las siguientes conclusiones: primero, que los salarios son iguales al precio del trabajo fijado por oferta y demanda, a su vez iguales al producto marginal del trabajador (es decir, el trabajador es pagado igual a su producto). Este producto marginal es el valor (como utilidad) del último trabajador empleado y es esta productividad marginal (producto dividido entre trabajadores y horas trabajadas) lo que determina la demanda de empleo, aunque también cuenta su enfrentamiento con la oferta de trabajo.

El análisis del equilibrio del mercado de trabajo supone a su vez oferta de trabajo dada, eficiencias iguales y dadas de los trabajadores, que cada hombre recibe el mismo pago, que el salario es igual a la productividad marginal del obrero (manteniendo los otros factores constantes), que el número de obreros empleados es función del producto y del método de producción manejado y que el producto óptimo se obtiene cuando el precio de venta es igual al costo de producción.

Como hemos visto, con los neoclásicos hay un desplazamiento de la jerarquía del trabajo, la producción, su costo y el valor generado al interior del proceso de producción hacia el mercado y los precios determinados por éste.

La corriente institucionalista

Muchos encuentran el punto de partida del institucionalismo en la obra de Veblen, pero fue en los Estados Unidos después de la primera Guerra Mundial y hasta el *New Deal* cuando se vuelve dominante la escuela de Wisconsin con J.R. Commons a la cabeza. Esta corriente no está en contra del libre mercado pero considera que está sujeto a instituciones y reglas (Kerr, 1969). En esta época se desarrolló en Inglaterra otra vertiente vinculada al laborismo y de manera más energética negó que los mercados de trabajo puedan considerarse en competencia perfecta y que

tanto los salarios, como las condiciones y horarios de trabajo se fijen de acuerdo con las relaciones de fuerza.

Desde mediados de los treinta hasta mediados de los setenta dominaron en las escuelas de economía norteamericana los llamados neoclásicos revisionistas, que adoptaron puntos de vista de la sociología económica de Schumpeter y consideraron la necesidad de combinar el análisis neoclásico del mercado de trabajo con la aceptación de instituciones. Por ejemplo, la cuestión laboral, la negociación colectiva y los sindicatos no son vistos como monopolios que distorsionan los mercados y evitan llegar a equilibrios óptimos, sino como entidades políticas creadas históricamente que cumplen una función positiva para el sistema en su regulación.²

En los ochenta se tiene un relanzamiento del institucionalismo en confrontación con el neoliberalismo, deslindado de los neoclásicos y keynesianos. Enfatiza el papel positivo de las instituciones para la productividad, sobre todo las de negociación y concertación obrero-patronal y pone en el centro el lado de la oferta, relativamente relegado por Keynes. Así, Drucker proclama pasar del énfasis en los precios y en la demanda a la producción, como en los clásicos, recuperando la idea de productividad centrada en el proceso de producción y no en la de productividad marginal determinada por el mercado. Es decir, este nuevo institucionalismo, que es muy

heterogéneo —como siempre lo ha sido en su historia— comprende hoy en día desde las posiciones posfordistas (regulacionismo francés, neoschumpeterianismo, especialización flexible y *lean production*) y las de las nuevas relaciones industriales (Kochan y Katz), hasta las neokeynesianas.

De los intitucionalismos actuales destaca la corriente de relaciones industriales, el segmentacionalismo y los posfordistas. La corriente de relaciones industriales surgió del *New Deal* norteamericano influida por las posiciones de Commons. Pronto fundó la importante organización profesional IIRA con fuerte influencia en las políticas del gobierno norteamericano y en el *managment*, en pugna con las perspectivas más técnicas de administración de personal. Desde el inicio el enfoque de relaciones industriales, al menos en su forma dominante, ha objetado el concepto neoclásico de hombre económico (los hombres no pueden tener información total, ni hacer cálculos estrictos para decidir, ni siempre optimizar, no siempre se guían por la utilidad, puede haber acción racional con respecto a valores, etcétera). En otras palabras, los precios no se fijan simplemente según la productividad marginal sino por relaciones de fuerza y por las instituciones. Ésta es la llamada corriente pluralista en relaciones industriales que desde el punto de vista teórico es la más importante; resalta las reglas, particularmente en el interior de los lugares de trabajo, por-

que la concertación y el consenso no se logran automáticamente, ni son permanentes; observa que el control total sobre los obreros en el proceso de trabajo es imposible, que se necesita de la cooperación consciente del trabajador para que la producción funcione (Kerr y Dunlop, 1962).

En la corriente actual de las nuevas relaciones industriales se pone énfasis en el papel de la incertidumbre ya que el mercado no determina todo y siempre hay opciones (Streeck, 1992). Esta perspectiva se ha visto reforzada a través del análisis de la japonización y el toyotismo, sobre todo desde el punto de vista que ve el éxito japonés no simplemente como el del libre mercado, sino como el de una economía soportada y gobernada por fuertes instituciones sociales no mercantiles y ajenas y exóticas al paradigma neoclásico (Streeck, 1992). Muchos consideran que este éxito japonés es más dependiente de las instituciones que de la propia cultura (Dore, 1989). Al mismo tiempo, hay una revaloración del capitalismo alemán, como otro de los exitosos, con instituciones como la codeterminación, la producción artesanal y el sistema de formación profesional que han contribuido a su éxito, y que implican entre otras cosas sindicatos fuertes, extensión de la negociación colectiva, etcétera. La conclusión es que no existe el *one best way* universal ni la máxima flexibilidad se traduce en la máxima productividad. La vía depende de instituciones y culturas

anteriores que pueden ser refuncionalizadas e incluso una economía regulada y muy negociada no necesariamente es poco competitiva.

El segmentacionismo es otra importante corriente institucionalista surgida a principios de los setenta para el análisis de los mercados de trabajo. Este mercado es considerado como social y a la vez económico (Doeringer y Piore, 1971), porque el trabajo es multidimensional y no se reduce a precios. Se introduce el importante concepto de mercado interno de trabajo (es decir, la ocupación de puestos por el personal ya empleado en el interior de la empresa puede analizarse como si fuera un mercado externo) (Edwards *et al*, 1993). Inicialmente en esta posición se pensó en dos segmentos del mercado de trabajo que correspondían a tipos de procesos productivos, con sus formas de control demandando ciertas cualidades de los trabajadores: el mercado primario, con control burocrático del trabajo, descansando en el mercado interno o sea con estabilidad en el empleo y con cierta predictibilidad a partir de la negociación colectiva; habría carreras ocupacionales dentro de la empresa y los puestos serían ocupados principalmente por hombres blancos, de mayor educación. A diferencia del mercado secundario que descansaría en negros, mujeres, pobres, gente con menor educación y que correspondería a empresas en las que el control se ejercería a través de una jerarquía simple (pequeñas em-

presas), las calificaciones serían bajas, no habría carreras ocupacionales, ni mercado interno, se descansaría en la oferta de trabajo en el mercado externo.

Pero el aporte más sustantivo de esta corriente ha sido el concepto de estrato del mercado de trabajo. Se supone que hay poca movilidad entre estratos por la falta de información y calificaciones, pero principalmente por el tipo de actitudes con respecto al trabajo. Piore, en trabajos más recientes, distinguió dentro del estrato primario dos subestratos, el superior de profesionistas y *managers*, que se caracteriza por pagos altos y movilidad, pero asociado al avance profesional (en este subestrato el nivel educativo es fundamental, los puestos de trabajo no tienen reglas muy detalladas y habría más campo para la creatividad e iniciativa). El nivel inferior del estrato primario sería el de los trabajadores calificados de empleos taylorizados. En este desarrollo aparecen los conceptos de cadenas de movilidad, es decir, la idea de que la movilidad sigue ciertos canales y que esta cadena tiene estaciones, conformándose carreras ocupacionales; pero se insiste en que es la tecnología la principal determinante de la cadena ocupacional, aunque se le vincula también con el aspecto de reproducción de la fuerza de trabajo (Berger y Piore, 1980). Entre los segmentos hay discontinuidad y cada uno de ellos obedece a reglas diferentes, tienen sus propias instituciones y constituyen una totalidad de relaciones. Es decir,

la posición segmentacionista se opone a las teorías de la convergencia en mercados de trabajo y en general en modelos productivos.

El posfordismo constituye la novedad del institucionalismo y a partir de los ochenta ha tenido gran impacto entre los economistas y sociólogos no ortodoxos (De la Garza, 1990 y 1992). En esta corriente se suelen incluir tres posiciones: el neoschumpeterianismo, que enfatiza la importancia de las revoluciones y los cambios tecnológicos pero no como simple resultado de las necesidades del mercado, sino planteando cierta autonomía de los procesos de innovación y el juego institucional en este proceso; el regulacionismo, que ha pretendido ser la teoría más abarcante y sistemática dentro del posfordismo, con sus conceptos centrales de modo de regulación y régimen de acumulación; la articulación entre producción y consumo se piensa mediada por instituciones que al cambiar define etapas del capitalismo; y la especialización flexible de Piore y Sabel que pone el acento en el tránsito a la economía de compradores con ventajas de la producción por lotes pequeños y flexibles y con el advenimiento del *nuevo artesanado* y los distritos industriales.

El institucionalismo, como hemos reseñado, más que una teoría unificada es un campo teórico en el que coexisten posiciones muy diversas sólo coincidentes en el papel de las instituciones en la regulación de los merca-

dos. Es decir, se trata de un bloque heterogéneo que desde sus orígenes ha estado impactado principalmente por el ascenso del movimiento y las organizaciones sindicales, la aparición institucional de la negociación colectiva, las leyes laborales y la seguridad social. En la corriente conviven revisionistas neoclásicos, segmentacionistas, el enfoque de relaciones industriales y, recientemente, el posfordismo.

El dependantismo y su influencia en México y en América Latina

Durante más de 10 años en las ciencias sociales de México y en América Latina predominó el enfoque de las teorías de la dependencia. El dependantismo intentó superar el desarrollismo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) creando conceptos específicos para América Latina, integrando lo económico con lo político y lo social. La dependencia como teoría reconoció además la centralidad del capitalismo en esta región y negó la concepción dualista que no destacaba las relaciones entre lo moderno y lo tradicional. El enfoque de la dependencia asumió la teoría de la CEPAL del deterioro de los términos del intercambio que conducía hacia la dependencia global; retomó también la periodización cepalina del desarrollo latinoamericano, de uno hacia afuera basado en la exportación de bienes primarios a otro hacia adentro basado

Foto de J. Maillard, Oficina Internacional del Trabajo



Verificación de productos farmacéuticos

en el mercado interno y en la industrialización por sustitución de importaciones; el eje del análisis fue el de las relaciones centro periferia aunque incorporó factores internos de los países latinoamericanos; la dependencia fue considerada como la causa principal del escaso desarrollo económico, de la superexplotación del trabajo, del reducido mercado interno o de la marginalidad; asimismo, las soluciones a la dependencia pasaban por la constitución de un Estado fuerte (reformista capitalista o bien socialista) que impulsara el desarrollo con distribución del ingreso (De la Garza, 1984).

Las corrientes dependientistas más importantes pueden clasificarse en tres: la del drenaje de recursos hacia el exterior (monopolios extranjeros en América Latina importan bienes de capital

y remiten utilidades provocando el déficit en la balanza de pago y el crecimiento de la deuda externa); la del intercambio desigual, y la de la superexplotación (burguesías locales recurren al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor para compensar el intercambio desigual). El consumo obrero de productos capitalistas, por lo tanto, no sería importante para la circulación de la mercancías ya que, con el desarrollo hacia adentro, la producción capitalista se volcaría hacia la esfera alta del consumo interno. En la tercera o actual etapa, el capital extranjero invertiría en la manufactura, incrementaría productividad y exportaría, pero los obreros seguirían sin ser mercado capitalista y por tanto superexplotados. El dependientismo daba poca atención al interior de las fábricas.

Las teorías de la dependencia empezaron a decaer a partir de 1978 y desde entonces no han vuelto a resurgir.

La teoría de la nueva división internacional del trabajo (Frobel, 1980) puede considerarse emparentada con las de la dependencia. Plantea que el polo decisivo del desarrollo del tercer mundo está determinado por la demanda de las metrópolis (Frobel, 1982), las cuales a través de las transnacionales manufactureras competitivas en el mercado mundial tienden a establecerse en el tercer mundo, como parte de una fragmentación internacional del proceso de trabajo; los segmentos que estarían emigrando al tercer mundo serían aquellos intensivos en fuerza de trabajo barata poco calificada, debido a jornadas laborales largas y abundancia de mano de obra con menor protección legal, estatal o sindical.

En esta teoría hay un claro olvido de la importancia del mercado interno en países latinoamericanos en el periodo que los dependentistas llamaron de desarrollo hacia adentro y, por consiguiente, de cómo durante este periodo se desarrollaron también monopolios nacionales estatales o de capital privado con los que las transnacionales tuvieron que compartir el mercado interno y que en los ochenta forman parte del núcleo que ha emprendido su reestructuración productiva y exportan. Además, la perspectiva de la ventaja comparativa basada en mano de obra barata es muy limitada, ya que intervienen también otros elementos

como las facilidades de flexibilización de esa fuerza de trabajo y los subsidios gubernamentales. Asimismo, la idea de segmentos intensivos en fuerza de trabajo en la periferia puede dar cuenta de una parte de los sectores como el maquilador, pero olvida no sólo los procesos de innovación tecnológica en otras industrias, sino que no prevé maquiladoras de exportación de segunda generación en la que influyen otros factores de localización. Por otra parte, quedan fuera de la explicación la emergencia de las nuevas formas de organización del trabajo, el papel del neoliberalismo, del capital financiero y de las políticas macroeconómicas de ajuste (De la Garza, 1990).

La teoría de Wallerstein (1979) acerca del moderno sistema mundial ha corrido una suerte semejante en América Latina, en cambio, la teoría del capitalismo global reconoce que ha habido un proceso de industrialización en la periferia que no ha estado totalmente a cargo de las transnacionales y que en la relocalización internacional no sólo influyen los bajos salarios, sino en general los bajos costos, las políticas económicas nacionales y las leyes laborales (O'Connor, 1981). La noción de capitalismo global implica verlo como un sistema de producción y generación de plusvalía con intercambio desigual, no únicamente entre países, sino entre regiones, ramas, empresas, con cortes que no son los tradicionales de centro periferia. Cabe distinguir aquí dos corrientes, una para la que

el capitalismo global es la extensión del intercambio desigual al interior de los países centrales y periféricos entre regiones, ciudades, ramas o empresas, pero la contradicción nacional no desaparece y hace posible un renacimiento de las luchas de liberación nacional. Para la otra corriente el capitalismo global abriría una etapa de internacionalización del capital y de internacionalismo entre los trabajadores, aunque se reconoce que se da con grandes heterogeneidades y contradicciones. No obstante este enfoque pudiera tener interés para América Latina, tampoco ha tenido gran impacto entre los estudiosos.

La CEPAL, que había tenido un reflujo importante a partir de los ataques del dependentismo, las dictaduras militares y, sobre todo, del neoliberalismo, desde finales de los ochenta ha tratado de reformular sus teorías, a partir de lo cual se ha conformado el llamado *neoestructuralismo latinoamericano* en el campo de la economía (Ramos y Sunkel, 1990). El estructuralismo clásico de la CEPAL centró el análisis del desarrollo capitalista en la acumulación del capital y la productividad, y de ahí pasó a su impacto sobre el ingreso, el ahorro y la inversión. Para la CEPAL clásica parte del excedente económico se estaría transfiriendo hacia los países centrales, provocando una escasez de capitales, y como no se creyó en la capacidad autocorrectora del mercado, se necesitaría de la intervención del Estado, que captaría

recursos del sector exportador y los destinaría a promover la inversión y el consumo (sobre todo industriales).

Así se generó la concepción acerca del modelo de sustitución de importaciones, que implicó en la práctica una industria protegida y volcada hacia el mercado interno, la inversión promovida por el Estado (pero poco conectada con la acumulación del capital), un intercambio desigual entre el sector primario y la industria que empobreció al primero, un proceso acelerado de urbanización pero con marginalización, y crecimiento de los déficits en la balanzas de pagos como resultado de la importación creciente de bienes de capital e insumos industriales; para entrar, finalmente, en una espiral de déficit en balanza de pagos, endeudamiento externo e inflación.

El desarrollismo (como se llamó también a la perspectiva cepalina) se continuó aplicando durante los setenta en Brasil, Venezuela y en México. Pero la crisis de la deuda de 1982 condujo a programas de ajuste y al inicio del neoliberalismo civil.

La corriente renovada de la CEPAL, el neoestructuralismo de fines de los ochenta, ha emprendido una autocrítica de sus anteriores teorías. Se considera que el estructuralismo clásico despreció las políticas monetarias o fiscales para combatir la inflación; que el proteccionismo hacia la industria resultó contraproducente al fomentar su baja productividad y provocar distorsiones macroeconómicas en precios

internos, tipo de cambio o aranceles: que el enfoque descuidó la búsqueda de equilibrios macroeconómicos y todo esto se tradujo en inflación, crecimiento de la deuda y caída del ingreso. Las enseñanzas de este nuevo estructuralismo van en el sentido de adaptarse a la nueva inserción de América Latina en la economía mundial, para lo que se necesita mayor productividad, mayor ahorro e inversión, reducción del aparato estatal, equilibrios macro y un mayor papel del mercado. La opción sería pasar de la idea de desarrollo hacia adentro a la de desarrollo desde dentro. El desarrollo hacia adentro ponía el acento en la demanda interna y la sustitución de importaciones. El desarrollo desde dentro implicaría definir un núcleo endógeno básico de industrias, la creación de sistemas articulados de empresas, no jerarquizar *a priori* mercado interno o externo; el punto de partida no sería la demanda sino la producción, se rechazan los ajustes recesivos porque restringen la demanda, prefiriéndose una combinación de contención con expansión; el papel nuevo del Estado sería suplir deficiencias del mercado, en la distribución del ingreso y ser el director del desarrollo.

EL POSFORDISMO

Desde principios de la década de los setenta hubo síntomas de que el capitalismo entraba en una gran crisis

estructural, había indicadores preocupantes como el aumento de la desocupación en Europa, el incremento en el déficit público, la deuda del tercer mundo y la inflación. La mayoría de los analistas coinciden en que desde esa década el capitalismo no sólo entró en una gran crisis sino en una importante reestructuración. Esta crisis y reestructuración es ciertamente económico-productiva, pero también de la forma del Estado y de los actores sociales y políticos fundamentales, así como de las grandes teorías y la metodología que dominaron casi todo el presente siglo.

En lo productivo los cambios pueden dividirse por niveles: tecnológico duro (al que se refiere principalmente la corriente neoschumpeteriana); el organizacional [del que dan cuenta la teoría del toyotismo y del *lean production* (Womack, 1991) y la de los nuevos conceptos de producción]; el de las relaciones laborales e industriales (que origina la polémica sobre la flexibilidad del trabajo); el del perfil de la mano de obra (que introduce la discusión sobre los cambios en la estructura del mercado de trabajo y sobre todo en la calificación), y el de la nueva cultura laboral (conectada con la nueva ola en las doctrinas gerenciales, calidad total y justo a tiempo).

En el ámbito del Estado, los cambios del *Estado social* hacia un *Estado neoliberal* (De la Garza, 1992) han tenido consecuencias en el monto y orientación del gasto público, en la

desregulación económica y laboral y en la privatización, pero también en las implicaciones en las fuentes de legitimidad y el posible cambio en el bloque dominante. Todo esto en un contexto de nueva globalización de las economías, nueva división internacional del trabajo y la importancia renovada del sistema financiero internacional.

En lo social, lo que observamos es la declinación, fractura y reconstitución de sujetos sociales, así como la decadencia de utopías, imaginarios colectivos e identidades. Por su parte, en las teorías y la metodología científicas, se asiste a una crisis por su incapacidad de predecir (especialmente del keynesianismo de los setenta y del marxismo iluminista), frente a la apertura de tendencias erráticas, experimentales desde los ochenta.

Es comúnmente aceptado que la polémica del posfordismo tiene en su centro tres grandes perspectivas: el regulacionismo francés, el neoschumpeterianismo y la especialización flexible. Todos estas corrientes presentan diferencias en su interior y comunicaciones entre sí, pero tienen en común pensar que la producción en masa, que caracterizó al periodo anterior capitalista llegó a su fin, o está sufriendo una mutación sustantiva, y que son obsoletas las instituciones que sirvieron para regularla, que se está en transición hacia una nueva etapa con la creación de nuevas instituciones y que en el centro de éstas estaría la flexibilidad.

Emparentados con la polémica del posfordismo estarían los economistas institucionalistas como Gordon que plantea el cambio actual en la estructura social de acumulación (Dankbaar, 1992); Lash y Urry (1987) que hablan del fin del capitalismo organizado y el paso al desorganizado; los geógrafos como Storper (1992) o Kerr y Schumann (1987) que utilizan el concepto de nuevos conceptos de producción.

El regulacionismo

Nació en Francia al inicio de los setenta y fue refinado teóricamente en la década siguiente. El objetivo del *regulacionismo* ha sido elucidar las articulaciones entre producción, consumo y Estado en una versión institucionalista de la economía.

El concepto central en esta teoría es el de regulación, que de manera general es entendida como la forma en que una relación social se reproduce a pesar de su carácter contradictorio. Del concepto de regulación en general se pasa al modo de regulación, que comprende a las formas institucionales que aseguran la reproducción de las relaciones sociales y, en particular, la adaptación entre producción y demanda. Precisamente, esta relación entre producción y consumo es llamada en esta teoría régimen de acumulación, y es el que permite a su vez una evolución coherente de la acumulación del capital (es claro que el

regulacionismo no es principalmente una teoría sobre el proceso de trabajo sino sobre la forma como se logra en periodos largos la evolución estable entre producción y consumo, en especial de las instituciones que lo posibilitan). Pero la conceptualización se enriquece en la línea de las instituciones reguladoras. El régimen de acumulación comprende, por un lado, una relación mercantil con su norma de consumo, y una relación salarial (o conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que regulan el uso de trabajo asalariado y la reproducción de los trabajadores), y por otro lado, en el interior del proceso de trabajo la relación salarial implica una disciplina vinculada a una organización y a ciertas jerarquías, calificaciones y movilidad; supone una relación de explotación, pero normada, por ejemplo, por la contratación; la reproducción de la fuerza de trabajo con su norma de consumo, y una gestión estatal de la mano de obra.

La crisis del fordismo, como régimen de acumulación, se emprende en dos niveles. Primero, en el del proceso de producción, en tanto agotamiento del régimen técnico, con costos derivados del gigantismo, el aumento del trabajo improductivo al interior de las empresas y los límites de la organización fordista-taylorista. La otra explicación se mueve en el ámbito del modo de regulación y coincide con las apreciaciones neoliberales tempranas de los años setenta: se produciría una ele-

vación de los costos salariales no compensada por un incremento equivalente en la productividad, que las empresas tratarían de contrarrestar con una elevación de la composición orgánica del capital, con la consiguiente caída en la tasa de ganancia, provocando una crisis de rentabilidad (la cual los regulacionistas diferencian de una de sobreproducción) (Conde, 1984).

Para los regulacionistas, en primer lugar, en estos momentos no habría una sola tendencia de transformación del fordismo, más bien diagnostican la coexistencia por ramas, países o regiones de diversas regulaciones. Este enfoque es autocrítico y ha reconocido insuficiencias en su teoría: el tener una revisión economicista del Estado, reducido a instituciones de regulación de la relación salarial y del crédito; el no haber profundizado en el aspecto político estatal, en particular en el fenómeno del neocorporativismo; el haber descuidado la base técnico material de la producción y sus transformaciones (Boyer, 1989). Hay muchas críticas adicionales que se han acumulado con los años. Destacan un fuerte estructural funcionalismo, en tanto relación entre régimen de acumulación y modo de regulación; la subsunción de la lucha de clases al funcionamiento de las instituciones; aunque se utiliza la información histórica, la idea de totalidad es la de modelo teórico a ser aplicado para explicar, en lugar de totalidad concreta que exige ser reconstruida en cada ocasión; la teoría resulta mistifi-

cadora de la gran derrota sufrida por la clase obrera y de la ofensiva del capital, que son vistos como casi naturales por los desequilibrios entre modo de regulación y régimen de acumulación; y, para muchos, todavía no queda claro que el fordismo haya terminado y, por tanto, los cambios laborales actuales adquieren características menos dramáticas en lo conceptual: la rentabilidad se habría restaurado con mayor intensificación del trabajo, con desregulación, con retracción salarial y con subcontratación internacional.

Los neoschumpeterianos

En 1920, en medio de una crisis internacional, Kondratiev teorizó acerca de la posibilidad de que en el capitalismo, además de ciclos cortos de sobreaacumulación, hubieran ciclos económicos largos de alrededor de 50 años. La explicación de Kondratiev no fue completamente coherente, pero incluyó entre los factores a las innovaciones tecnológicas. El trabajo de Kondratiev dio origen a dos líneas de investigación distinta. Por un lado, el análisis de ciclos largos de variables económicas, precios reales, tasas de interés o acumulación del capital; y por el otro, el de los ciclos de innovación tecnológica que recibió nuevo impulso con Schumpeter.

En el transcurso de la polémica de esta corriente con los neoclásicos está

si la tecnología es una variable exógena al mecanismo del mercado que, explícitamente, no entraría en la fijación de los precios; en otro nivel se discute si la tecnología es variable dependiente o no de la acumulación del capital. El aporte principal de los neoschumpeterianos ha sido su análisis del proceso que va de la invención a la innovación, y de la difusión tecnológica a la inversión; tomando en consideración que en este proceso no sólo influyen los costos sino también las expectativas del impacto de la innovación, así como las características del aparato científico-tecnológico que en parte es independiente de las necesidades de la inversión.

En esta medida, las corrientes actuales completan a Schumpeter, quien enfatizó el papel del empresario innovador, pero no el proceso que va de la invención a la innovación e inversión. El concepto más importante en esta corriente es el de paradigma tecnológico consistente en los conocimientos científicos que sirven de fundamento a las técnicas centrales de los procesos productivos, circulatorios o de consumo en un periodo específico de desarrollo. Para ayudar a definir este concepto, en cuanto a cuáles tecnologías serían centrales, se introduce el de tecnologías genéricas que conforman el eje de una constelación de innovaciones. El concepto alternativo al de paradigma tecnológico de Dosi es el de paradigma técnico económico o régimen tecnológico de Carlota Pérez, que

implica no sólo lo técnico maquinista sino también lo organizacional y con ello se relaciona con las otras corrientes posfordistas (Pérez, 1985 y 1986).

Los paradigmas tecnológicos tienen bajo este enfoque un ciclo de vida, en tanto que permiten inicialmente elevar la productividad pero finalmente llevan al estancamiento. Este estancamiento es producto no sólo de los límites técnicos del paradigma, sino también de las instituciones creadas en torno del mismo. En esta medida, la crisis actual es explicada por el agotamiento del paradigma tecnológico anterior y la emergencia de la tercera revolución tecnológica (basada sobre todo en la informática y la computación) no encuentra todavía el marco institucional para su fortalecimiento y difusión. Es decir, la solución a la crisis estaría en la aplicación de los resultados de la tercera revolución tecnológica a través de un cambio institucional, sobre todo de lo relacionado con innovación y difusión, aunque no se excluyen las culturas laborales y la flexibilización de los mercados de trabajo. Sobre todo se necesitaría la intervención planeada del Estado para quitar obstáculos al nuevo paradigma, con políticas nuevas en educación, capacitación, investigación y de soporte a nuevas industrias. Así como esta corriente plantea conceptos nuevos e interesantes, estableciendo mediaciones poco exploradas entre lo institucional y lo económico, aparecen en su horizonte problemas de difícil solución. El inicial es la per-

tinencia misma de los ciclos largos desde el punto de vista histórico, pero sobre todo lógico.

El problema se ha complicado cuando, al avanzar las investigaciones sobre trayectorias tecnológicas más específicas, éstas no resultan sincrónicas con las supuestas innovaciones centrales que caracterizarían a un ciclo. Por ejemplo, los tres criterios de tipo de tecnologías genéricas más utilizados: transportes, energía y procesos productivos no muestran sincronía histórica. De hecho los autores se han visto obligados a definir etapas tecnológicas cambiando los criterios en cuanto a tipo de tecnología para ajustar sus etapas con la historia. La situación se complica cuando el determinismo tecnológico no es aceptado explícitamente por los partidarios de esta corriente, coincidiendo con la mayoría de los investigadores sobre la temática. En esta medida, se acepta que las relaciones entre innovación tecnológica con productividad, empleo, organización, calificación o relaciones laborales no son de causa-efecto, sino que todas estas dimensiones tienen también su propia dinámica, de tal forma que al independizarlas relativamente de la tecnología y depender el desarrollo económico también de ellas, la no sincronía dificulta la definición de etapas en función de paradigmas tecnológicos, salvo que en el fondo se esté postulando el determinismo tecnológico.

Con respecto al regulacionismo, el neoschumpeterianismo tiene la virtud

de destacar niveles poco considerados por aquel (la tecnología y sus mediaciones), pero tiene la debilidad de enfatizar sólo el lado de la oferta y no aportar acerca de la demanda. Finalmente, la importancia de fenómenos políticos, conflictos, etcétera, quedan relativamente fuera de su horizonte.

La especialización flexible

La tercera corriente importante entre las teorías del posfordismo es la especialización flexible de Piore y Sabel (1984). Teóricamente es menos desarrollada que la teoría de la regulación y el tratamiento de lo tecnológico no tiene la sofisticación de los neoschumpeterianos; pero agrega un nivel no destacado por los otros, el de la lucha entre grandes empresas con pequeñas y medianas por la conquista de los mercados. Este es el elemento que ha vuelto atractiva a esta teoría, el plantear que las pequeñas y medianas empresas pueden ser tan competitivas como las grandes, estableciéndolo no como automatismo del mercado sino como constitución de un proyecto político económico alternativo al de las grandes corporaciones (Sabel y Zeitlin, 1985). De manera semejante a los regulacionistas, Piore y Sabel consideran que el modelo industrial de la producción en serie llegó a su límite (uso de máquinas especiales, trabajadores semicalificados y producción en masa de bienes estandarizados). Se trataría, en

primera instancia, de una crisis de la regulación; pero a diferencia de los regulacionistas, ésta se articula con una ruptura industrial, con un recambio tecnológico (la primera ruptura había sido a fines del siglo XIX con la aparición de tecnologías de producción en serie). Esta crisis de la regulación y la ruptura industrial se estaría resolviendo por dos vías alternativas: (i) una nueva división internacional del trabajo (grandes empresas manufactureras competitivas internacionalmente se trasladaron hacia el tercer mundo en la búsqueda de bajos estándares laborales y aumento en el uso intensivo de la mano de obra, y (ii) con la especialización flexible o resurgimiento de formas artesanales en empresas pequeñas que utilizan tecnologías reprogramables, flexibilidad laboral, recalcificación, consenso en los lugares de trabajo, producción en lotes, entre otros. Este modelo industrial sería funcional a la nueva situación de mercados cambiantes que exigen variedad más que estandarización de los productos. La posibilidad de éxito de la pequeña empresa innovadora iría aparejada con su conformación en distritos industriales, es decir, redes de empresas con apoyo mutuo, más allá de los intercambios mercantiles, con fuerte influencia en el ámbito político local, del que forman parte también instituciones públicas de apoyo a la innovación y a la producción (Piore, 1990). Aunque Piore y Sabel han tratado de ilustrar el funcionamiento de

distritos industriales exitosos en muchos países, la especialización flexible es para ellos un proyecto viable de desarrollo que tendría que ser asumido conscientemente por los actores (pequeños patrones y sus trabajadores principalmente), más que una realidad presente de manera amplia.

Las críticas a la especialización flexible han sido muchas. De entrada no queda demostrada la inferioridad de la gran corporación frente a las empresas pequeñas y medianas; las primeras son las que principalmente han hecho cambios tecnológicos, de organización o en las relaciones laborales en el mundo. Tampoco queda demostrada la decadencia de la producción en masa, ésta sigue presente internacionalmente y, como señala Boyer, la producción en pequeños lotes sigue restringida a sectores medios de altos ingresos pero minoritarios. En otras palabras, las posibles ventajas de la flexibilidad en el nivel de empresa no aseguran el crecimiento del producto agregado sin acciones específicas por el lado de la demanda. La producción en pequeños lotes utiliza insumos producidos en forma masiva, por tanto, la gran corporación y las pequeñas empresas no se excluyen, muchas veces se articulan a través de la subcontratación, subordinándose las pequeñas a las grandes.

Las críticas de fondo a las teorías del posfordismo serían las siguientes:

1. Por su estructuralismo, funcionalismo y evolucionismo.
2. La idea de etapa en el desarrollo capitalista (Megan, 1988; Hyman, 1991; Bonefeld, 1991) planteando como contrapartida la continuidad y el cambio, pero sin rupturas tan tajantes por modos de regulación, paradigmas productivos o modelos industriales. En otro nivel, algunas críticas han ido en el sentido de demostrar que el posfordismo no existe en la realidad empírica ni es un proyecto de las empresas.
3. La tercera crítica importante va en contra de identificar un factor central necesario impulsor del cambio (acumulación, mercado, tecnología) y plantea en contraposición la apertura de una idea de historia producto de una diversidad de factores, en rearticulación y con eficiencias transformadoras diferentes a descubrir.
4. Su apoyo implícito a la reestructuración del capitalismo a través de la búsqueda de una nueva institucionalidad más perdurable, consensual y cooperativa.

La polémica posfordista conecta evidentemente con una discusión más amplia de la flexibilidad, en la que no sólo participan corrientes cercanas al posfordismo como las de nuevos tiempos de *Marxism Today*, etcétera, sino las gerenciales de la calidad total y el justo a tiempo, además de la perspectiva neoclásica de flexibilidad como

liberación de la capacidad asignadora del mercado. La flexibilidad del trabajo es entendida como capacidad del *management* para ajustar el número, salario y uso de la fuerza de trabajo en la producción.

De cualquier manera permanece la duda acerca de las bondades generalizadas de la flexibilidad y, como argumentan los regulacionistas, no resuelve de por sí la contradicción entre producción y consumo. El crecimiento sigue lento, el potencial tecnológico subutilizado y el nuevo marco regulatorio, por el que claman los regulacionistas, incierto.

La aplicación teórica del posfordismo para América Latina presenta problemas adicionales como los siguientes:

1. Hasta qué punto predominó el fordismo, sea como régimen de acumulación (articulación entre producción en masa y consumo en masa) o como tipo de proceso productivo. La extensión de la organización científica del trabajo en América Latina es todavía una incógnita, así como su aplicabilidad a todo tipo de proceso productivo (además de los de ensamble y maquinado).
2. La caracterización de la crisis en América Latina está esperando elaboraciones más sofisticadas. En primer lugar, no está demostrado que antes predominó el fordismo; en segundo, falta compro-

bar que se trató de una crisis de productividad por los obstáculos institucionales y en tercero, es difícil plantear que los salarios crecieron más que la productividad y que esto fue el detonante de la crisis.

3. Sobre todo, no queda claro que en América Latina estemos transitando hacia el posfordismo, ni su relación con el neoliberalismo. En esta transición ¿cuáles son las características de la base tecnológica, de la organización, de las relaciones laborales? y ¿cuál es la importancia de la especialización flexible? Estas interrogantes son temas en polémica y aunque se ha avanzado en su investigación, ésta es todavía insuficiente en extensión y profundidad empírica, particularmente por la escasez de alternativas conceptuales para analizar los cambios que se han producido en América Latina.

EL DEBATE SOBRE EL PROCESO DE TRABAJO

Desde nuestro punto de vista, es hasta los ochenta cuando la sociología del trabajo se constituye como disciplina en México y en América Latina. No olvidamos antecedentes tan importantes como las investigaciones de Touraine y Di Tella en los sesenta y las preocupaciones de un incipiente

obrerismo en los setenta, pero ni unas ni otras lograron conformar una disciplina académica socialmente reconocida. Las teorías de la dependencia, entonces en boga, inhibían cualquiera de los ensayos que —como los mencionados— intentaban centrar el análisis del trabajo en el mismo proceso de productivo. Para las teorías de la dependencia, el proceso de trabajo no era un espacio importante en la explicación del subdesarrollo. El proceso de trabajo o, de manera más precisa, la tecnología, era un mero objeto de comercio internacional que no interesaba más allá de la resultante dependencia que provocaba en los países periféricos dada su incapacidad para generarla internamente. De ahí que sólo interesara como parte del rezago de dichos países y que se identificara su estudio con el estudio de los problemas financieros y geopolíticos de la dependencia tecnológica.

En los años setenta, a contracorriente de estas teorías pero aprovechando el ascenso de la izquierda marxista en las universidades latinoamericanas, poco a poco se abrió paso una nueva concepción que reivindicaba como central la contradicción capital-trabajo y no ya la de centro-periferia. Para este nuevo enfoque la fuente última de esa contradicción se encontraba en el proceso de trabajo. De esta época data la recepción en México de los estudios de Mallet, Negri, Touraine, Braverman y otros autores europeos que de una u otra manera se ocupa-

ban del proceso de trabajo. Se trató, en todos los casos, de una lectura "obrerista" (aunque incompleta y dogmática) de autores que se reconocían como tales o que se acercaban, así fuera lejanamente, al marxismo. Aunque esta perspectiva rápidamente desapareció por causas políticas bien conocidas y por sus evidentes debilidades teóricas, introdujo en México el así llamado *debate del proceso del trabajo* (*Labor Process Debate*). De ese debate nació también la sociología del trabajo en México.

Los orígenes del debate: los planteamientos de Braverman

Aunque Braverman no fue propiamente el iniciador del debate del proceso de trabajo, para efectos prácticos puede considerarse así, en vista del impacto que provocó su tesis acerca de la supuesta degradación progresiva del trabajo. El debate, no obstante, no se reduce a esa tesis, ni terminó en los setenta cuando Braverman la dio a conocer. Lejos de haberse agotado en esa tesis y en esos años, el debate se enriqueció y evolucionó en una dirección que lo ha conducido a polémicas cada vez más complejas.

Siguiendo a Thompson (1983), la evolución del debate puede dividirse en tres fases: (i) la primera, a mediados de los setenta, cuando el debate se inicia con la difusión de la tesis de Braverman, (ii) la segunda, a finales

de los setenta, cuando aparecen las primeras críticas consistentes a esa tesis, y (iii) la tercera, en los ochenta, cuando se cuestiona la existencia de fases del capitalismo en relación con las de los procesos de trabajo. En los noventa, como veremos más adelante, el desarrollo previo del debate desembocó en dudas acerca de la posibilidad de una teoría del proceso de trabajo.

En lo que se refiere a la primera fase, y sólo para fines de exposición, la tesis de Braverman puede resumirse diciendo que ésta preveía una tendencia a la descalificación del trabajador, progresiva y paralela al avance tecnológico. Según esta tesis, el *management* hacía uso de la fragmentación y rutinización de los trabajos fabriles para "expropiar" el conocimiento y reforzar así la división que les daba a ellos el control absoluto de las tareas de dirección, la concepción y la planeación de la producción, y reservaba para los obreros la simple ejecución. Braverman consideró ciertos matices que, sin embargo, fueron por lo común ignorados por sus lectores. En principio nunca negó que ciertos trabajos, por su naturaleza, pudieran sustraerse de la tendencia a su fragmentación y consecuente degradación y, en segundo lugar, tampoco negó la posibilidad de que la aplicación de nuevas tecnologías pudieran dar lugar a "nuevas habilidades, cualificaciones y especializaciones técnicas que son al principio dominio de la mano de obra más que de la dirección" (Braverman, 1974: 172).

En cualquier caso, se reconoce a Braverman el mérito de haber roto con las versiones optimistas que en ese entonces dominaban el panorama de las disciplinas que tenían al trabajo como materia de estudio. Para la mayoría de los autores el desarrollo tecnológico era una especie de panacea. Los agrupados en la escuela británica del Tavistock Institute y en la estadounidense de las relaciones industriales daban como un hecho que el avance tecnológico podría "humanizar" el trabajo desarrollando "nuevas relaciones humanas" y puestos de trabajo más interesantes y menos extenuantes (Dunlop, 1958; Kerr y Dunlop, 1960; Sorensen, 1985; Edwards, 1995). La escuela de relaciones industriales suponía además que el capitalismo funcionaba como un sistema regulado de solución de conflictos de interés, con normas y reglas aceptados por todos los involucrados, que si bien no eliminaban el conflicto si impedían que éstos provocaran desastres sociales (Clegg, 1975; Edwards, 1979). Ni siquiera autores tan radicales como el marxista Blauner o el obrerista Mallet lograron sustraerse de ese optimismo y vieron en el avance tecnológico un "avance de las fuerzas productivas" que tarde o temprano habría de liberar al obrero de su desgastante trabajo.

Braverman retomó a Marx para hacer posible su recuperación para la sociología del trabajo, en especial la idea de que era en el proceso de trabajo donde el capital se valorizaba y para ello tenía

que dominar al obrero en el propio proceso de trabajo. Antes que él, esa idea había reaparecido fugazmente en el marxismo histórico en las coyunturas consejistas, con Rosa Luxemburgo, Gramsci y especialmente con la corriente de Panzieri, que desde los sesenta acuñó concepciones más sofisticadas que las de Braverman sobre el proceso de trabajo y sus consecuencias políticas (De la Garza, 1988). Esa afinidad con las corrientes marxistas explica que Braverman haya publicado su famoso libro *Trabajo y capital monopolista* (1974) al amparo del proyecto socialista de la revista *Monthly Review*, y explica también la desconfianza con que fue recibida por los autores no marxistas.

La clave de la tesis de la descalificación es la división del trabajo, entendida ésta en la mejor tradición de los economistas clásicos. Como Marx y también como Adam Smith, Braverman consideraba al trabajo un acto consciente donde un objeto es transformado con ayuda de instrumentos y una determinada división en las operaciones de esa transformación. Son precisamente las consecuencias de esa división las que importan a Braverman. La división en el trabajo afecta primero su organización, la separación entre trabajo manual e intelectual, la autoridad y las jerarquías; y segundo, afecta también, la evolución del capitalismo. En este último punto es donde Braverman añadía que el paso de la etapa de la *cooperación simple* a la manu-

factura y sobre todo de esta última a la etapa de la *gran industria*, significaba la pérdida de control del obrero sobre su trabajo, es decir, significaba su descalificación.

A pesar de su indudable importancia, no fue esta parte de la tesis de Braverman lo que más discusiones provocó sino su insistencia en el conflicto como elemento consustancial al proceso de trabajo. Siguiendo a Marx, Braverman consideraba que por un lado la productividad del trabajador era indeterminada y por otro que la producción capitalista para reproducirse requería hacerlo a una escala mayor, impulsando con ello una búsqueda constante de mayor productividad. Por esa doble consideración, cada nuevo avance del capital significaba, en la práctica, un control cada vez más refinado sobre los trabajadores por parte del *management*, y adecuado a la búsqueda de una cuota mayor de plusvalía y, por lo mismo, cada aumento de las exigencias productivas se resolvía quebrando las resistencias del trabajador, sustrayéndole de su influencia el dominio de su propio trabajo. Esta gran importancia que Braverman daba al control fue en cierto sentido su propia traducción del problema del poder y, al mismo tiempo, fue también su respuesta a los principios abstractos de las *teorías de las organizaciones* y de la *sociología industrial* de su época.

Las principales críticas al planteamiento de Braverman son bien cono-

cidas, pues de hecho constituyen el arranque del llamado debate del proceso del trabajo. Probablemente las más discutidas fueron, en primer lugar, la imposibilidad de deducir las características del proceso de trabajo de las de la acumulación del capital. Nada indica que exista una secuencia necesaria entre una fase del capitalismo a otra, como por ejemplo entre manufactura y gran industria. En segundo término, Braverman no consideró la posibilidad de que la acción colectiva o las condiciones subjetivas pudieran hacer variar las tendencias a la descalificación que él encuentra (Smith, 1994). En este sentido puede decirse que el planteamiento del problema de control que hace Braverman adolece de un *determinismo organizacional*, el modelo de control que tiene en mente es un modelo de suma cero, en el que la ganancia de uno es la pérdida del

otro. En contra de esa idea se ha dicho que el objetivo del capital no es el control sino la maximización de la ganancia y que en esa medida el proceso de trabajo capitalista admite tanto el conflicto como la cooperación, de la misma manera que admite también formas de control diferentes al control despótico (Thompson, 1983; Wood, 1987).

La segunda fase: el reconocimiento de la pluralidad

A finales de los setenta el debate cambió de perspectiva (Friedman, 1977a; Burawoy, 1979; Wood, 1987). En esa época, que se prolonga hasta principios de los ochenta, se abandona la idea del control como pura coerción y se admite que los trabajadores pueden llegar a colaborar con el *management* de la misma manera que pueden también desafiar y eventualmente abolir los controles sobre ellos mismos. El cambio de perspectiva fue provocado por el reconocimiento de que las estrategias de control son variables, pudiendo, cuando la resistencia obrera lo hiciera necesario, hasta contradecir los principios del taylorismo (Littler, 1982a). En esta línea de argumentación se niega que el *management* pueda encontrar fácilmente substitutos a las formas caducas de control.

Se trató de un esfuerzo por mejorar la tesis original de Braverman, de eliminar sus presupuestos más controlados y de corregir sus olvidos más



Centro de formación empresarial para mujeres. Foto de J. Maillard, Oficina Internacional del Trabajo

evidentes, pero la tesis no fue rechazada. Fue una suerte de revisión en la que se corrigió el papel marginal dado por Braverman a la respuesta de los obreros al control de los *managements* y en la que se cuestionó el desarrollo unilateral de las formas de control, pero, y esto es un punto importante del debate, se siguió reconociendo que existían etapas históricas en las formas de control correspondientes con las formas de desarrollo capitalista; aunque, claro está, esta última afirmación era matizada al advertir que esas etapas habían sido influidas por la resistencia de los trabajadores. En esta tónica se terminó reconociendo que no existían tendencias objetivas a la descalificación.

La reorientación del debate comenzó como un intento por clarificar sus términos y en particular los significados de los conceptos centrales de la tesis de Braverman. Los mayores esfuerzos se dedicaron a precisar el concepto de calificación. Entre otros ensayos destaca el intento de Littler (1982b), quien distinguió tres dimensiones en la calificación, la de los conocimientos y habilidades personales, las requeridas por el puesto, y las organizacionales. Algo parecido sucedió con el concepto de control, con la diferencia de que estos esfuerzos tuvieron mejores y más abundantes resultados. El concepto fue ampliado para considerar el consenso como parte consustancial de las estrategias del *management*, intentando al mismo tiempo

darle un sentido más claro. Así por ejemplo, Salam lo definió como la medida en que las actitudes y orientaciones de los miembros de una organización están determinadas o influidas por otros miembros (Salam, 1980). Algunos autores, como antes lo hizo Braverman, retomaron los planteamientos de Marx acerca del problema más abstracto de la contradicción entre el capital y el trabajo. Ese fue el caso de Richard Edwards (1995) quien llamó a esa contradicción *antagonismo estructurado*, término que hacía referencia al supuesto carácter explotador de las relaciones capital-trabajo, el cual determina una lucha permanente por transformar la fuerza de trabajo en trabajo, lo que a su vez significa dos cosas, por un lado, un cierto control sobre la fuerza de trabajo y sobre las condiciones de trabajo para maximizar el esfuerzo de los trabajadores y, por otro, determinadas formas de conflicto y resistencia. Es decir, hay un rango de posibles tácticas que puede seguir el capital, pero condicionadas por la presión de los trabajadores y del mercado.

El mismo Edwards es también un claro ejemplo de cómo los intentos para precisar el concepto de control desembocaron en la intención de descubrir o construir tipos de control que reflejaran la variedad de los controles a los que eran sometidos los trabajadores. En su caso, como sucedería con los autores que lo intentarían después, los tipos de control estaban asociados

con las supuestas etapas del desarrollo de la industria, de ahí que la principal diferencia entre cada tipo fuera su complejidad. Se trataba, en todos los casos, de una tipología evolutiva. Para seguir con el ejemplo, éste es el caso de los tres tipos de control que propone Edwards (1979), el directo, el técnico y el burocrático que, de acuerdo a su planteamiento, corresponden a tres niveles de desarrollo. El primero se define como el control que ejerce el propietario que supervisa directamente el trabajo, y que corresponde a la etapa del capitalismo competitivo. En el segundo, el propietario o sus representantes lo ejercen indirectamente a través de las máquinas; habría nacido con la Revolución Industrial. Por último, en el caso del tercer tipo de control, el burocrático, corresponde a la etapa del capitalismo monopolista, y estaría definido por el uso de normas y reglas despersonalizadas de la clase que utilizan las grandes organizaciones. No obstante esta clara afiliación evolutiva, Edwards se cuidó de no caer en simplificaciones excesivas y advirtió que las tres formas de control podrían coexistir con énfasis diversos (Edwards, 1979). En lugar de una evolución predeterminada de las formas de control Edwards propuso la existencia de "ciclos" y "crisis" de control, en los cuales las formas que adoptara el control del *management* dependería de la demanda del producto, la escasez de mano de obra, la fuerza de las organizaciones obreras

y los conflictos que de esos factores resultarían. En cualquier caso, las empresas requerirían una constante "negociación del orden", por la cual el *management* puede mantener su autoridad sin necesidad de controlar todo el tiempo a los trabajadores, logrando que éstos se identifiquen con la empresa y que actúen responsablemente con un mínimo de supervisión (Friedman, 1977b).

Con esta clase de conclusiones el debate del proceso de trabajo se alejó definitivamente de la idea del control como simple control despótico y sobre todo reconoció la existencia de un consenso que revelaba sutiles procesos de legitimación de la autoridad de los *management*.

Al reconocer la pluralidad de las formas de control y su capacidad para producir en los trabajadores una actitud de cooperación y compromiso con la empresa, los autores que participaban en este debate pudieron plantearse preguntas más finas. Como la famosa pregunta de ¿por qué los trabajadores cooperan con sus empleadores, si éstos son sus antagonistas?, pregunta que se hiciera Michael Burawoy (1979), el autor de la propuesta teórica más elaborada de este periodo. Para responder a esta pregunta, Burawoy estudió las relaciones laborales en el lugar de trabajo, combinando su propia lectura de la sociología de las organizaciones y la sociología del poder con la teoría de juegos (entendidos estos juegos como las soluciones a problemas que

hacen los actores en un marco de acciones normadas por reglas formales e informales). Si la organización presupone la autoridad y ésta el ejercicio del poder, "los juegos" implican aceptación por los trabajadores de las reglas de la empresa, pero, y ésta es la respuesta de Burawoy, los resultados de las soluciones a los problemas de la organización son inciertos, por lo cual los trabajadores pueden eventualmente hacer "jugadas" que les reporten beneficios. En breves palabras: los trabajadores y el *management* pueden tener intereses comunes en el proceso de trabajo, de lo cual se deduce que el control no es un "juego suma cero".

Tercera fase: el reconocimiento de la contingencia

En los años ochenta el debate dio un nuevo viraje. Sus participantes abandonaron definitivamente las dos ideas centrales de la tesis de Braverman: la tendencia a la descalificación y la idea de que las formas de control pudieran derivarse de las etapas del desarrollo capitalista. El cambio de perspectiva se inicia con críticas al supuesto de que el *management* busca conscientemente el control de los trabajadores. En lugar de eso se reconoció que no existían estrategias empresariales en el sentido que hasta entonces se le daba de acciones racionales. Ante esa ausencia, la conclusión más importante era que los cambios no obedecen

a grandes planes, sino a cuestiones estrictamente contingentes. En esta especie de nueva teoría de la contingencia del proceso de trabajo se sigue aceptando el conflicto estructurado, pero ahora se niega que un estilo de desarrollo capitalista determine métodos, tecnologías, formas de organización o de control. Al ser formulados por sujetos no totalmente conscientes y sólo parcialmente racionales, lo lógico no es ya una cierta correspondencia con determinado esquema de acumulación sino la proliferación de formas diversas. Un trabajo que adopta una versión matizada de este planteamiento es el estudio de Edwards (1995) sobre las manifestaciones del conflicto en las fábricas británicas. Estos autores concluyen que ni las crisis económicas ni la aparición de las grandes empresas multipantallas influyen necesariamente en las prácticas seguidas en los centros de trabajo. Pero advierte que eso no significa que sus efectos no sean importantes. Simplemente significa que las condiciones de la economía pueden tener efectos diversos y que no tienen que generar necesariamente un ataque generalizado contra las prácticas establecidas en las fábricas.

El núcleo de la tesis de Braverman, la tendencia a la descalificación, también fue revisada y esta vez terminó por ser desechada por la mayoría de los autores que participan en el debate. Las elaboraciones teóricas de la época anterior, que pretendieron dar

a la calificación un sentido más preciso y simultáneamente más ambicioso, derivaron en la conclusión de que una parte de la calificación es "tácita", es decir, de difícil formalización por que se adquiere de la experiencia de trabajo y del aprendizaje de trucos no rutinarios, y en esa medida imposible de ser expropiada. Por lo demás, en vista de que la aparición de nuevas formas de organización comprobó que la autoorganización de los trabajadores puede ser más efectiva que la separación entre concepción y ejecución, se reconoció que la descalificación no era ya necesaria para el desarrollo capitalista.

En realidad esta fase del debate ha estado muy influida por la aparición de las teorías regulacionistas y de la llamada *new wave* del *management* que reivindica a la empresa flexible. Inicialmente, cuando el posfordismo se volvió una corriente de pensamiento influyente, los participantes del debate del proceso de trabajo habían ya aceptado que los cambios productivos tenían poca relación con la formulación de estrategias empresariales globales y al mismo tiempo negaban que existiera alguna correlación unívoca entre el proceso laboral y otros niveles de la realidad, al grado de considerar los cambios actuales mínimos (Wood, 1987). Según varios autores, el taylorismo no podría ser por sí mismo rígido ya que existen varios taylorismos cuyo funcionamiento concreto está relativizado por factores naciona-

les e incluso locales. Al mismo tiempo, como ya se dijo antes, negaban que fuera posible hablar de una estrategia consciente, coherente y deliberada de cambio, en razón de que los *managements* no actúan unificadamente, ellos mismos luchan entre sí y muchas de sus soluciones son puramente pragmáticas. Se razonaba que dado que no existía una correlación entre el proceso de trabajo y el desarrollo capitalista, aun en el caso de que este sistema estuviera en crisis y el periodo anterior fuera fordista, no necesariamente el fordismo estaría en crisis (Steward, 1992).

El balance del debate del proceso de trabajo

A lo largo de su desarrollo, el debate del proceso de trabajo ha conservado su presupuesto básico, la consideración de Marx de que la cantidad de trabajo durante la jornada de trabajo no está predefinida en el contrato de su compraventa, sino que ésta se determina en el proceso de trabajo, de ahí el carácter endémico del conflicto laboral y de ahí también la dificultad de encerrar en marcos rígidos la organización de los procesos de trabajo.

En contra de la visión estructuralista del regulacionismo francés y el neoschumpeterianismo, el debate del proceso del trabajo negó que las estructuras determinaran las acciones y la subjetividad de los actores de la

producción. También se opuso al funcionalismo de esas mismas teorías y negó que los cambios en una estructura transformaran necesariamente otra estructura, a la manera de la afirmación de que los límites de la producción en masa conducen necesariamente a la flexibilización en las relaciones laborales. A diferencia de los regulacionistas que simpatizan con ciertos modos de regulación por sus posibilidades de conciliar eficiencia y marcos institucionales, los teóricos del debate del proceso de trabajo insisten en considerar el conflicto como parte sustancial de la explicación de los cambios y como elemento que impide la convergencia en un solo modelo productivo. Para probar su argumento los participantes del debate del proceso de trabajo han acumulado evidencias empíricas que comprueban cómo las instituciones extraempresas favorecen la heterogeneidad de los modelos productivos (Hyman y Streek, 1988; Wood, 1991; Smith, 1994).

No obstante todo lo dicho, las formulaciones que ha producido el debate adolecen de problemas teóricos y sobre todo metodológicos que difícilmente pueden solucionarse por su magnitud y nivel de abstracción sólo dentro de esta corriente. Por su énfasis en la diversidad y la contingencia, el debate corre el peligro de caer en el particularismo y, peor aún, en el empirismo. Evitar el estructuralismo y darle un peso determinante a la acción de los sujetos provocó la sobrevaloración de

la diversidad empírica y la negación de tendencias. Desde nuestro punto de vista el debate no puede dar más si continúa en la misma línea de análisis. Quizá pueda seguir acumulando más casos y más críticas, pero con toda seguridad no podrá ir más allá si persiste en su rechazo a las teorizaciones más amplias y en su énfasis en la crítica sin propuesta.

Esta corriente de pensamiento falló en su objetivo más ambicioso pues no pudo relacionar adecuadamente las estructuras con la acción y la subjetividad. En sus formulaciones más recientes es evidente su imposibilidad de vincular esos elementos en una teoría que capte su interdependencia. Al renunciar a las tendencias, también han renunciado a formular teorías que ayuden a superar la incertidumbre de la coyuntura y permitan explicar la trayectoria de los cambios que prefigura el largo plazo.

No basta decir que el contexto no es predecible, que las estrategias empresariales tienen elementos competitivos no coherentes, que éstas tienen que ser reinterpretadas constantemente por los actores para adquirir sentido (Edwards, 1995), que no son simples adaptaciones, que los objetivos son abiertos, que no hay evidencia empírica de que los empresarios no tengan claras sus estrategias de control (Hyman, 1987; Wood, 1988) o que no hay cálculos estrictamente racionales en estos problemas. Esas afirmaciones sólo ayudan a reconocer que las

realidades empíricas son diversas, complejas y con mediaciones extrafabriles, pero pueden conducir y de hecho han conducido a negar la necesidad de una teoría que reconozca y ordene los elementos más importantes en la explicación del fenómeno en cuestión.

NOTAS

- ¹ Una primera versión de este trabajo se encuentra en la ponencia presentada en el Primer Congreso Mexicano de Sociología del Trabajo, celebrado en la Universidad de Guadalajara del 20 al 22 de marzo de 1996.
- ² Durante el ascenso del nuevo neoclasicismo a partir de los sesenta éste tuvo que confrontar a los institucionalistas, al eje Cambridge-Harvard-Berkeley, con economistas y especialistas de las relaciones industriales: Dunlop, Solow, Galbraith, Osterman, Kerr, Goldthorpe y los primeros trabajos de Piore (Streeck, 1992).

BIBLIOGRAFÍA

- Alegria, T., Alonso, J. y Carrillo, J.
1995 "Reestructuración productiva y cambio territorial en el norte de México: Consolidación de un segundo eje de industrialización", ponencia presentada al Seminario Internacional Impactos Territoriales de Procesos de Reestructuración, Instituto de Estudios Urbanos, Santiago, julio 12-14.
- Amin, A.
1994 *Postfordism*, Blackwell, Oxford.
- Bell, D. (ed.)
1981 *The crisis in economic theory*, Basic Books, Nueva York.
- Berger, S. y M. Piore
1980 *Dualism and discontinuity in industrial societies*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Blaug, M.
1992 *The methodology of economics*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Bonefeld, W.
1991 *Post fordism and social forms*, MacMillan, Londres.
- Boyer, R.
1989 *La teoría de la regulación un análisis crítico*, Humanista, Buenos Aires.
- Braverman, H.
1974 *Trabajo y capital monopolista*, Nuestro Tiempo, México.
1982 "The degradation of work in the twentieth century", en *Monthly Review*, mayo.
- Burawoy, M.
1979 *Manufacturing consent: changes in the labour process under monopoly capitalism*, MacMillan, Londres.
1985 *The politics of production*, Verso, Londres.
- Canter, M.
1981 *New directions in labor economics and industrial relations*, University of Notre Dame Press, Londres.
- Cantter, A. y F. Marshall
1967 *Labor economics*, Irwin, Illinois.
- Clarke, S.
1990 "New utopies for old: fordist dreams and postfordist fantasies", en *Capital and Class*, núm. 42, pp. 131-155.
- Clegg, H.
1975 "Pluralism in industrial relations", en *The British Journal of Industrial Relations*, vol. 13, pp. 309-316.
- Conde, R. (comp.)
1984 *La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Cuadernos Universitarios núm. 8, México.

- Dankbaar, B.
1992 *Economic crisis and institutional change*, Upm, Maastrich.
- De la Garza, E.
1984 *Contribución a la crítica del Estado Social Autoritario*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
1985 *Un paradigma para el análisis de la clase obrera*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
1988 *Ascenso y crisis del Estado Social Autoritario*, El Colegio de México, México.
1990 "Siete tesis equivocadas acerca de la reconversión industrial en un país subdesarrollado", en Carrillo, Jorge (comp.), *La nueva era de la industria automotriz*, Colegio de la Frontera, Tijuana.
1992 *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, IIEC-Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Doeringer, P. y M. Piore
1971 *Internal labor markets, and manpower analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Dore, R.
1989 "Where we are now: musings of an evolutionist", en *Work employment and society*, vol. 3, núm. 4, diciembre, pp. 425-446.
- Dosi, G. et al.
1973 *Technical change and economic theory*, Pritter, Londres.
- Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.)
1988 *Technical change and economic theory*, France Printer, Londres.
- Dunlop, J. T.
1958 *Industrial relations system*, H. Holt, Nueva York.
- Edwards, R.
1979 *Contested terrain*, Heinemann, Londres
1986 *Conflict at work*, Basil Blackwell, Oxford.
1995 *Industrial relations*, Blackwell, Londres.
- Edwards, R. et al.
1993 *Labor markets segmentation*, Heat and Company, Mass.
- Fairbrother, P.
1984 *All those in favour, the politics of union democracy*, Pluto, Londres.
1987 *From productivity deals to flexibility at work*, University of Warwick, Coventry.
1989 "Workplace unionism in the 1980s a process of renewal?", en *Studies for tradeunionists*, vol. 15, núm. 57, Educational Association.
- Ferner, A. y R. Hyman
1992 *Industrial relations in the new Europe*, Blackwell, Londres.
- Freyssenet, M.
1995 "La production reflexive, une alternative a la production de masse et a la production au plus juste?", en *Sociologie du Travail*, vol. XXXVII, núm. 3, pp. 365-388.
- Friedman, A.
1977a *Industry and labour: class struggle at work and monopoly capitalism*, MacMillan, Londres.
1977b "Responsible autonomy, versus direct control over labour process", en *Capital and Class*, núm. 1.
- Frobel, C.
1980 *The new international division of labour*, Cambridge University Press, Londres.
1982 "The current development of world economy", *Review*, vol. 4, primavera.
- Gilbert, N.
1992 *Fordism and flexibility*, MacMillan, Londres.
- Hicks, J.R.
1963 *The theory of wages*, MacMillan, Londres.
- Hindess, B.
1977 *Sociological theories of the economy*, MacMillan, Londres.
- Holloway, J.
1988 "The Great Bear, postfordism and class struggle: a comment on Bonefeld and Jessop", *Capital and Class*, núm. 36, pp. 93-104.

Los fundamentos teóricos de la sociología del trabajo en México

- Hyman, R.
 1987 "Strategy or structure? Capital, labour and control", *Work, employment and society*, vol. 1, núm. 1, march, pp. 25-55.
 1991 "Plus a change", en Pollert, A. (ed.) *Farewell to Flexibility*, Blackwell, Oxford.
- Hyman, R. y W. Streeck
 1988 *New technologies and industrial relations*, Basil Blackwell, Londres.
- Jessop, B.
 1986 "The prospects for the corporatisation of monetarism in Britain", en Jacobi, Otto (ed.), *Economic, crisis, trade unions and the State*, Croom Helm, Londres.
- Kaplisky, R.
 1984 *Automation*, Longman, Londres.
 1990 *The economies of small*, Longman, Londres.
- Katz, H. C. y C. F. Sabel
 1985 "Industrial relations and industrial adjustment in the car industry", en *Industrial Relations*, vol. 24, núm. 2, pp. 295-315.
- Kerr, C. y J. T. Dunlop
 1962 *Industrialism and industrial man*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Kerr, K.
 1969 *Marshall, Marx and modern times*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Kerr, H., y M. Schumann
 1987 "Limits of the division of labour: new production and employment concepts in West Germany industry", *Economic and industrial Democracy*, núm. 8, pp. 151-70.
- Knights, D.
 1990 "Power and subjeivity at work", en *Sociology*, vol. 23, núm. 4, noviembre, pp. 535-558.
- Kochan, T. A. et al.
 1984 "Strategic choice and industrial relations theory", en *Industrial Relations*, vol. 23, invierno, pp. 16-39.
- Koutsoyiannis, A.
 1979 *Modern microeconomics*, MacMillan, Londres.
- Lash, S. y Urry, J.
 1987 *The end of the organized capitalism*, Polity, Cambridge.
- Littler, C.
 1982a "Bravermania and beyond", *Sociology*, vol. 16, núm. 2, mayo, pp. 251-269.
 1982b *The development of labour process in capitalist societies*, Heinemann, Londres.
- Megan, R.
 1988 "A crisis of mass production", en Allen, J. y D. Massey (eds.), *The economy in question: restructuring Britain*, SAGE, Londres.
- O'Connor, J.
 1981 "Accumulation crisis: the problem and the setting", en *Contemporary Crisis*, núm. 5, pp. 109-125.
- Pérez, C.
 1985 "Microelectronics, long waves and world structural system", en *World Development*, núm. 13, pp. 441-463.
 1986 "Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social system, en Freeman, C. (ed.), *Design, innovation and long cycles in economic development*, France Printer, Londres.
- Piore, M.
 1990 "Work, labour and action", en Pike, F. (ed.), *Industrial Districts and Interfirm cooperation in Italy*, ILO, Ginebra.
- Piore, M. y Ch., Sabel
 1984 *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid.
- Pollert, A.
 1988 "Dismantling flexibility?", en *Capital and Class*, núm. 34, pp. 42-75.
 1989 "L'entreprise flexible: réalité ou obsesión?", en *Sociologie du travail*, núm. 1.
 1991 *Farewell to flexibility?*, Berg, Londres.

- Ramos, J. y O. Sunkel
 1990 "Hacia una síntesis neoestructuralista", en *Revista de la CEPAL*, Santiago.
- Sabel, C.
 1982 *Work and politics*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Sabel, C., y J. Zeitlin
 1985 "Historical alternatives to mass production", en *Past and Present*, núm. 108, pp.133-76.
- Salam, G.
 1980 *Control and ideology in organizations*, The Open University Press, Stratford.
- Schumpeter, J. A.
 1954 *History of economics analysis*, Allen & Unwin, Londres.
- Smith, V.
 1994 "Braverman's legacy: the labor process tradition at 20", en *Work and Occupations*, vol. 21, núm. 4, noviembre, pp. 403-421.
- Sorensen, K. H.
 1985 "Technology and industrial democracy", en *Organization Studies*, vol. 6, núm. 2, pp.139-160.
- Steward, P.
 1992 *The Nissan enigma*, Mansell, Londres.
- Storper, M.
 1992 "The limits to globalisation: technology districts and international trade", *Economic Geography*, núm. 68, pp. 60-93.
- Streeck, W. A.
 1992 *Social institutions and economic performance*, SAGE, Londres.
- Thompson, P.
 1983 *The Nature of Work*, MacMillan, Londres.
- Tolliday, S.
 1992 *Between Fordism and Flexibility*, Berg, Londres.
- Tripiet R.
 1995 *Del trabajo al empleo. Ensayo de sociología de la sociología del trabajo*, Ministerio del Trabajo, Madrid.
- Wallerstein, I.
 1979 *The capitalist world economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Walras, L.
 1954 *Elements of pure economics*, Allen & Unwin, Londres.
- Womack, J.
 1991 *La máquina que cambió el mundo*, McGraw Hill, México.
- Wood, S.
 1987 "The deskilling debate", en *Acta Sociológica*, vol. 30, núm. 1, pp. 3-24.
 1991 "Japanization and/or toyotism", en *Work, Employment and Society*, vol. 5, núm. 4, diciembre, pp. 467-600.
 1993 "The japanization of Fordism", en *Economic and Industrial Relations*, vol. 14, pp. 535-555.
- Wood, S. (ed.)
 1989 *The transformation of work*, Urwin Hyman, Londres.
- Zemelman, H.
 1988 *Uso crítico de la teoría*, El Colegio de México, México.