

# **A propósito de si América Latina necesita una sociología del trabajo propia**

## **Reflexiones a partir de resultados de investigación sobre el mercado laboral en Colombia\***

**Anita Weiss\*\***

### **Resumen**

Este artículo tiene como propósito invitar a la discusión en torno a si América Latina necesita una sociología del trabajo propia, con teorías y procedimientos diferentes a los de los países desarrollados. Para ello, la autora trabaja cuatro ejes temáticos. En primer lugar y a manera de introducción se presentan algunos elementos marco de tipo general a cerca del objeto de análisis. En segundo lugar, se presenta una contextualización de la situación económica y empresarial de Colombia en diversos aspectos, lo cual permite llegar a elaborar una reflexión a cerca del problema laboral de nuestro medio. Finalmente, se presenta una reflexión en torno al proceso de individualización de los obreros del sector industrial colombiano, haciendo énfasis en cómo dicho proceso se relaciona con las políticas de flexibilización del empleo adoptadas en nuestro país.

### **Introducción**

**U**n tema central de discusión entre sociólogos del trabajo en América Latina se refiere al interrogante acerca de si América Latina necesita una sociología del trabajo propia, con teorías y procedimientos diferentes a los de los países desarrollados. Las posiciones al respecto se hallan entre dos extremos: en un polo están quienes afirman que las realidades de América Latina son totalmente diferentes a las de los países desarrollados y por tanto debemos elaborar teorías propias y definir nuestros propios temas de investigación; en el otro polo están quienes no establecen diferenciación

alguna de las realidades latinoamericanas frente a los países desarrollados y proceden a realizar un traslado mecánico de temas, análisis y significados. Varios artículos aparecidos en la *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* —como los de R. Dombois y L. Pries (1995), los planteamientos acerca de la importancia de volver a los clásicos en J. J. Castillo (1997), o las propuestas de un Guión de discusión para la reconstrucción de la Comisión de Movimientos Laborales de Clacso, elaborada por Enrique de la Garza (1999)— se refieren a esta temática.

Se ha criticado con razón, la práctica de trasladar de manera mecánica los temas y categorías utilizados para el estudio de los países desarrollados al análisis de la realidad de los países de América Latina.

Ante esta práctica de trasladar mecánicamente los temas de los países desarrollados a nuestro medio, algunas veces subyace la idea de que sólo

\* Artículo elaborado con base en la ponencia presentada al III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Buenos Aires - 17 al 20 de mayo de 2000.

\*\* Departamento de Sociología, Universidad Nacional de Colombia.

existe un único patrón de crecimiento, aquel seguido por los países industrializados, y que el desarrollo de nuestras sociedades seguirá estas mismas pautas, de acuerdo con la "parábola del espejo"<sup>1</sup>; otras veces esta postura ha sido explicada por la consideración de que el dinamismo de los sectores modernos automáticamente llevará a una transformación de la sociedad como un todo, de suerte que, desde esta perspectiva, a los aspectos que dan cuenta de nuestro "atraso" se les otorga sólo una importancia secundaria o residual.

La adopción mecánica de la problemática de los países desarrollados en los países latinoamericanos muchas veces tiene también otras dimensiones que no involucran primordialmente a los analistas sino ante todo a los *actores sociales*, en especial a dirigentes económicos y políticos. Éstos frecuentemente basan sus acciones en intereses y objetivos específicos, que coinciden con la lógica de los grupos económicos o de las instituciones financieras internacionales y nacionales predominantes, antes que atender a la situación y las necesidades prioritarias de grupos mayoritarios de las sociedades menos desarrolladas.

De igual manera, los empresarios y los dirigentes gubernamentales muchas veces imitan procesos considerados "exitosos", sin tener presente y en profundidad los requerimientos propios de cada sociedad. Todo ello contribuye a la práctica de traslado *mecánico* de conceptos y prácticas de los países desarrollados al contexto particular de los países latinoamericanos.

El punto de vista que se propone ilustrar en este escrito es que para el desarrollo de una sociología del trabajo en América Latina que pueda superar el traslado mecánico de temas y categorías desarrollados en otro tipo de sociedades, se requiere una *contextualización histórico-social* de los problemas analizados y de los resultados de investigación, y de una *contextualización teórica* de los conceptos.

Respecto a la discusión acerca de si América Latina necesita una sociología del trabajo propia, nuestra argumentación difiere de las concepciones de quienes propenden por la necesidad de elaboración de una teoría propia para entender las realidades de América Latina, porque consideran que éstas son tan diferentes que no pueden ser estudiadas a la luz de conceptos desarrollados en otras latitudes.

Por *contextualización histórico-social* entendemos la evaluación de la pertinencia de la aplicación de conceptos, categorías y del estudio de determinados temas y problemas de investigación, mediante la evaluación del significado, importancia y consecuencias de procesos o fenómenos aparentemente similares en los diversos países, pero que resultan diferentes si se atiende a las *condiciones particulares de cada sociedad*.

Por *contextualización teórica* entendemos la asimilación crítica de términos, conceptos y categorías relativos a las tendencias sociales y problemas objeto de investigación, y su ubicación en sistemas teóricos generales y con mayor poder explicativo como lo son los sistemas teóricos de los clásicos de la sociología y de algunos autores contemporáneos que desarrollan un pensamiento sistemático.

A través de dos ejemplos, referidos a "*las políticas de flexibilización del mercado laboral*" y al proceso de "*individualización de los obreros industriales en Colombia*", se tratará de mostrar qué entendemos por contextualización histórico-social y por contextualización teórica, respectivamente.

A través de la *contextualización histórico-social*, el análisis de las políticas de "flexibilización" del mercado laboral en Colombia permite resaltar semejanzas y diferencias en el significado de este proceso en la sociedad colombiana, respecto de aspectos de este mismo proceso que se resaltan en los países desarrollados.

Igualmente, la *contextualización teórica* del concepto de "individualización", al relacionarla con el significado que tiene en la teoría de Norbert Elías, aporta elementos que permiten interpretar el proceso de "individualización" de los obreros industriales colombianos en un sentido amplio que comprende la consideración de la estructura de la sociedad en su conjunto y no sólo en un aspecto aislado.

## El contexto colombiano

### *La articulación de Colombia a la economía global*

Los países de América Latina son partícipes del desarrollo capitalista mundial contemporáneo y se articulan a él de acuerdo con sus particularidades.

A pesar de una estrategia similar para incorporar a los distintos países de América Latina –o por lo menos a los segmentos potencialmente más dinámicos de cada uno de ellos a la economía global abierta, siguiendo las pautas trazadas por los organismos internacionales–, es

1. Para una posición crítica, véase Jean Philippe Peemans, "Revoluciones industriales, modernización y desarrollo", en *Historia Crítica*, No. 6, 1992.

posible observar una gran heterogeneidad y diferenciación entre ellos.

En el caso de Colombia, la situación excepcional que se mantuvo en la región durante varios años, en los que se produjo un crecimiento con relativa estabilidad económica, se ha atribuido en gran parte a la afluencia de dinero del narcotráfico. Manuel Castells (Castells, M., 1998; Garay, L., 1999) considera el caso colombiano como un ejemplo de inserción mafiosa a la economía global, con una serie de consecuencias a nivel social, cultural y político, que no son ajenas a la grave crisis por la que atraviesa el país en la actualidad. Éste es, sin duda, un factor importante que permea todos los aspectos de la sociedad colombiana, pero también es necesario tener presente otros factores que tienen que ver con la manera como el país se ha articulado a la economía global.

Hoy se habla no sólo de ganadores y perdedores de la globalización entre diferentes grupos sociales, sino también entre diferentes países. Por diversas circunstancias, Colombia podría estarse convirtiendo en un "perdedor" en el contexto de la globalización con el riesgo de constituirse en un país "irrelevante" desde la perspectiva de los intereses económicos dominantes y de los nuevos patrones de la división internacional del trabajo y de la ubicación de las inversiones<sup>2</sup>.

Baste mencionar un dato: la participación de Colombia en el comercio mundial es de 0,20 del total de exportaciones y 0,26 del total de importaciones, como un indicador del peso económico del país desde la perspectiva de la economía mundial<sup>3</sup>.

### *La competitividad internacional de Colombia*

Con el fin de ubicar la situación de Colombia en comparación internacional a la luz de indicadores de competitividad, siguiendo criterios que sirven, entre otros, para la toma de decisiones acerca de la ubicación de inversiones y el flujo del capital financiero, se toman los datos del último *World Competitiveness Report* (WCR), liderado por los profesores de Harvard, Jeffrey Sachs y Michael Porter<sup>4</sup>.

Entre las 59 economías más importantes del mundo, la competitividad de Colombia está entre las últimas cuatro, junto con Zimbabwe, Ucrania y Rusia.

Los principales criterios de comparación para establecer los índices de competitividad en este estudio fueron: el nivel de apertura al mundo global, la eficiencia de las instituciones del gobierno, la fortaleza del mercado de capitales, la facilidad de creación de empresas, la calidad de la infraestructura, el grado de desarrollo de la ciencia y la tecnología, la calidad del *management*, el mercado laboral y la seguridad jurídica, personal y en la defensa de la propiedad.

Colombia tiene los peores indicadores del mundo en factores como la facilidad de inversión, el compromiso con la investigación y el desarrollo, la conexión entre la Universidad y las empresas y la situación del mercado laboral.

En varios indicadores Colombia obtiene un puntaje entre 10% y 20% por debajo del promedio de América Latina.

El crimen organizado, el aislamiento, la pobre infraestructura, pero sobre todo los altos niveles de violencia y corrupción, hacen de Colombia una de las economías menos competitivas del mundo<sup>5</sup>.

En medios empresariales y políticos de Colombia, algunos atribuyen este resultado a los efectos de la apertura; y otros opinan que se debe a una insuficiente "apertura" de la economía colombiana.

### *La "apertura"*

En 1990, especialmente por presión de los organismos financieros internacionales, se realizó la "apertura" económica y se enunciaron nuevas bases de crecimiento y acumulación en el país. Sin embargo, este proceso de cambio se adelantó de manera pragmática e indiscriminada.

Entre 1990 y 1995 la economía se expandió con base en un aumento de las importaciones, de los créditos y el consumo, pero a *costa del fortalecimiento de los sectores de producción*. Una política monetaria expansiva y la revaluación de la tasa de cambio tuvieron un impacto recesivo sobre la economía al incentivar las importaciones y desestimular las exportaciones.

Entre 1990 y 1997 las exportaciones aumentaron de 20,7% a 24,6% del PIB mientras que las importaciones

2. Manuel Castells, *The Information Age: Economy, Society and Culture*, London, Blackwell Pub., Vol. III, End of the Millennium, 1998, pp.190 y ss.

3. "Onudi Report", en Ricardo Bonilla, *La política internacional en política industrial*, Universidad Nacional de Colombia-CID y Ministerio de Desarrollo, Bogotá, 1998, p.176.

4. *Revista Dinero*, No. 88 - julio 16 de 1999.

5. *El Tiempo*, agosto 12 de 1999.

aumentaron de 15,5% a 35,9% del mismo. El gasto público aumentó de 28,1% del PIB en 1994 a 36,9% en 1996; se dedicó un monto considerable a la lucha contra el narcotráfico, la subversión y la delincuencia común, al tiempo que se redujo la inversión privada y, con ello, la creación de nuevas fuentes de empleo.

A partir de 1996 comenzó un proceso de estancamiento económico que actualmente se manifiesta como una recesión abierta, un nivel de desempleo de 20%, un descenso del PIB de 5% en el último año, una disminución de la producción de 13%, la utilización de la capacidad instalada de la industria en 60%, en ambiente rodeado de pesimismo, incertidumbre y violencia.

La agricultura también atraviesa por una profunda crisis, con un descenso del área cultivada, un notable atraso tecnológico y una competencia desbordada de productos agrícolas importados, que de 1.234 millones de toneladas en 1990 pasaron a 3.718 millones de toneladas importadas en 1994<sup>6</sup> y 7 millones de toneladas en 1998<sup>7</sup>.

En 1994, el PIB de Colombia fue de 53.4 mil millones de dólares. En 1998, de 100 mil millones de dólares: 4,5% del valor de la producción de toda América Latina.

Una alta dependencia de la exportación de productos primarios, altos niveles de consumo que no se compadecen con la capacidad de creación de riqueza del país, la ausencia de un plan de desarrollo a largo plazo sobre la base del fortalecimiento de los sectores productivos caracterizan la situación colombiana.

Se ha destacado cómo la política económica de los últimos años en Colombia favoreció al sector financiero a costa de los sectores de la producción. (Belalcázar, H., 1999). La revaluación del peso y el endeudamiento externo se orientaron al aumento del consumo y de los gastos gubernamentales sin que repercutieran en un fortalecimiento de los sectores productivos.

### *El proceso de desindustrialización*

Algunos autores hablan de una "desindustrialización" temprana en Colombia (Garay, J., 1999), que se ha intensificado en los últimos años.

En efecto, desde comienzos de la década de los ochenta, las dificultades económicas por las que

atravesaba el país se atribuyeron a la crisis del modelo de desarrollo basado en la "sustitución de importaciones". A mediados de esa misma década, se optó por una política de crecimiento económico basado en la exportación de hidrocarburos y productos minerales –petróleo, carbón, níquel– y en menor medida, café. La industria dejó de concebirse como motor del desarrollo. Sin embargo, las expectativas ligadas a las exportaciones de los productos mineros no se cumplieron debido a la caída de sus precios internacionales, y la economía siguió desarrollándose básicamente bajo el signo de un manejo monetarista, sin una estrategia de crecimiento productivo a largo plazo.

A diferencia de lo que ocurrió históricamente en Japón o en Corea del Sur, en Colombia, en el marco de la política de sustitución de importaciones, nunca se definieron cuáles eran las áreas estratégicas para el desarrollo del país que debían protegerse temporal y condicionadamente.

Más que en la política de proteccionismo el problema radicó, a nuestro entender, en qué fue lo que se protegió: una producción ineficiente y costosa, atrasada tecnológicamente, cuyos sobrecostos se trasladaban a los clientes y que no estaba orientada a competir en el ámbito internacional.

Con la "apertura" durante la década de los noventa tampoco se adoptó una estrategia de fomento al desarrollo de la producción y de las exportaciones. Sólo recientemente se cambió la política monetaria y se está buscando fomentar la producción y las exportaciones.

### *Estrategias de "desindustrialización" de los grupos económicos*

La apertura puso de presente el atraso y la ineficiencia de la industria nacional respecto a los estándares internacionales. Históricamente, la producción para un mercado reducido y protegido favoreció la conformación de grandes grupos económicos, que bajo la dominación del capital financiero diversificaron sus inversiones en varios sectores. Las empresas más grandes, pertenecientes a estos grupos, acumularon excedentes económicos que no fueron reinvertidos en su totalidad en la producción.

Al amparo de la política de sustitución de importaciones se desarrolló una industria con una estructura oligopólica, orientada básicamente hacia el mercado interno.

6. Gilberto Arango, *Estructura económica colombiana*, Bogotá, McGraw-Hill, 8a. ed., 1997, p. 67.

7. *El Tiempo*, abril 10 de 2000, p. 1B.

Como lo confirman varios estudios, al cabo de ocho años de "apertura" se puede observar un fortalecimiento de los grandes grupos económicos y de las empresas con inversión extranjera directa, así como la acentuación de la tendencia a una diferenciación entre empresas grandes respecto a las empresas pequeñas<sup>8</sup>.

La heterogeneidad en la estructura industrial implica grandes diferencias en los niveles de productividad, tecnología, costos e ingresos entre las empresas.

De la producción industrial en Colombia, 49,3% es de bienes de consumo, un porcentaje mucho mayor que en la mayoría de países de América Latina.

Según un informe de la Superintendencia de Sociedades, el número de casas matrices o de grupos empresariales subió de 491 en 1998 a 640 en diciembre de 1999. El número de empresas subordinadas, que hacen parte de un grupo económico, creció de 1.510 a 1.932<sup>9</sup>. Entre estos grupos predomina el peso de los grandes grupos y de las empresas pertenecientes a éstos.

En los últimos años los grupos económicos más grandes orientaron sus inversiones a la prestación de servicios, tales como energía, telecomunicaciones y finanzas, en detrimento de la inversión en la producción. Desarrollaron una estrategia para vincular las empresas a grupos multinacionales, a través de alianzas estratégicas, aprovechando las economías de escala y aportando sus redes de comercialización en el país (Misas, 1998).

Muchas empresas sacaron partido del aumento del crédito y del consumo de los primeros años de la



apertura y se convirtieron en comercializadoras de productos similares a los que producían. Aumentaron las importaciones de insumos que antes se compraban en el país. Entre 1985 y 1994 el coeficiente de importaciones sobre ventas aumentó 61% en las empresas estudiadas por Misas (Misas, G., 1998). Igualmente han aumentado las inversiones de los grupos en el exterior, especialmente en otros países de la región andina<sup>10</sup> (Franco y De Lombaerde, P., 2000).

Para 10 de las 16 empresas estudiadas, la conducta de los inversionistas dependía de las estrategias corporativas que se orientaban a la localización de las plantas en países diferentes de Colombia por razones de seguridad y porque la probabilidad de obtener una rentabilidad relativa mayor y a invertir en

8. Véanse por ejemplo, Gabriel Misas, "Colombia: estrategia empresarial en la apertura", en Wilson Pérez (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, México, Siglo XXI, 1998, o Fernando Urrea y Carlos Mejía, "Culturas empresariales e innovación en el Valle del Cauca", mimeo, 1998.

9. *El Tiempo*, 14 de abril de 2000, p. 10A.

10. Andrés Franco y Philippe De Lombaerde, "Las empresas multinacionales latinoamericanas". *El caso de la inversión colombiana directa en Ecuador, México, Perú y Venezuela*, Bogotá, Tercer Mundo Editores, 2000.

sectores no transables en los que las perspectivas de obtener márgenes de beneficio eran mayores a los posibles en el medio manufacturero nacional<sup>11</sup>.

Las tendencias hacia la "desindustrialización" se confirman en las conclusiones de otros estudio de F. Urrea y C. Mejía<sup>12</sup> (Urrea, F. y Mejía, C., 1999) sobre industrias de la región del Valle del Cauca. Entre estas tendencias se destacan:

- La exportación de capitales a otros países a través del traslado de plantas.
- La especialización regional en la producción y la reubicación de plantas por parte de las multinacionales, lo que implicó en algunos casos el traslado de la producción a otros países dejando en Colombia establecimientos de comercialización.
- Varias empresas combinaron las actividades industriales con actividades comerciales, mediante la venta de productos extranjeros bajo su marca.

La mayor rentabilidad de las inversiones en los servicios "modernos" –y en algunos que con anterioridad se prestaban por parte de empresas estatales y que fueron privatizados–, en la producción industrial como el sector energético, explica la tendencia de los grupos económicos a invertir preferencialmente en ellos.

Las tendencias a invertir más en el sector de servicios que en la producción, de convertir a empresas productoras en comercializadoras, el traslado de plantas a otros países y el cierre de un gran número de empresas en los últimos años debido a la crisis económica, están en la base del proceso de "desindustrialización" del país. Debido a la recesión en los últimos 30 meses, más de 500 empresas han solicitado el concordato<sup>13</sup>, lo cual constituye otro síntoma de la crisis del sector industrial.

### *Políticas a nivel de empresas después de la apertura*

El seguimiento de los cambios realizados en la presente década en empresas estudiadas por nosotros en la década del ochenta, así como otros estudios, dan cuenta de que en varias empresas consideradas "exitosas" se han operado cambios importantes, similares a aquellos

adoptados en otros países. Estos cambios se ligan a los nuevos requerimientos de competitividad planteados por una economía globalizada y a la necesidad de buscar formas de supervivencia en el mercado nacional o internacional.

Varias de las medidas observadas en las empresas venían adoptándose desde la década de los ochenta, y se han efectuado más en el terreno organizativo que en el de la innovación técnica. Entre estos cambios se pueden destacar:

- La informatización de las empresas y una orientación a establecer una organización sistémica que permite optimizar la planeación y el cálculo de los diversos procesos, la relación con proveedores y clientes, el control estadístico de los procesos y nuevas formas de control sobre los trabajadores y empleados. Los procesos de informatización y de organización sistémica se ligan a procesos de reingeniería, a la aplicación de estrategias y programas como el aprendizaje empresarial, técnicas como el justo a tiempo, programas de calidad total y de producción ligera, etc.

En algunas empresas se ha fortalecido el trabajo en grupo, se ha efectuado un aplanamiento de las estructuras jerárquicas; se han trasladado responsabilidades que antes estaban concentradas en unos cuantos directivos a los grupos de trabajo; se ha dado el cambio de una organización burocrática definida por criterios funcionales por una organización de grupos polivalentes encargados de solucionar problemas y cumplir metas específicas de las empresas.

En algunas empresas estos grupos integran a trabajadores de planta; en otras, sólo integran a personal directivo y medio, especialmente a profesionales<sup>14</sup>.

- Las empresas industriales tienden a reducir el número de referencias de los productos que elaboran. Igualmente tienden a centrarse en las actividades en las que son competitivas, definidas por procesos de referenciación (*benchmarking*), a suprimir tareas que no agregan valor y a subcontratar procesos y servicios que antes se efectuaban internamente (*outsourcing*).

11. Gabriel Misas, *op. cit.*, 1998, p. 396.

12. Fernando Urrea y Carlos Mejía, *op. cit.*

13. Datos de la Superintendencia de Sociedades, *El Tiempo*, 22 de junio de 1999.

14. Además de los estudios de G. Misas y F. Urrea, mencionados, nos referimos a resultados de A. Weiss, 1997 y C. M. López, "Los cambios en la organización del trabajo y las formas de regulación del conflicto en las estrategias de calidad", Bogotá, Corporación CIS, mimeo, 1999.

En varios casos estos servicios se subcontratan a antiguos trabajadores de las empresas, cuya salida se negocia a cambio de su conversión a proveedores en calidad de trabajadores independientes (Valero, E., 1998).

- Se observa también una tendencia al aumento del nivel de calificación de los trabajadores, debido al remplazo de trabajadores antiguos no calificados por nuevos con niveles de escolaridad más altos.
- La búsqueda de aumento de competitividad de las empresas se ha realizado reduciendo los costos de mano de obra, mediante el aumento del subcontrato y remplazando la vinculación permanente de los trabajadores por empleo temporal. Esto ha conducido a un debilitamiento de las organizaciones sindicales.

Estos cambios son similares a los encontrados en las empresas de otros países, tanto desarrollados como de América Latina. Sin embargo, la modernización organizativa o técnica de las empresas, por sí misma, no

define el futuro de las empresas en las circunstancias colombianas, sino que hay otros criterios que guían la toma de decisiones de los grupos económicos que muchas veces operan a nivel internacional, respecto a las empresas que controlan.

Varios dirigentes industriales entrevistados por Misas eran conscientes de la necesidad de aumentar la productividad, de incorporar nuevas tecnologías y aumentar el capital de las empresas, pero señalaban la dificultad de lograr estos propósitos debido a que los excedentes generados por sus empresas –que pertenecen a grupos económicos, nacionales o extranjeros– tienden a orientarse preferentemente a actividades en el sector de servicios tales como televisión, telefonía celular, gas, refinación de petróleo, telefonía tradicional, generación eléctrica y recolección de basuras. En estas actividades las utilidades son mayores y los periodos de recuperación del capital, menores.

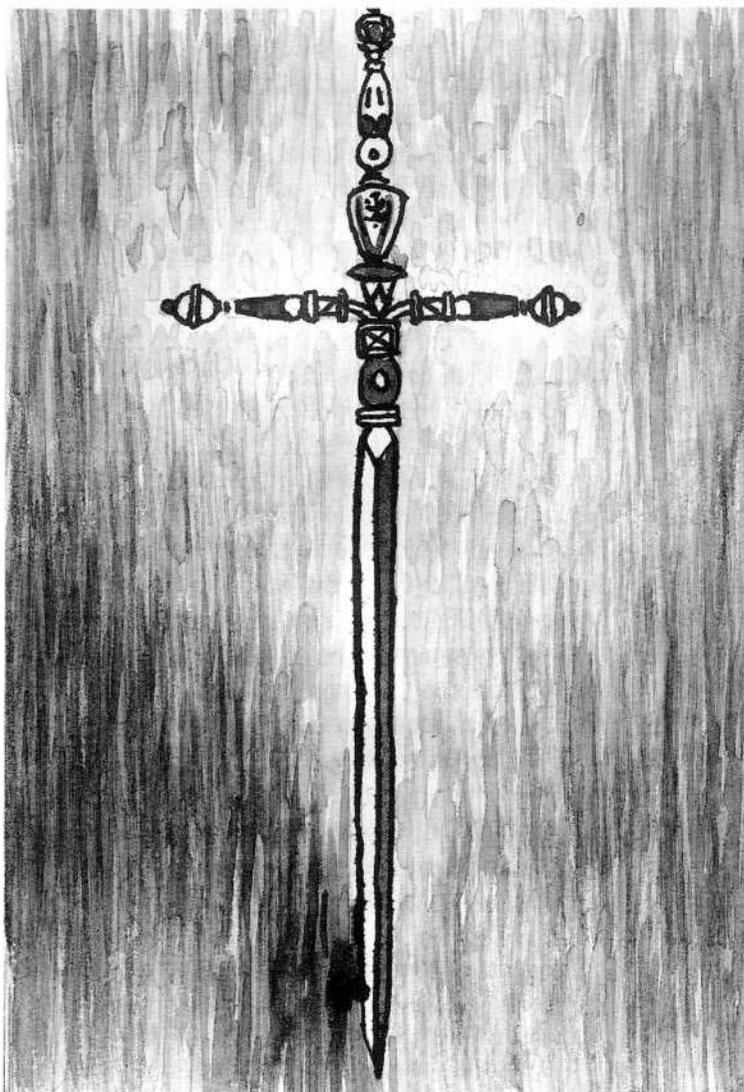
Los anteriores son algunos elementos del *contexto colombiano* que inciden en el significado y las particularidades de las políticas de flexibilización del mercado laboral y del proceso de individualización de los obreros industriales.

### Políticas de “flexibilización” del mercado laboral en Colombia

Las políticas de *flexibilización* del mercado laboral pueden tomarse como un ejemplo del traslado mecánico y unilateral por parte de dirigentes políticos, de directrices trazadas por los organismos internacionales que son presentadas como un imperativo para reducir los costos laborales, mejorar la competitividad del país y combatir el desempleo. Pero la utilización de estas políticas para lograr estos objetivos no es cuestionado por quienes aplican las diversas medidas sin atender al conjunto de factores que definen la situación del país, ni a las consecuencias económicas y sociales de este proceder.

#### “Flexibilidad” del empleo

En 1990 se adelantó una reforma laboral en Colombia, similar a la realizada en otros



países de América Latina con anterioridad. Las nuevas normas ampliaron las posibilidades de contratación temporal, eliminaron la protección a trabajadores antiguos contra despidos sin justa causa; suprimieron el sistema de pago con retroactividad de las cesantías (se refiere al pago de un salario mensual por cada año trabajado, con el último sueldo, que recibían los trabajadores al momento de retirarse de la empresa). Se decía, entonces, que estas reformas ayudarían a reducir costos y a aumentar la "flexibilidad" del mercado de trabajo y que su objetivo final, era "generar empleo estable" (Presidencia de la República, 1991, p. 344).

Esta reforma legalizó prácticas que venían realizándose de tiempo atrás y dio mayor autonomía a las empresas frente a sus compromisos con los trabajadores. Como se ha constatado en varios estudios, una de sus consecuencias ha sido el remplazo del empleo estable por empleo temporal.

En 1999 el empleo temporal alcanzó 20,4%, según datos oficiales. A nivel empresarial estas tasas son mucho mayores<sup>15</sup>. La tendencia a remplazar el empleo permanente por contratos a término fijo renovables constituye una forma de "temporalidad" permanente.

La tasa de desempleo urbano venía disminuyendo desde 1986, pero en los últimos años aumentó de 9% en 1995 a 13,3% en 1997; a 19,8% en junio de 1999 y 20,2% en marzo del año 2000<sup>16</sup>. El sub-empleo aumentó del 13% en 1994 a 20,2% en 1998. La cifra oficial del empleo temporal en 1999 era de 24%.

Estos datos muestran resultados totalmente contrarios a los enunciados con los que se justificaron las reformas en 1990. Reflejan en parte la incertidumbre de los empresarios acerca del futuro de sus empresas en la situación de crisis del país, pero también indican cómo estas reformas corresponden a intereses y posiciones ideológicas presentes en las políticas de "flexibilización" del empleo.

### Nueva propuesta de reforma - 1999

En junio de 1999, el gobierno propuso una nueva reforma laboral para lograr una mayor "flexibilización"

del mercado laboral colombiano. La discusión de esta reforma se aplazó, y recientemente se volvió a plantear la necesidad de su presentación al Congreso por parte del gobierno.

Uno de los principales argumentos de los proponentes de esta reforma se refiere a que el *costo laboral* en Colombia es relativamente alto en términos de comparación internacional.

En un estudio realizado por asesores de la OIT, "Costos laborales, productividad, competitividad y empleo"<sup>17</sup>, que sirve de fundamento a varias de las reformas propuestas, se realizan diversos análisis del costo laboral. Se calcula desde la variación de los salarios pagados, los costos por hora trabajada, hasta la relación de los costos laborales con la productividad de las empresas o Costo Laboral Unitario (CLU)

La comparación del costo por hora trabajada entre varios países, efectuada en este estudio, señala que en 1997 este costo era de US\$2,8 por hora en Colombia, muy inferior a Argentina (6,3), Brasil (5,4), Chile (3,5) y Perú (3,0), y por encima de México y Ecuador (1,9)<sup>18</sup>. La distancia de este costo en Colombia respecto a los países desarrollados es aún mayor que con respecto a otros países de América Latina. El costo por hora trabajada en la industria colombiana era sólo 10% del de la industria alemana (US\$28,3), 15% del de Estados Unidos (US\$18,2) o 20% del de Japón (US\$19,4).

Al relacionar *el costo por hora trabajada* con la productividad del trabajo, o sea el *Costo Laboral Unitario* (CLU), un costo de US\$2,87 por hora en Colombia en 1997, comparado con US\$18,2 en USA, US\$28,3 en Alemania o US\$7,2 en Corea del Sur, a la luz de su relación con la productividad laboral, da como resultado un costo laboral relativo superior en Colombia que en los demás países. Por ejemplo, la diferencia con Corea del Sur en donde el producto por hora es de US\$35, mientras que en Colombia es de US\$12,8 determina un costo laboral unitario superior en Colombia que en Corea del Sur, a pesar de la diferencia en el monto de los salarios por hora de US\$2,87 en Colombia y US\$7,2 en Corea del Sur<sup>19</sup>,

15. En algunas empresas grandes de nuestra investigación la proporción de empleo temporal alcanzaba 70% del total de ocupados. En la mayoría de las empresas pequeñas y en algunas medianas todos los trabajadores tenían contrato a término fijo o temporal.

16. *El Tiempo*, abril 26 de 2000.

17. S. Farné, N. García y O. Nupia, en *Revista de la Andi*, No. 158, mayo-junio, 1999.

18. Datos estimados por la OIT para países latinoamericanos, y para los restantes tomado de *US Bureau of Labour Statistics*.

19. Citado en el estudio de la OIT mencionado. También en Proyecto OIT/Ministerio de Trabajo, "Empleo. Un desafío para Colombia", Documento preliminar para discusión. con base en datos de *US Bureau of Labour Statistics*, 1998.

debido a la baja productividad comparativa de la industria colombiana.

Aunque en este estudio se reconoce que el problema del costo laboral relativo radica básicamente en la baja productividad laboral, se sugiere que a corto plazo se debe mejorar la competitividad industrial de Colombia al reducir el costo laboral por hora trabajada.

Dentro de esta lógica, en la propuesta de reforma laboral de 1999 se busca eliminar las horas extras, los pagos triples en dominicales y festivos, definir la jornada diurna hasta las 8 p.m., establecer contratos por horas, disminuir aún más el costo de despido de trabajadores antiguos y no limitar el número de veces que se pueden renovar los contratos temporales.

Lo paradójico es que el gobierno reconoce que esta reforma laboral no determinará por sí misma un aumento de las oportunidades de empleo, sino que éste depende de la situación económica, pero propone que el empleo existente pueda repartirse entre un mayor número de personas con el argumento de que la ley existente cubre sólo a una minoría, y su mantenimiento, a su entender, resulta demasiado costoso. El gobierno espera que estas medidas ayuden a sobrevivir a las pequeñas empresas, generadoras de empleo<sup>20</sup>.

La idea de afrontar el problema de la competitividad del país mediante una reducción de costos laborales coincide con las estrategias observadas a nivel de empresas de aumentar la capacidad competitiva a través de la reducción de costos de personal. Esta estrategia se manifiesta en el aumento del subcontrato y del empleo temporal.

Si tenemos en cuenta *el contexto* de la situación colombiana y los factores que definen su baja competitividad internacional relativa, así como la baja productividad de las empresas, se evidencian las unilateralidades y contradicciones de estos planteamientos y prácticas en relación con la "flexibilidad" del empleo, así como su incapacidad de afrontar los problemas económicos y sociales de fondo existentes en el país.

La "flexibilización" del mercado laboral se reduce en la práctica a la propuesta de medidas orientadas a reducir el costo laboral para las empresas, sin que se afronte ninguno de los otros aspectos que determinan la crisis y el atraso de la industria y del país, ni se afrontan las estrategias de "desindustrialización" de los grupos económicos.

A estas propuestas no son ajenas tampoco las unilateralidades de los modelos macroeconómicos de corte neoliberal que guían las políticas oficiales. Como anota un expresidente de la ANDI<sup>21</sup>, "los modelos macroeconómicos por sí solos no generan bienestar. Todos encierran verdades a medias y dejan por fuera de sus complejas fórmulas, variables que sólo se encuentran en el fondo del alma de nuestra estirpe cultural"<sup>22</sup>.

### *La "flexibilidad" como des-regulación: alcances de la ley*

La flexibilización entendida como "des-regulación" del mercado laboral, en los países desarrollados se da a partir de regulaciones establecidas en el marco de un Estado de bienestar altamente institucionalizado.

En Colombia, históricamente nunca se completó el proceso de formación y consolidación de un Estado nacional moderno. El aparato estatal, sus normas e instituciones, no funcionan de una manera efectiva como base de regulación de las relaciones sociales con alcance universal.

La existencia de una ley no significa que ésta se cumpla. El Estado no garantiza un ingreso mínimo para la supervivencia; no hay seguro de desempleo, ni la prestación de servicios de salud, educación y vivienda para todos los ciudadanos. Históricamente las personas han tenido acceso a estos servicios especialmente a través de un empleo estable en empresas grandes o en empresas públicas.

21. Asociación Nacional de Industriales de Colombia.

22. Carlos A. Ángel, "El sistema de subsidio familiar. Modelo vigente de redistribución", en *Revista de la Andí*, No. 158, mayo-junio, 1999.

20. *El Tiempo*, julio 24 de 1999.

Tanto en el sector "formal" como en el "informal" muchas empresas eluden la ley, lo cual hace que en este sentido el mercado laboral colombiano desde mucho tiempo atrás haya sido muy "flexible".

Según datos del BID, el no cumplimiento de la ley afecta a más de 50% de los asalariados en América Latina, un tercio de los cuales está ocupado en empresas medianas e incluso grandes<sup>23</sup>.

La tendencia a la mayor flexibilidad en las condiciones de empleo ha tendido a modificar las garantías legales y la estabilidad de los trabajadores antiguos y de un núcleo central de personas que contaban con contratos a término indefinido, especialmente en empresas grandes que cumplen la ley o cuentan con sindicatos, así como en empresas oficiales. En muchas empresas medianas y pequeñas el empleo temporal y el no cumplimiento de las normas han sido prácticas corrientes de mucho tiempo atrás<sup>24</sup>.

Como un indicador del no cumplimiento de las normas se tiene que el número de trabajadores afiliados a la seguridad social en Colombia pasó de 40% de los asalariados en 1992 a 56% en 1996<sup>25</sup>.

Para evaluar los alcances en Colombia de la "flexibilización" mediante reformas a la ley laboral, es importante tener en cuenta el peso del sector informal y de la microempresa, en los que por lo general no se cumple con las normas legales.

### Peso del sector informal y de la microempresa

La ocupación en el sector informal en 1996 era de 43,2% y de 49% en 1998. Según el censo socioeconómico de 1990, de 1'006.699 establecimientos con 4'555.022 personas ocupadas, predominaba la microempresa, considerando como tal a los establecimientos de menos de diez trabajadores. Ésta correspondía a 91,5% de los establecimientos que ocupaban 32,9% del empleo registrado. La pequeña y mediana empresa, con 10 a 99 personas ocupadas,

correspondía a 4,9% de los establecimientos y 30% del empleo censado<sup>26</sup>.

La proporción de asalariados en la economía urbana descendió de 69,8% en 1994 a 65,5% en 1998; a su vez aumentó la de trabajadores no asalariados, de 30,2% a 34,5%. Estos últimos laboran como trabajadores por cuenta propia, patronos o empleadores y como trabajadores familiares sin remuneración. En 1998 el mayor número de no asalariados, 28,6%, pertenecía a la categoría de trabajador por cuenta propia. El número de ayudantes familiares sin remuneración fue el grupo que más aumentó entre 1994 y 1998<sup>27</sup>.

Los niveles de pobreza y la distribución del ingreso prevalecientes en la sociedad colombiana son otro indicador de los alcances de la "flexibilización" de la ley laboral:

- En 1995, el porcentaje de *pobres* a nivel nacional era de 55%. En el sector urbano, de 42,5% y en el rural, de 70%<sup>28</sup>.
- En 1998, 41% de los asalariados en las seis áreas metropolitanas ganaba un salario mínimo mensual, y 78,7% ganaba entre uno y dos salarios mínimos mensuales<sup>29</sup>.
- De los trabajadores con los ingresos más bajos, 50% obtiene 11% del total del ingreso, y entre éstos, 30% recibe 3,5% del total del ingreso<sup>30</sup>.

En la industria las políticas de creación de empleo se han orientado primordialmente a las empresas pequeñas y medianas, pues la modernización industrial mediante cambios organizativos y técnicos y la necesidad de responder a los criterios de competitividad globales mediante la reducción de costos, hacen que en sus perspectivas de crecimiento las grandes empresas no prevean un aumento de la mano de obra ocupada.

Si se tienen en cuenta los elementos del *contexto colombiano*, se pueden comprender las dificultades y

26. Censo socioeconómico de 1990. Citado en Luis A. Bernal, "La pequeña y mediana empresa como parte de la política industrial", en R. Bonilla, G. Umaña y A. Zerda, *et al.*, *Una propuesta de política industrial para Colombia*, Universidad Nacional de Colombia-CID y Ministerio de Desarrollo, Bogotá, 1998.

27. OIT, *op. cit.*, 1998.

28. Proyecto OIT/Ministerio de Trabajo, 1998.

29. DANE: *Encuesta de Hogares*, en *El mercado de trabajo bogotano 1990-1998*, Cámara del Comercio de Bogotá, 1999, p. 51. (En feb. 2000, el salario mínimo corresponde a US\$130).

30. DANE: *Encuesta de Hogares*, Cámara del Comercio de Bogotá, 1999.

23. Gustavo Márquez, "Empleo en América Latina: problemas y perspectivas", Intervención en el Seminario sobre empleo y políticas laborales, Bogotá, Banco de la República-BID, 9 de julio de 1999.

24. C. López, "Estrategias de gestión de la mano de obra", en A. Weiss, *op. cit.*, 1997, pp. 239 y ss.

25. En Farné y otros, 1999.

contradicciones inherentes al traslado mecánico y unilateral de directrices trazadas por los organismos internacionales frente a la apertura y la globalización, que se expresa en la política de "flexibilización" laboral.

La "flexibilización" del mercado laboral es una práctica que se ha desarrollado en los diversos países y constituye un elemento a través del cual se evalúa la "competitividad" relativa de un país en comparación internacional. En términos de costos, los inversionistas y empresarios no pueden sustraerse a esta comparación, pero el significado, alcances y consecuencias de las diversas medidas para el país tienen connotaciones particulares que es necesario esclarecer.

El peso de la ocupación en el sector informal y en las microempresas, la distribución del ingreso y la cobertura efectiva de los beneficios de la ley laboral en

Colombia –como en otros países de América Latina–, en comparación con lo que ocurre en los países desarrollados, constituyen la base de las diferencias en el peso y el significado particular que adquieren estas políticas en Colombia.

### **El proceso de "individualización" de los obreros industriales en Colombia**

Es preciso resaltar aspectos de la *contextualización teórica* del concepto de individualización y sus consecuencias para el análisis a partir de resultados de investigación sobre trayectorias laborales y de testimonios subjetivos de obreros industriales en Colombia.



Diversos autores han relacionado los cambios producidos por la globalización con una tendencia a la "individualización". En la sociología existe hoy una discusión teórica y metodológica acerca de las diversas interpretaciones posibles de este término. U. Beck es considerado como uno de los principales exponentes de la tesis de la individualización en el marco de sus planteamientos sobre la "sociedad del riesgo"<sup>31</sup>.

En torno a la "individualización" se plantean interrogantes acerca de si se trata de un proceso que puede verificarse empíricamente (Friedrichs, J., 1998); cómo se relacionan los aspectos micro y macro respecto a la individualización; si se trata de un fenómeno analizado a nivel de personas, de acciones o de situaciones (Jagodzinski, W. y Klein, M., 1998)<sup>32</sup>. Otro tipo de discusión ubica el problema de la individualización en la relación entre los actores y el sistema<sup>33</sup>; igualmente se discute este proceso en la teoría clásica, especialmente con relación a los planteamientos de Marx y de Weber (Heller, A., 1977; Elías, N., 1990). También se analizan los aspectos ideológicos ligados al individualismo y sus nexos con las tesis neoliberales y posmodernistas (Touraine, A., 1992).

No se pretende aquí profundizar en el contenido de estas discusiones, sino poner de presente la complejidad de esta problemática y el lugar central que ocupa en la reflexión sociológica contemporánea.

Hemos realizado un ejercicio partiendo de la pregunta acerca de si es posible hablar de un proceso de individualización entre obreros industriales en Colombia, a la luz de los resultados investigativos acerca de sus trayectorias ocupacionales<sup>34</sup> y siguiendo directrices teóricas de Norbert Elías<sup>35</sup>.

Para Norbert Elías las características del proceso de individualización se relacionan con la unidad de supervivencia predominante en una sociedad. La *unidad de supervivencia* conforma un entramado de relaciones entre los individuos. El Estado constituye la principal unidad de supervivencia en los países más desarrollados, y su fortalecimiento se vincula con el proceso de civilización, que para Elías es un proceso de "individualización". Este proceso se relaciona, a su vez, con el proceso de formación y consolidación de los Estados nacionales.

La unidad de supervivencia puede ser también la familia, la tribu o la unidad territorial. Se define en función de la unidad de la cual los individuos pueden esperar ayuda, protección y defensa, de la que depende su seguridad física y social ante los conflictos entre grupos humanos y en caso de producirse catástrofes físicas.

Para Elías la unidad de supervivencia se relaciona también con la forma de integración social, con las identidades individuales y de grupos, y con aspectos de la personalidad.

Diferentes momentos de las trayectorias laborales de los obreros industriales y expresiones subjetivas acerca de su situación y experiencia, nos llevan a la conclusión de que *el Estado no constituye la principal unidad de supervivencia* para los obreros industriales colombianos. Por el contrario, si tenemos en cuenta los datos sobre los diferentes momentos de sus trayectorias laborales, vemos que son *las relaciones familiares y personales* los principales mecanismos a los que recurren los trabajadores para conseguir información sobre empleos. Las primeras experiencias laborales muchas veces se dan en el seno de empresas familiares; es la familia la que brinda apoyo a los trabajadores en el proceso de migración del campo a la ciudad, y la consecución de trabajo se realiza casi exclusivamente por recomendación personal. Las familias constituyen unidades de apoyo económico asociado a los bajos ingresos y, especialmente, en períodos de desempleo y ante la adversidad.

La recurrencia a las relaciones familiares y de amistad es un factor importante como forma de convivencia entre los trabajadores industriales colombianos, y el principal mecanismo de defensa especialmente para quienes subsisten en condiciones precarias.

El hecho de que en Colombia para los obreros industriales y quizás para otros miembros de la sociedad no sea el Estado sino las relaciones personales,

31. Ulrich Beck, *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Alemania, Suhrkamp, 1986. Véase también U. Beck, "The debate on the "Individualization Theory in today's sociology in Germany", en *Soziologie*, Special Edition, *Journal of the Deutsche Gesellschaft fuer Soziologie*, Sociology in Germany.

32. W. Jagodzinski y M. Klein, "Individualisierungskonzepte aus individualistischer Perspektive", en Jürgen Friedrichs (ed.), *Die Individualisierungs-These*, Alemania, Leske-Budrich, 1998.

33. M. Crozier y E. Friedberg, *L'acteur et le système*, París, Ed. Seuil, 1977.

34. Véase R. Dombois, en A. Weiss (ed.), 1997 y A. Weiss, "El proceso de individualización de los obreros industriales en Colombia", en Elías Norbert, *Un sociólogo contemporáneo*, Bogotá, Fondo de Ediciones Sociológicas, 1998.

35. Norbert Elías, (1987), "La sociedad de los individuos", *Ensayos*, Barcelona, Ed. Península, 1990.

familiares y de paisanaje la principal unidad de supervivencia, nos remite a su situación como ciudadanos, de acuerdo con las indicaciones teóricas de Elías.

La ausencia de servicios proveídos por el Estado a todos los ciudadanos para cubrir las necesidades básicas de trabajo, educación, salud, vivienda y de un ingreso mínimo para la subsistencia, hace que estas posibilidades dependan del hecho de contar con un empleo estable en una empresa grande o mediana o en una empresa oficial.

En vista de las tendencias del empleo ya mencionadas, las probabilidades de que un trabajador ingrese a una "buena empresa" como trabajador permanente en Colombia son cada vez menores. En este sentido el proceso de *individualización* se relaciona con las políticas de *flexibilización* del empleo.

Los datos muestran cómo con el aumento del empleo temporal y del subcontrato aumenta la tendencia hacia *la transitoriedad del quehacer obrero*, debido a una vinculación esporádica de los trabajadores a las empresas. Esto hace que en la trayectoria ocupacional de muchos trabajadores existan períodos intermitentes de trabajo en la industria u otro sector de la economía en empresas o relaciones propias del sector "formal" y trabajos en relaciones o en empresas del sector "informal". El tránsito de uno a otro no estaría ya, como se había constatado en la década de los ochenta, al comienzo y final de la trayectoria laboral; al comienzo de su trayectoria, como ayudantes familiares no remunerados y al final como trabajadores independientes<sup>36</sup>, sino que este tránsito se observa una y otra vez en distintos momentos de la biografía laboral.

### Percepción subjetiva de los obreros temporales

Testimonios sobre la percepción subjetiva de los obreros temporales sobre su situación, así como el análisis de ésta, permiten concluir que en la individualización de los obreros industriales colombianos priman las manifestaciones de *indefensión* antes que aspectos de *integración social*.

El siguiente relato ejemplifica la percepción subjetiva típica de los obreros temporales acerca de su situación:

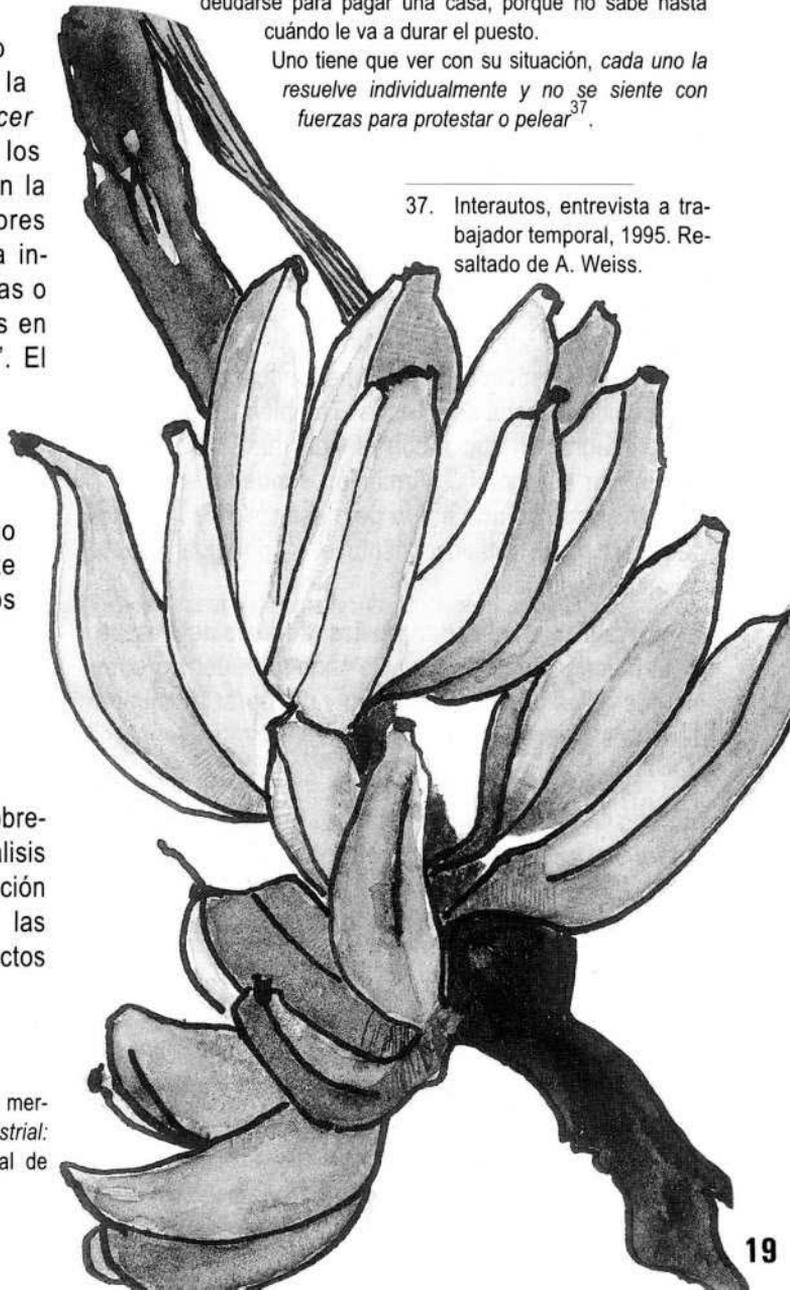
Cuando uno es temporal trata de dar el máximo para demostrar al jefe que uno quiere el puesto. Uno se rebusca extras para aumentar el promedio del sueldo y trata de tener un excelente comportamiento.

Hay un sentido de *aprovechar*, porque uno no sabe hasta cuándo llega el momento en que "hasta ahí llegó" el trabajo. Por eso hay que aprovechar el cuarto de hora...

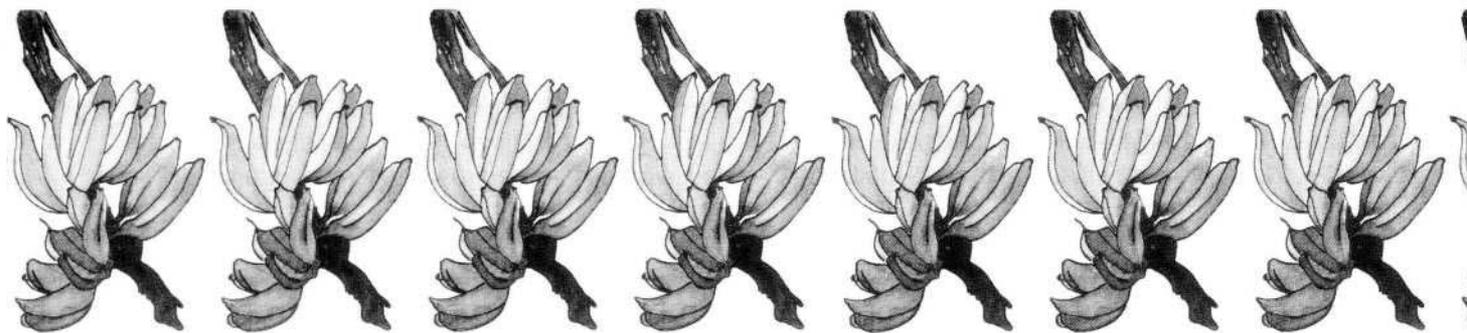
He tenido contratos de 4 meses. Cada vez que se acerca la fecha de vencimiento del contrato, es una tensión terrible para uno. Uno trabaja contra reloj, es muy tensionante. Uno siempre aspira a que le den otro contrato. Empieza la charladera entre los compañeros (que si se queda o se va, etc.). Uno piensa: se me acabó el cuarto de hora. Si uno ve que baja la producción, comienza a pensar que ya lo van a sacar. Es una situación complicada. Uno no puede mentalizarse a adquirir cosas para uno. Por ejemplo endeudarse para pagar una casa, porque no sabe hasta cuándo le va a durar el puesto.

Uno tiene que ver con su situación, *cada uno la resuelve individualmente y no se siente con fuerzas para protestar o pelear*<sup>37</sup>.

37. Interautos, entrevista a trabajador temporal, 1995. Resaltado de A. Weiss.



36. Rainer Dombois, "Trayectorias laborales y estructura del mercado de trabajo", en A. Weiss (ed.), *Modernización industrial: empresas y trabajadores*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 1997.



Otro trabajador afirma:

*Uno tiene que luchar por lo de uno, cada uno piensa "sálvese quien pueda". No hay un líder que arrastre masas, Si lo hubiera... lo matan. Cada cual lucha por la supervivencia de cada cual*<sup>38</sup>.

La ausencia de protección efectiva por parte del Estado para suplir las necesidades básicas de los obreros, la transitoriedad del quehacer obrero y su paso intermitente entre ocupaciones del sector formal y del sector informal a lo largo de su trayectoria, y las manifestaciones subjetivas de indefensión muestran que el proceso de individualización de los obreros industriales colombianos corresponde más a lo que R. Castel denomina una "individualización negativa"<sup>39</sup>.

Castel señala la tendencia de la sociedad contemporánea a convertirse en una sociedad de individuos, en la que por una parte se da una individualización negativa para un sector que existe como individuos sin protección, sin seguridad ni vínculos estables, mientras que otro sector goza de una individualización positiva que se asocia con la independencia porque tiene una posición social asegurada. También Elías relaciona la integración social con la individualización y con una mayor autonomía, afirmación e independencia de los individuos en una etapa del desarrollo de la sociedad cuando el Estado constituye su principal unidad de supervivencia.

Para Castel, el poder público, a través del Estado, es la única instancia capaz de construir puentes entre los dos polos del individualismo y de lograr un mínimo de cohesión en la sociedad<sup>40</sup>.

En últimas, el proceso de individualización no puede ser igual en países con altos niveles de protección e institucionalización del Estado, que en sociedades como la colombiana, en la que éste no constituye la unidad de supervivencia para la gran mayoría de la población.

La "individualización" como ideología

Otro aspecto del proceso de "individualización" se puede percibir a través de los testimonios de dirigentes empresariales, quienes justifican sus prácticas de "flexibilización" del empleo aduciendo que la responsabilidad social por la supervivencia del trabajador y de su familia —que históricamente se transfirió de las empresas al Estado— ahora se traslada a cada individuo.

Según un directivo empresarial, "cada individuo es responsable de su propia estabilidad laboral". Si tenemos en cuenta que en la práctica la estabilidad depende ante todo de una estrategia empresarial de remplazo de los trabajadores permanentes por temporales, se puede percibir el carácter ideológico de la anterior afirmación. Según el directivo en cuestión,

*en el futuro todos los trabajadores tendrán contratos renovables de un año. Los contratos a largo plazo, con término indefinido, se consideran una práctica del pasado, tanto para obreros como para algunos empleados... La estabilidad en las nuevas circunstancias depende de cada persona, según su rendimiento. De éste depende si vuelve a ser contratada o no. Si la persona es muy buena, puede permanecer. Hay personas que están 4 o 5 años; cada uno maneja su estabilidad*<sup>41</sup>.

Frente al interrogante inicial acerca de si América Latina necesita una sociología del trabajo propia, las reflexiones anteriores se orientan a mostrar cómo en la sociología se plantean problemas teóricos y metodológicos de carácter universal que incumben a todos los integrantes de esta disciplina.

También tiene un carácter universal el análisis de una serie de tendencias predominantes del capitalismo que operan a nivel mundial. Sin embargo, su incidencia difiere en los distintos países de acuerdo con sus condiciones históricas particulares.

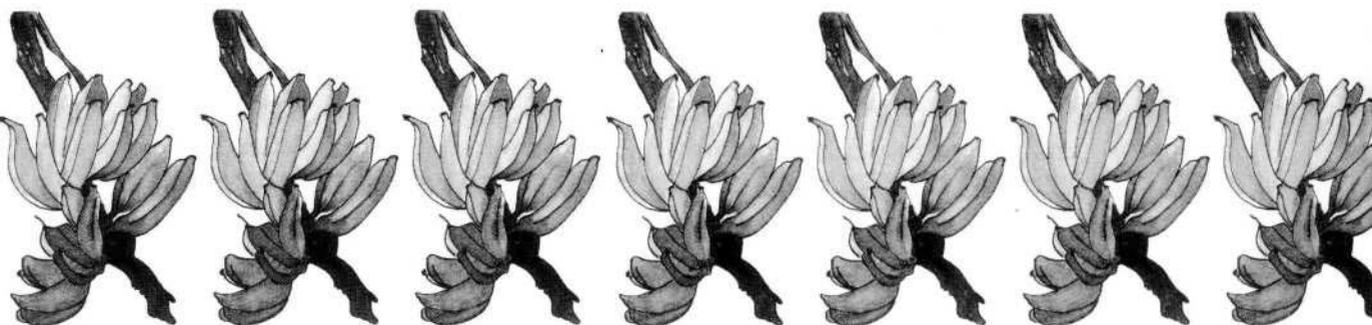
La contextualización teórica de los conceptos y la contextualización histórico-social en el análisis de la política de flexibilización del mercado laboral y del proceso de individualización de los obreros industriales permite señalar particularidades de la realidad

38. Interautos, entrevista a trabajador antiguo, 1995. Resaltado de A. Weiss.

39. Robert Castel, (1995), *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*, España, Paidós, 1997.

40. R. Castel, *op.cit.*, 1995, pp. 469 y ss.

41. Interautos, entrevista con gerente de producción, 1995. Resaltado de A. Weiss.



colombiana y determinar las semejanzas y diferencias respecto a procesos similares en los países desarrollados.

La sociología del trabajo que a nuestro entender requiere América Latina debe estar en condiciones de realizar mediante la asimilación crítica de los conceptos y teorías de la disciplina sociológica investigaciones empíricas que den cuenta del significado particular y los alcances que en cada caso tienen los temas y problemas analizados.

Es nuestra opinión que corresponde a los sociólogos, a los economistas y demás analistas sociales develar el sentido de este tipo de prácticas, estableciendo la *contextualización teórica y social* de la problemática en cuestión. De no hacerlo, los sociólogos, al igual que los actores sociales implicados, se ubicarían en el terreno de la defensa de los intereses de los sectores que promueven este tipo de acciones y en voceros de los planteamientos ideológicos que las legitiman.

## Bibliografía

Ángel, Carlos A., "El sistema de subsidio familiar. Modelo vigente de redistribución", en *Revista de la Andi*, No. 158, mayo-junio, 1999.

Arango, Gilberto (1997), "Estructura económica colombiana", Bogotá, McGraw-Hill, 8a. ed., en Ulrich Beck (ed.), *Politik der Globalisierung*, Alemania, Suhrkamp, 1998.

Beck, Ulrich, "The debate on the "individualization Theory in today's sociology in Germany", en *Soziologie, Special Edition, Journal of the Deutsche Gesellschaft fuer Soziologie*, Sociology in Germany, 1994.

———, *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Alemania, Suhrkamp, 1986.

Belalcázar, Hugo, "Observaciones en torno a la reactivación de la economía colombiana", Bogotá, mimeo, 1999.

Bernal, Luis A., "La pequeña y mediana empresa como parte de la política industrial", en R. Bonilla, G. Umaña y A. Zerda, *et al.*, *Una propuesta de política industrial para Colombia*, Universidad Nacional de Colombia-CID y Ministerio de Desarrollo, Bogotá, 1998.

Bonilla, R., Umaña, G., y Zerda, A., *et al.*, *Una propuesta de política industrial para Colombia*. Universidad Nacional de Colombia-CID y Ministerio de Desarrollo, Bogotá, 1998.

Cámara de Comercio de Bogotá, *El mercado de trabajo bogotano 1990-1998*.

Castel, Robert, *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*, España, Paidós, 1997.

Castells, Manuel, *The Information Age: Economy, Society and Culture*, London, Blackwell Pub., 3 Vols., 1998.

Castillo, J. J. "El paradigma perdido de la interdisciplinariedad: volver a los clásicos", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 3, No.5, 1997.

Crozier, M. y Friedberg, E., *L'acteur et le système*, Paris, Ed. Seuil, 1977.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, Censo económico nacional y multisectorial, 1990. Metodología y avance de resultados, Bogotá, mayo, 1991.

Dombois, Rainer, "Trayectorias laborales y estructura del mercado de trabajo", en A. Weiss (ed.), *Modernización industrial: empresas y trabajadores*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 1997.

Dombois, Rainer y Pries, Ludgar, "¿Necesita América Latina su propia sociología del trabajo?", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 1, No. 1, 1995.

Elías, Norbert, *Sociología fundamental*, Barcelona, Ed. Gedisa, 1995.

———, "La sociedad de los individuos", *Ensayos*, Barcelona, Ed. Península, 1990.

Farné, S., García, N. y Nupia, O., "Costos laborales, productividad, competitividad y empleo", en *Revista de la Andi*, No. 158, mayo-junio, 1999.

Franco, Andrés y De Lombaerde, Philippe, "Las empresas multinacionales latinoamericanas", *El caso de la inversión colombiana directa en Ecuador, México, Perú y Venezuela*, Bogotá, Tercer Mundo Editores, 2000.

Friedrichs, Jürgen (ed.), *Die Individualisierungs-These*, Alemania, Leske-Budrich, 1998.

Garay, Luis J., *Globalización y crisis. ¿Hegemonía o corresponsabilidad?*, Bogotá, Tercer Mundo Editores-Colciencias, 1999.

Held, David y McGrew, Anthony, *Global transformations*, USA, Stanford University Press.

Heller, Agnes, *Sociología de la vida cotidiana*, Barcelona, Península, 1994.

Kapstein, Ethan, "Workers and World Economy", en *Foreign Affairs*, June, 1996.

López, Carmen, "Estrategias de gestión de la mano de obra", en A. Weiss, *op. cit.*, 1997.

———, "Formas de relaciones laborales en Colombia: diversidad y cambio", en *Globalización, apertura económica y relaciones*

*industriales en América Latina*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia - CES, 1999a.

——, "Los cambios en la organización del trabajo y las formas de regulación del conflicto en las estrategias de calidad", Bogotá, Corporación CIS, Mimeo, 1990b.

Misas, Gabriel, "Colombia: estrategia empresarial en la apertura", en Wilson Pérez (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, México, Siglo XXI, 1998.

OIT, Proyecto OIT/Ministerio de Trabajo 1998 "Empleo. Un desafío para Colombia", Documento preliminar para discusión, 1998.

Peemans, Jean Philippe, "Revoluciones industriales, modernización y desarrollo", en *Historia Crítica*, No. 6, 1992.

Urrea, F. "Un modelo de flexibilización laboral bajo el terror del mercado", Ponencia presentada en el Seminario internacional sobre los retos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI, Aguascalientes, México, 1999.

Urrea, Fernando y Mejía, Carlos, "Culturas empresariales e innovación en el Valle del Cauca", mimeo, 1998.

Touraine, Alain, *Critique de la Modernité*, Paris, Fayard, 1992.

Valero, Édgar, "Subcontratación y flexibilidad en la industria colombiana", mimeo, 1997.

Weiss, A., *La empresa colombiana: entre la tecnocracia y la participación*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, 1994.

——, *Modernización industrial: empresas y trabajadores*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, 1997.

——, "El proceso de individualización de los obreros industriales en Colombia", en Elías Norbert, *Un sociólogo contemporáneo*, Bogotá, Fondo de Ediciones Sociológicas, 1998.

Zürn, Michael, *Regieren Jenseits des Nationalstaates*, Alemania, Suhrkamp, 1998.

