

Economía, industria y clases sociales en Colombia desde los años ochenta¹

Paulo C. León

Introducción

Con el propósito de contribuir a la comprensión integral de los cambios económicos y sociales de la industria colombiana (entendida como un *campo* donde hay relaciones de dominación específicas tanto como relaciones de autonomía y heteronomía con otros campos), hemos querido resaltar determinados procesos desde los años ochenta partiendo de la relación de cuatro ámbitos: la economía, la industria, el mercado de trabajo y las clases sociales (industriales). A lo largo de esta sección nuestra hipótesis de trabajo será la siguiente:

Hay tres características mutuamente relacionadas: la paulatina imposición del modo de regulación neoliberal, la institucionalización de la gestión privada -empresarial- de la fuerza de trabajo (que es una consecuencia de lo anterior), la reestructuración industrial con énfasis en los cambios organizativos y el aumento de la distancia entre las condiciones de trabajo, y por tanto de vida, de las clases industriales.

Ahora bien, aclaremos un par de cosas. El énfasis en los cambios organizativos señala no tanto una especificidad *sui generis* como una especificidad en el énfasis, que es lo que distingue a este proceso de otros con mayor cambio tecnológico (como el caso de Brasil) debido principalmente a la inversión extranjera (y las condiciones diferenciales que supone su mayor flujo en determinados países); lo

1 Este artículo presenta algunos resultados de la monografía titulada *Desarrollo económico y clases sociales en Colombia –hipótesis sobre la industrialización–*, presentada para optar al título de sociólogo y calificada como Meritoria por el jurado.

que no va en detrimento de que, en general, los cambios en la industria latinoamericana suponen radicales modificaciones en lo organizativo. De otro lado, por modo de regulación entendemos la estructura jurídica que *reglamenta* la relación entre la producción, el mercado y el consumo de un país (aunque bien podríamos hablar de otras unidades de referencia).² En el caso del modo de regulación neoliberal, podríamos simplificar por el momento diciendo que hay una *sanción* de la regulación *privada* de la economía; en el entendido de que el neoliberalismo, además de ser un modo de regulación, *recupera* una forma de Estado que, por supuesto, puede variar en su aplicación según el país al que nos refiramos (tema que se aleja de los propósitos de este artículo).

1. Economía, política económica e industria

Básicamente, lo que nos interesa aquí es una aproximación a la relación entre la política económica neoliberal, la industria y la posición que ha ido ocupando Colombia en la división internacional del trabajo.

En cuanto a los primeros vestigios de la política económica neoliberal en Colombia, se dice, por lo general, que comenzó moderadamente en la administración Barco y se desarrolló más rápido en el gobierno Gaviria. Sin embargo, sus antecedentes de cierta forma están mucho más atrás. Si tomamos como indicador la distribución de los productos de posible importación según su régimen (indicador de liberalización comercial) encontramos que el primer precedente drástico se da en 1973 durante el gobierno de Misael Pastrana. En este año los productos de libre importación pasaron de 3.4 (1971-1972) a 20.2 %, mientras los de importación prohibida pasaron de 16.3 a 0 %³. No obstante, no corresponde hablar aquí de una modificación en el modo de regulación en su conjunto (que era *intervencionista*), dado que en esta época existía un cierto control del mercado de capitales y el mercado laboral, y por el hecho de que el intento de liberalización era más fiscalista que producto de una *decisión estatal* dirigida a influenciar la economía, o, en su defecto, resultado de los intereses de los empresarios. Esto último señala que, paradójicamente, había varias “rigideces” en la mentalidad de los propios

2 Este concepto es original del regulacionismo francés. Lipietz (1997) diferencia entre la regulación (norma) y la relación fáctica entre la acumulación y la distribución del excedente productivo (llamada régimen de acumulación), aspectos cuya distinción, como podría ejemplificarse fácilmente, es sumamente relevante; sobre todo si se le toma desde una perspectiva sociológica. Tomemos, p.e. el caso reciente de Argentina. Ocurre un cambio más o menos drástico en el régimen de acumulación, el cual choca con el modo de regulación (que tienen que ser reformado de manera abrupta); al mismo tiempo la contradicción entre estos dos y los hábitos de “las clases medias” argentinas produce unas manifestaciones políticas bastante beligerantes de lo que bien podríamos denominar histéresis del hábito (si se nos permite este uso de la terminología bourdieusiana).

3 Misas considera que el primer intento de liberalización se da en el gobierno de Alfonso López.

industriales (dentro de los empresarios). Prueba de ello fue que uno de los factores para el fracaso del intento posterior de López Michelsen fue la oposición de las burguesías industrial y financiera a su proyecto de liberalización (recordemos que la oposición la encabezaban Anif, Andi y Asobancaria)⁴. Una década más tarde los que tachaban al gobierno López de “monetarista” y “neoliberal” por medio de la prensa, abrazaban la transición “gradual” a la apertura hecha por el gobierno Barco. En el fondo, el problema era que los empresarios, en especial los industriales, no estaban dispuestos ni a tolerar los tímidos intentos de tomar decisiones inconsultas (que difícilmente podemos ver como un ejercicio de la autonomía estatal), por parte del Estado en materia económica, ni a apoyar la liberalización irrestricta (al menos la del comercio) en tanto ellos mismos no vieron en ello un beneficio inmediato y constante.

Sin embargo, los antecedentes “traumáticos” de la apertura económica no terminaban ahí. En 1979 el gobierno Turbay decidió ubicar casi el 70 % de los productos de importación en el régimen de libre importación. Esta decisión la tomó motivado por varias razones (similares a las del anterior gobierno): el gobierno estaba embarcado en grandes deudas con el sector financiero internacional y a la vez su déficit fiscal crecía, por lo cual estimuló la importación de productos que rápidamente se reflejaran en el mercado y por tanto en el fisco.⁵ El fracaso de este nuevo intento de liberalización comercial fue evidente para sus principales jueces, por lo cual ya en el año 1983 casi el 60 % de los productos importados pasó a régimen de licencia previa, y en 1984 menos del 1 % de éstos estaba en libre importación; al mismo tiempo los productos de prohibida importación volvieron al 16 % de 1970⁶. Pero, como ha mostrado Zerda, la crisis industrial de tasa de ganancia se mantuvo y se agudizó (ver Cuadro 1).

Cuadro 1: Tasa de ganancia por tamaño de la industria 1974-1991

	Total industria	Gran industria	Mediana Industria	Pequeña industria
1974	57.95	65.64	48.64	38.41
1976	41.41	47.71	30.31	33.90
1978	22.71	22.28	24.27	21.69
1980	32.34	39.88	18.01	22.62
1982	11.89	11.79	13.34	9.16
1984	7.38	8.56	6.60	2.28
1986	15.70	9.00	6.69	61.28
1988	23.11	23.26	16.59	34.69
1990	28.52	33.35	21.55	18.65
1991	2.31	-5.58	6.51	30.81

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera, en Zerda, 1998.

4 PÉCAUT, 1988: 282-283.

En el fondo, estos intentos de liberalización, a diferencia del proceso iniciado en el gobierno Barco, no eran producto de una decisión de los *interesados*, operada por el Estado (ya que no contaba con la convergencia de los agentes que, por lo general, determinaban hasta ese momento la política económica del Estado: sus acreedores internacionales, el gobierno de los EU, y los gremios económicos –en representación de los intereses económicos de las clases dominantes), sino peligrosos ejercicios que buscaban conciliar algunos intereses económicos (sobre todo de comerciantes) con las necesidades fiscales del Estado, lo cual era imposible en medio de las crisis que condujeron a la recesión de 1982. En estos momentos, los reflejos de los empresarios, en especial de los industriales, eran volver al proteccionismo, condición bajo la cual se formó su *habitus* económico en las décadas pasadas.

Durante el gobierno Betancurt los dirigentes políticos y económicos (distinción más formal que real) llegaron a un relativo *consenso* sobre la idea de que sí era necesaria la “internacionalización” pero que para ello “el país” debía prepararse en los consabidos aspectos macroeconómicos: control de la inflación, tasa de cambio, recorte del gasto, etc., al mismo tiempo que ya se empezaba a hablar más en serio de “reestructuración industrial”. Y de hecho, durante esta administración varios sectores obtuvieron un respiro y pudieron recuperar en algo sus niveles de crecimiento y compra de tecnología. Las críticas venidas de los nuevos tecnócratas que orientarían la burocracia estatal, generalmente jóvenes de la burguesía educados en EU (en Harvard o el MIT, más que nada), tampoco se hicieron esperar, lo que reacceleró moderadamente los procesos de liberalización y desmonte de los subsidios para exportaciones (que perjudicaron principalmente a las no tradicionales a la vez que hizo de éste un proceso más controlado y apegado a la teoría económica). No obstante, hasta 1989 la protección efectiva llegó a ser del 90.9 %, lo que indica que no había una verdadera decisión de presionar “gradualmente” al conjunto de la industria (por lo menos en términos de la competencia comercial). El 6 de noviembre de 1990 cambió el ritmo del proceso de liberalización conducido por el Gobierno Barco. El Consejo Directivo de Comercio Exterior decidió pasar el 96.7 % de las importaciones a régimen de libre importación, esta medida se desencadenó debido al acuerdo de liberalización estatal del Grupo Andino, y su aceleración tuvo que ver también con el colapso del Acuerdo Internacional del

5 Por supuesto, tampoco se puede omitir que esta política, al igual que el intento anterior, beneficiaba directamente a la burguesía comercial (proclives, desde las primeras disputas entre Fenalco y la Andi, al “libre comercio”) y perjudicaba a los industriales, quienes aún no estaban listos para competir; pero más en especial a las pequeñas y medianas manufacturas, a quienes, p. e. se les desmontó el crédito subsidiado haciéndolos más vulnerables hacia la competencia nacional y extranjera.

6 Los datos son extraídos de URRUTIA, 1993: 35; GARAY, 1991: 16-20; OCAMPO, 1993: 33-42.

Café en 1989. Seguidamente, entre 1991 y 1992 el gobierno Gaviria⁷ aceleró el desmonte de la protección, la cual pasó en el transcurso de año y medio de 90 % a 29 %, cuando inicialmente había planteado hacerlo en el doble de tiempo⁸.

Como era de esperarse, las importaciones se dispararon vertiginosamente: como equivalente del PIB subieron de 15% en 1990 a 33 % en 1994; como consecuencia, el déficit de la balanza de pagos llegó en 1994 a 4,5 % del PIB⁹. Pero, paradójicamente, fueron las industrias de bienes de consumo las que resistieron de mejor forma la crisis de rentabilidad¹⁰, probablemente por ser las que gozaban de una estructura (oligopólica) más fuerte y duradera.

Asimismo, aunque ya años atrás el mercado de capitales era poco regulado, la ley 99 de 1991 y la amnistía tributaria del mismo año sancionan la flexibilidad cambiaria y estimulan la “repatriación de capitales”, es decir, comienzan a hacer más rentable la inversión en Colombia que la localización de capitales nacionales en negocios comerciales y especulativos en el extranjero (incluyendo los obtenidos mediante el narcotráfico). Sin embargo, aun no se logra el objetivo de atraer en masa la inversión extranjera, que sólo presenta incrementos considerables (pero no demasiado) desde 1995 (ver cuadro 2), y no precisamente en la industria manufacturera, donde hay una tendencia a la baja desde 1981; por el contrario, el sector que despertó un nuevo interés es el de servicios públicos, tal vez debido a los procesos de privatización. También es bueno recordar que lo que suponían los economistas neoliberales como consecuencia de esta flexibilización financiera no ocurrió, ya que el ahorro y la inversión han seguido su tendencia histórica a la baja: en el período 1990-1998 el ahorro privado cayó del 14 al 6 %, mientras la inversión privada se mantuvo entre 12 y 6 %, con una recuperación leve entre 1990 y 1995¹¹; algo similar ocurrió con la promesa de que la liberalización comercial aumentaría el crecimiento económico, pues, habida cuenta que entre 1991 y 1996 éste fue de 4.6 %, el promedio de crecimiento anual entre 1984 y 1996 fue de 4.5 %¹², o sea, que no hubo una diferencia sustancial entre antes y después de la liberalización (ahora bien hacia finales de la década este crecimiento ha llegado a ser deficitario hasta por 3 % del PIB).

7. Tanto el gobierno Gaviria como el gobierno Barco fueron presionados por la banca extranjera como condición para nuevos préstamos. (ROBLEDO, 2000: 13).

8 OCAMPO, 1993: 98.

9 OCAMPO, 1996: 60. Por su parte, las exportaciones bajaron 21 % entre 1985 y 1991.

10 ZERDA: 56.

11 FLOREZ, 2000: 173.

12 OCAMPO, 2000: 61.

Sin embargo, se generaron más “estímulos” para los industriales en esta administración, incluyendo la flexibilización laboral operada mediante la ley 50 de 1992¹³ y la ley 100 de 1993¹⁴, la rebaja de aranceles para importar equipos, y la revaluación del peso (que perjudicaba a los cafeteros), todo lo cual, como la heterodoxia económica lo ha hecho ver, no se tradujo en caídas significativas de precios en los bienes de consumo, ni en incrementos constantes del empleo. Al mismo tiempo, también hay que anotar que el gobierno Gaviria no tuvo ninguna política sectorial específica para la industria y prefirió persistir en la generación de un “ambiente macroeconómico”, como el descrito anteriormente¹⁵.

Aunque Samper intentó aplicar algunos paliativos, p. e en cuanto a una supuesta política de pymes o a la “concertación activa” con sindicatos, en general, no tuvo mucho margen de maniobra por los escándalos de corrupción de su administración, que no por casualidad ocurrieron después de la liberalización del mercado de capitales ya mencionada. Un hecho significativo para la inversión extranjera fue que en 1995 el Estado colombiano se puso bajo la tutela del Centro de Arreglo de Disputas Relativas a Inversiones (ICSID), creado en 1969 por el Banco Mundial, cuyas decisiones deben por obligación ser acatadas y hechas efectivas por los gobiernos colombianos¹⁶; esta medida explica en parte el aumento de la inversión extranjera desde este año (véase cuadro 2).

Cuadro 2: Tendencias de la inversión extranjera por sectores 1979-1995

	Minería (sin petróleo)	Industria manufacturera	Electricidad, gas y agua	Sector financiero	Total (100 %) en US millones
1979	5	67.7	0.1	12.4	957.4
1981	4.6	72.3	0.01	9.5	1.200
1983	8.3	69.1	1.3	9.8	1.431
1985	32.9	50.4	0.9	7.8	2.230
1987	47.8	39.7	0.7	5.7	2.992
1989	46.9	41.8	0.0	5.2	3.269
1991	42.7	44.8	0.0	5.0	3.602
1993	36.9	42.9	0.0	11.2	4.389
1995	23.9	38.5	0.1	22.2	7.341
1995	16.1	31.8	8.5	27.3	12.932

Fuente: Banco de la República; cálculos propios (se excluyeron los sectores con baja inversión).

13 La ley 50 introdujo por primera vez la noción de salario integral, legalizó las Empresas de Servicios Temporales, descartó los viáticos y bonificaciones como partes del salario, permitió la contratación a término fijo hasta tres años sin poner un límite mínimo (declarado inconstitucional), suprimió la retroactividad de las cesantías y creó los Fondos Privados de Cesantías (Corporación Cactus, 2001: 35-36).

14 La ley 100 disminuyó las contribuciones de la empresa a la seguridad social, aumentó la edad y la

En cuanto al sistema financiero, ha sido uno de los más beneficiados durante los gobiernos Gaviria y Samper, ya que el disparo del consumo mediante crédito barato posibilitó el aumento de deudores (el aumento de la cartera morosa pasó de 68.1 % en 1994 a 78 % en 1998), y, por tanto, dio pie al “salvamento” que los benefició a partir de 1998, y del cual hasta la fecha no se ha obtenido mucho a cambio, aunque sí se gastó casi todo el FOGAFIN y se implementaron impuestos tan antidemocráticos como el 2 x mil. Paralelamente, se ha promovido como nunca la desnacionalización de la banca, que beneficia principalmente a los capitalistas financieros extranjeros. Otra concesión importante del gobierno Gaviria fue permitir la intermediación bancaria sin control del Banco de la República¹⁷, medida que privilegió tanto a los banqueros colombianos como extranjeros.

En este contexto, las empresas con mayor resistencia a la crisis de rentabilidad siguieron siendo las productoras de bienes de consumo y las más afectadas fueron las de bienes de capital. El hecho de que el consumo de hogares subiera 10 % entre 1991 y 1995 (además del incremento en el gasto público de Gaviria) posibilitó un incremento coyuntural del sector manufacturero que palió su incapacidad para producir más y mayor variedad de bienes transables y con mayor valor agregado¹⁸. Sin embargo, fue común en varios textos de la época que los economistas institucionalistas señalaran que hubo éxito en “el cambio de estructura productiva” cuando en realidad se referían a que las grandes empresas (y en una pequeña proporción las pymes) fabricantes de bienes de consumo¹⁹, y algunas excepciones adicionales p. e. en productos químicos, habían iniciado sendos procesos de reorganización y, en tal sentido, recuperado la capacidad de comprar tecnología²⁰;

cantidad de cotizaciones para pensionarse, fijo una cuota de copago y coadyuvó a la privatización. Durante el período de su reglamentación (1994-1998) se fijó como base de cotización un salario mínimo (salud) y dos salarios mínimos (pensiones), lo que excluyó a buena parte de los trabajadores informales (Corporación Cactus, 2001: 36).

15 VEGA, 1992: 225.

16 FRANCO y LOMBAERDE, 2000: 56.

17 OCAMPO, 2000: 4.

18 MISAS, 2001: 132-133. Paradójicamente, fue el momento de la crisis de los ochenta cuando se presentó uno de los mayores cambios tecnológicos en la industria colombiana (URREA, 1988: 243).

19 Así lo muestran, para ver un sector, todos los estudios sobre las grandes textiles que, entrados los ochenta, ya estaban en capacidad de implementar el cambio técnico o liquidar filiales (como lo hizo en su momento el grupo Fabricato). La otra cara de esto es que los procesos de cambio tecnológico implicaban generalmente recorte de puestos de trabajo y modificación en las formas de contratación, medidas que sirvieron a los empresarios para “recuperar el control” de las relaciones laborales, pues hasta bien entrados los ochenta no eran pocos los sindicatos beligerantes en las grandes empresas.

20 Véase ZERDA, 1999: 56 y CÁRDENAS, 1993: 199. Ocampo, afirmaba además que la inversión extranjera había acelerado la adopción de nuevas tecnologías (1993: 170).

mientras se veía claramente que ni la estructura oligopólica²² ni la supremacía de los bienes de consumo habían cambiado en lo esencial²². De hecho se mantuvo el “dualismo industrial” entre empresas con posibilidades de especialización flexible y “modernización” y aquellas empresas que giran en torno a ellas, indirectamente, por medio de los mecanismos de mercado, o directamente, a través de las redes de subcontratación²³. Y aún así, los empresarios han optado predominantemente por los cambios organizativos en vez de los tecnológicos, ya que estos últimos implican más riesgo²⁴. Paradójicamente, la principal estrategia del gobierno Gaviria frente a la industria fue la creación del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología y el Programa de Desarrollo Tecnológico, mediante los cuales supuestamente los empresarios emprenderían sendos proyectos de innovación tecnológica, cosa que no ocurrió²⁵.

Cuadro 3: Importaciones de bienes de consumo, intermedios y de capital 1980-1997

	Total	Consumo	Intermedio	Capital
1980	4662	12.5	54.8	32.5
1982	5477	12.1	54.4	33.3
1984	4.492	9.5	58.4	31.9
1986	3.504	8.5	61.0	30.4
1988	5.005	11.4	56.2	32.3
1990	5.223	12.5	57.0	30.6
1992	6.513	14.1	53.2	32.6
1994	11.942	18.7	42.5	39.0
1996	13.675	16.5	47.3	36.1
1997	8.491	18.7	44.8	36.4

Fuente: DANE y DNP, cálculos propios.

Consecuentemente, también hay otra cara. Entre 1997 y 1998 quebraron 5000 pymes, en cambio el 40 % de las empresas monopólicas se registraron en concordato o liquidación, y gracias a esto muchas de ellas lograron ganancias en el

21 En 1990 las empresas con más de doscientos empleados empleaban el 47 % de los ocupados en la industria y abarcaba el 61.5 % de la producción (WEISS, 1997: 11).

22 Cf. ZERDA, 1999: 71. Urrea, en sus estudios sobre la reestructuración industrial en el Valle del Cauca, también comparte la idea de que con ella se profundizó la polarización tecnológica y de capital económico, aunque insiste en que esto “no permite hablar de desindustrialización” sino de “reindustrialización regional” (2000: 153).

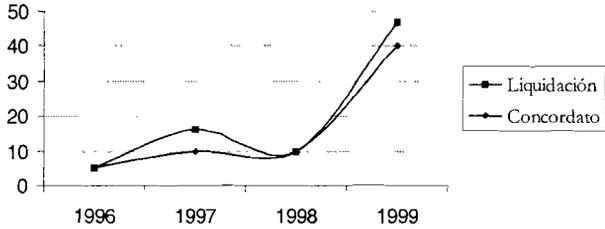
23 IDEM: 123.

24 WEISS, 1997: 151-153. También se señala la preferencia por la “gestión especulativa”.

25 IDEM: 181.

sector especulativo y “ayudas” directas de los gobiernos. En 1999 entraron en concordato casi el 50 % de las empresas vigiladas por la Supersociedades, según Robledo, con activos superiores a los 1.20 billones de pesos (véase gráfico 1).

Gráfico 1: empresas en concordato y liquidación 1996-1999



Fuente: Superintendencia de sociedades; cálculos propios

Asimismo, se ha hablado para estos años de una tendencia a la “desnacionalización” de la industria: el Grupo Bavaria y el Sindicato antioqueño son líderes en este tipo de alianzas internacionales. Ejemplos concretos de participación extranjera en empresas son: Cementos Samper 94 %, Caracol 15 %, Eternit 71 %, Icollantas 98 %, Pavco 66 %, Sofasa, 49 %, la venta de Bancoquia al grupo español Santander, etc.²⁶ (recuérdese que desde 1991 los capitales extranjeros pueden abarcar el 100 % de las acciones de una empresa, con excepción del sector financiero, servicios públicos y sectores mineros estratégicos). Asimismo, han surgido con más fuerza las “alianzas estratégicas”, que en el país son más que nada exclusividad de las empresas pertenecientes a Grupos Financieros (no son más de veinticinco las empresas colombianas que en la actualidad lo hacen) y, predominantemente, en industrias de alimentos²⁷. A su vez, las inversiones colombianas se concentran en Ecuador y Venezuela, y en menor medida en los países del G-3. Los flujos de capital generalmente son precedidos de actividad exportadora luego de la cual se instalan oficinas, de ser viable se hacen acuerdos de subcontratación con empresas locales y, finalmente, se puede llegar incluso hasta poner factorías, como en los casos de Noel, que cuenta con maquilas en Perú y Venezuela, y Carvajal, que ha producido en Centroamérica. De todos modos esta tendencia no es muy relevante en la industria colombiana, p. e. para 1999 la inversión colombiana en Ecuador, México, Venezuela y Perú no pasó de 338 millones de dólares.

26 ROBLEDO, 2000: 29.

27 FRANCO...idem: 117-120. Los autores presentan una completa relación de estos negocios hasta el año 2000.

En los últimos cuatro años, el gobierno Pastrana se fijó la meta de incrementar la oferta industrial exportable, y para ello, como todos los últimos gobiernos, propuso la “modernización tecnológica” y la diversificación de exportaciones, así como también se comprometió a impulsar la inversión extranjera en sectores de alto valor agregado²⁸. Sin embargo, para el período 1998-2001 (promedios) se mantuvieron los mismos ritmos de los últimos años, y, si bien la industria ha incrementado su participación hasta 46.7 % de las exportaciones, los tres sectores predominantes siguen siendo químicos (14.3 %), textiles (7.9 %) y alimentos (7.4 %), mientras el reglón de maquinaria y equipo ocupa el 8.5 %. Los flujos de capital extranjero también se vieron particularmente favorecidos por la declaración de inexequibilidad que profirió la Corte Constitucional contra la obligación que tenían los inversionistas de hacer un depósito a término fijo por una parte de la inversión hecha (que osciló entre 13.6 y 6.4 %)²⁹; esta medida trataba de brindar protección a la economía contra los flujos especulativos que tantos estragos hicieron, en países como México, durante ese mismo año. También se debe señalar que en la actualidad es evidente que la inversión extranjera está lejos de centrarse en la producción de medio o alto valor agregado. Sus propuestas laborales fueron las siguientes: eliminación del recargo nocturno de 6 a 8pm, posibilidad de eliminar las vacaciones remuneradas, posibilidad de una jornada de trabajo de 18 horas, posibilidad de cambiar pago de horas extras por días de descanso, eliminación de la unidad de empresa (que menoscaba la capacidad de negociación sindical), posibilidad de denunciar las convenciones colectivas actuales, entre otros³⁰.

En el “Manifiesto Democrático” de Álvaro Uribe se propuso que tres de los cinco ejes de la “revolución educativa” fueran “pertinencia laboral”, “capacitación técnica e “investigación científica” (en el marco de “la alianza del Estado, la comunidad académica, científica y empresarial”). En general, se reafirmó la intención de hacer parte de los procesos de “integración” económica regional y de generar condiciones óptimas para la inversión extranjera. En materia laboral, se planteó un continuismo en las reformas pensionales, promoviendo, además, que “los fondos de pensiones puedan financiar actividades productivas” (incluyendo el “mercado hipotecario”). En cuanto a la “vocación empresarial”, se promete

28 Véase DNP, 1998: cap. 5. En materia de inversión extranjera hay plena coincidencia entre el Plan de Desarrollo y el Plan Colombia, pues ambos consideran la inversión extranjera como uno de los principales objetivos económicos de la “estabilización económica del país”. Paradójicamente, el Plan Colombia también señala “el desempleo como causa de desestabilización” que beneficia a los grupos subversivos, por lo cual se plantea la necesidad de una “reactivación industrial y comercial” (Plan Colombia...p. 265-270, 275).

29 OCAMPO, 2000.

30 CORPORACIÓN CACTUS, op. cit.: 37.

fomentar las pymes, dentro de la idea de crear “un país de pequeños propietarios” (mencionando como objetos de protección “actividades económicas típicas de la clase media, que son verdaderas defensas de la democracia: la tienda de barrio... la farmacia de barrio”, etc.). Igualmente, asegura que “Colombia es el país del continente con mayor vocación empresarial” (debemos recordar que el presidente de su campaña presidencial fue Fabio Echeverri Correa). Por último, el programa suministra un dato significativo: Uribe fue el ponente de la ley 50 y la ley 100.

En conclusión, pese a los intentos precoces de implantar la liberalización parcial de la economía, la burguesía industrial (aunque no sólo ella) se resistió, y logró, mediante el juego político, retardarla en función de sus intereses. Hacia finales de los ochenta, al *tempo* del “sector productivo” y los acreedores internacionales, el Estado desarrolló los consabidos programas de liberalización, más armonizados entre sí de lo que los propios economistas neoliberales están dispuestos a aceptar (sometiéndonos a fútiles discusiones sobre los supuestos cambios en un libreto que en realidad estaba bastante definido), liderado por políticos de formación tecnocrática que supieron inducir las reformas de manera “salomónica”, es decir, procurando articular, no exentos de contradicción, los intereses dominantes nacionales con los intereses de los agentes económicos externos que presionaron a favor de las reformas. La reestructuración industrial, que empezó a comienzos de los setenta en la gran industria, privilegió, en la mentada preparación para la “competencia”, el cambio organizativo sobre la innovación tecnológica. No obstante, la nueva liberalización, como política económica, no se redujo a la premisa de acomodarse al ritmo de las grandes industrias y sus simbiosis de intereses con otras fracciones de la burguesía³¹, aplicó aquella otra de sancionar la precarización del trabajo mediante reformas jurídicas denominadas “ambiente macroeconómico”; simultáneamente, los empresarios (las más de las veces) legitimaron con sus prácticas la liberalización operando de *facto* drásticos cambios en el mercado y las condiciones de trabajo. Hasta donde se percibe, estas prácticas políticas y empresariales subsisten en la actualidad.

Finalmente, se puede afirmar que, en cuanto a su posición en la división internacional del trabajo, el país se consolidó durante esta época como *productor de materias primas basadas en productos naturales* y *productor (cada vez más como receptor de capitales) de manufacturas de bajo valor agregado y poco diversificadas* (véase cuadro 4): en el período 1988-1997 las exportaciones aumentaron (como porcentaje del PIB) del

31 Contrario a lo que de manera superficial se podría decir, esto no ha generado contradicciones económicas sustanciales entre la burguesía comerciante y la industrial (que en el pasado tuvieron desavenencias por el tema), ya que el aumento de las importaciones es complementario con el aumento de la oligopolización y la desnacionalización de la industria: ambas eliminan a los competidores nacionales pequeños, o en su defecto, los absorben mediante las redes de subcontratación.

15 al 21.7 % (las importaciones aumentaron del 14.5 al 32 %), pero la tendencia en el tipo de productos más bien se muestra alejada de la tendencia internacional, consistente en el aumento del intercambio en bienes manufacturados, caracterizados, además, por un incremento relativamente constante en la cantidad de valor agregado³². Asimismo, la exportación de materias primas energéticas se consolida por encima de los productos agrícolas tradicionales, mientras el histórico predominio de las manufacturas textiles y los productos químicos (la industria más desarrollada) demuestra la incapacidad de diversificación ya mencionada; también se fortalece la producción de bienes no transables³³.

Hay que mencionar que al mismo tiempo que se institucionalizaba el modo de regulación neoliberal en esta década, el tamaño del Estado aumentó. El “gastó” pasó del 30 al 38 % del PIB en el período 1990-1999I³⁴. Oficialmente, este gasto se ha justificado recientemente en el papel de la ley 60/93 (transferencias a departamentos) y en el de la ley 100/93 (seguridad social), ambas reformadas y reglamentadas en la actualidad, pero nada se ha *hablado* de factores como la deuda externa; mientras la corrupción política es más una justificación discursiva de propuestas políticas que un reconocimiento histórico.

Cuadro 4: Principales productos de exportación 1980-1997

	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1997
Total (US millones)	3.936	5.727	5.666	7.399	7.322	8.497	9.841	11.524
Café	44.8	52.1	28.9	19.1	17.2	23.5	16.0	19.2
Petróleo y derivados	12.1	7.9	16.8	26.0	19.2	15.5	29.4	23.5
Carbón	0.9	3.5	5.4	7.3	7.6	6.5	8.9	7.9
Níquel	1.5	0.8	2.8	1.9	1.7	1.3	1.7	1.3
Oro y esmeraldas	6.8	7.2	9.1	6.9	7.4	5.3	3.8	1.8
Bienes agropecuarios	11.7	8.5	11.0	11.0	14.9	11.5	8.6	9.4
Banano	5.0	3.4	4.4	4.2	5.5	5.7	4.6	4.3
Flores	3.3	1.6	3.3	3.0	4.6	5.0	3.6	4.7
Bienes industriales	14.1	13.7	20.3	22.8	29.7	33.2	31.2	33.9
Químicos	2.7	2.4	3.7	3.1	5.3	6.8	9.4	10.1
Textiles y cueros	4.5	4.8	8.1	10.8	12.5	11.6	8.7	7.7
Alimentos	2.8	2.9	3.0	3.6	4.7	7.9	6.3	7.6
Maquinaria y equipo	0.6	0.6	0.9	1.0	2.7	2.5	2.4	4.1

Fuente: DANE y DNP, cálculo propios (se excluyeron los sectores menos importantes).

32 Cf. Posiciones afines en MOSQUERA, 2000: 53; ROBLEDO, op. cit: 18; Corporación Cactus, 2001: 8-14.

33 MISAS, 2001: 127. Según el autor aproximadamente el 50 % de los bienes que se producen en la economía de Colombia son no transables. Véase también los estudios de caso L. G. ARANGO y los de culturas empresariales de URREA y ARANGO, entre otros.

34 OCAMPO, 2000: 5.

2. Cambios en el trabajo urbano

Esta sección la queremos dividir en dos temas: una visión panorámica del mercado urbano de trabajo en los últimos años y una visión de las principales tendencias, según los estudios revisados, del espacio social de las clases industriales (teniendo en cuenta que los individuos de estas clases ocupan *otras* posiciones en el espacio social en general).

El mercado urbano de trabajo

Nos parece observar tres tendencias: descenso del empleo industrial, feminización y desvalorización³⁵ de los niveles educativos más bajos. El gráfico 2 muestra que el empleo industrial sigue con su tendencia histórica a la baja y que entre 1983 y 1997 descendió del 24 al 17 % del empleo urbano nacional (siete primeras ciudades). El empleo en el comercio (en donde se encuentran gran parte del trabajo precario) mantiene su importancia, oscilando alrededor del 25 %. En los servicios, donde también se disimula el trabajo precario, muestra una caída importante en 1995 hasta el 25 %, pero, en general, mantiene una participación ascendente por encima del 35 %.

Gráfico 2: empleo urbano por sectores 1983-1997

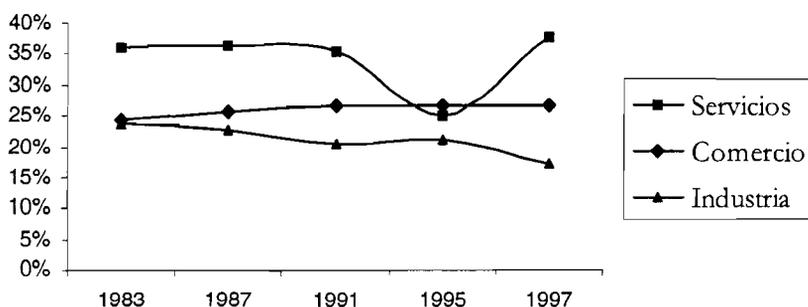
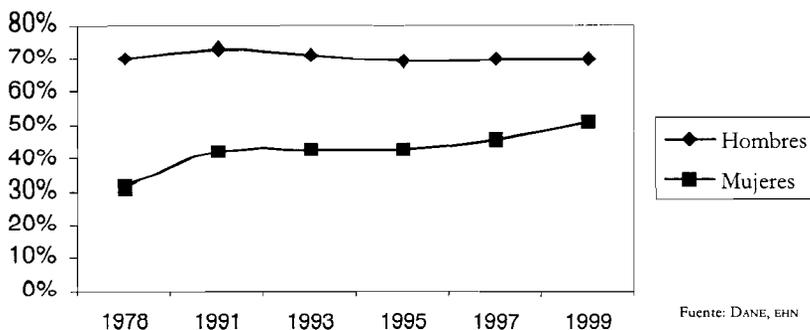


Gráfico 3: empleo urbano por sexo 1978-1999



Fuente: DANE, EHN

La tendencia histórica de la feminización en la fuerza de trabajo urbana se conserva ascendente. La tasa de participación global urbana llegó al 50 % en 1999 (ver gráfico 3). En el cuadro 5 esta tendencia aparece con más o menos la misma intensidad en los tres sectores económicos fundamentales, mientras en el sector de servicios es donde es más amplia su presencia; en 1999 se debilitó la presencia de fuerza de trabajo femenina en la manufactura y el comercio. Es bueno recordar que la mayor parte del empleo femenino en el sector servicios, especialmente el relacionado con baja escolaridad, se ha dado bajo la modalidad de “trabajador por cuenta propia”³⁶. En cuanto a la fuerza de trabajo masculina se nota cómo va perdiendo espacio en la manufactura (más por el descenso del empleo industrial que por la feminización), al mismo tiempo que afianza un nivel de participación en el comercio y la industria, con promedios de 21.9 y 29.1 % para el período 1995-1999.

Cuadro 5: Empleo urbano por sexo 1995-1999

	Manufactura %		Comercio %		Servicios %	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
1995	18.3	15	28.7	21.7	42.3	27.4
1997	15	13	29.8	21.9	45	29.7
1999	14.8	12	19.6	22.3	45.3	30.2
Total (promedio de tres años)	16	13.3	26	21.9	44.2	29.1

Fuente: DANE, LUN, cálculos propios

En el gráfico 4 se observa que las oportunidades de empleo relacionados con capital escolar son más reducidas para el segmento de la fuerza de trabajo con menos educación formal, especialmente en la producción de bienes transables y servicios financieros³⁷. Adicionalmente, varios estudios recientes sobre el mercado de trabajo dejan ver que esta condición implica menos posibilidades de salario, especialmente en los grupos que no tienen educación universitaria, y que éstas disminuyen aún más para las mujeres³⁸ y para los trabajadores que o sobrepasan

35 Por desvalorización entiendo pérdida en el valor económico y simbólico.

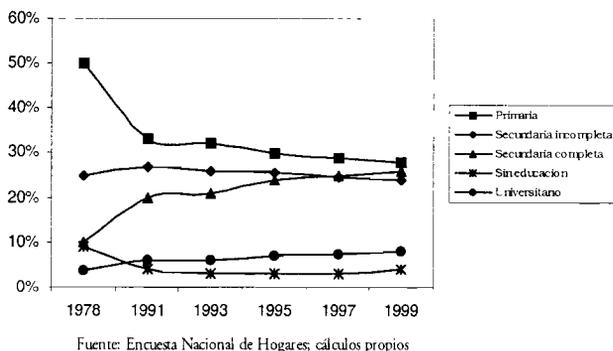
36 LÓPEZ, 1998: 144.

37 OCAMPO, 2000: 14.

38 DANE, 2000: 48-49; LÓPEZ: 1998: 131-133. Esta autora considera que la brecha salarial entre hombres y mujeres ha sido agravada por la Ley 50.

los cuarenta años o se encuentran en el rango de 16 a 20 años. Al mismo tiempo, esta tendencia es más fuerte en sectores como la construcción, en donde se dan los más altos niveles de precarización³⁹, y más bien débil en el sector financiero⁴⁰ (que también es el sector de más alta productividad). Estudios hechos en los ochenta y los noventa también permiten pensar que la disminución del salario y las posibilidades de empleo en la industria están asociadas a la implementación de la automatización y la microelectrónica⁴¹.

Gráfico 4: Participación de grupos educativos en la PEA urbana 1978-1999



Por último, también debemos referirnos a la precarización y a la pérdida de poder experimentada por los trabajadores a consecuencia de la ley 50 (sin querer decir con esto que allí estén las verdaderas causas)⁴². Esta ley amplió las posibilidades de contratación temporal y subcontratación, eliminó la protección de la que gozaban los trabajadores por antigüedad y contra los despidos sin justa causa (a cambio de mayores tasas de indemnización que han perdido buena parte de su valor por el contexto socioeconómico del país)⁴³. De la misma manera, la ley 100 de 1993 reformó el régimen de cesantías perjudicando gravemente la condición económica de los trabajadores, ya que las cotizaciones básicas se elevaron como proporción del salario mínimo del 13.5 % en 1990 al 25.5 % en 1996⁴⁴.

En las relaciones industriales, la ley 50, al institucionalizar y posibilitar prácticas de precarización (flexibilización, temporalidad, subcontratación, desalarización, etc.), fue la gota que rebose el vaso en la crisis del sindicalismo. Entre 1980 y 1993, la tasa de sindicalización industrial descendió de 28.7 a 8.07 %, mientras la tasa

39 Véase LULLE, 1993: 268-270. Además de la inestabilidad, poca valoración social, y difíciles condiciones de trabajo, Lulle destaca en su estudio la alta explotación, p. e. en 1988 el 57 % de los obreros trabajaba entre 48 y 59 horas a la semana.

40 OCAMPO, 2000: 16.

41 Véase ULIPIANO, 1986; URREA, 1985 1988; BERNAL, 1995; WEISS, 1997; ARANGO 1991, 1994, 1998; entre otros.

global pasó de 15.8 a 7.8 %⁴⁵. Asimismo, la tasa de cobertura de las convenciones colectivas en 1996 fue de 1.41 %, y se considera que el 80 % de los contratos colectivos no son verdaderamente negociados sino que son una adhesión a los intereses de la empresa⁴⁶.

3. El espacio y las estrategias de las clases industriales en Colombia: elementos para una hipótesis disidente

El espacio de las clases industriales es el espacio de las *relaciones de producción* y de las empresas en lucha por las formas de beneficio: estas dos clases de lucha estructuran espaciotemporalmente el sistema de relaciones entre empresas y entre clases; acá nos interesa lo segundo. Por tanto, a la hora de referirse a las propiedades de los agentes hay que relativizarlas de acuerdo a la posición de la empresa (concreta) en el *campo industrial* (determinado por la estructura y volumen de su capital⁴⁷ en relación con las otras *empresas competidoras*). Al mismo tiempo, los individuos pertenecientes a clases industriales ocupan posiciones *fuera del* (y también, en parte, a causa del) espacio social formado por las empresas que, recalquemos, son estructuradas en buena parte por éste.

Aclaremos un poco algunas categorías. Por *relaciones sociales de producción* entendemos el conjunto de luchas de clase específicas del campo industrial; abarcan tanto las relaciones industriales como las luchas de resistencia y de resistencia a la resistencia. Las segundas se distinguen de las primeras en que el objeto central en disputa no es *únicamente* el capital económico, sino también los capitales jurídico, simbólico y técnico, e incluso el *orden específico* de la empresa y ciertas conexiones con otros campos como el económico y el político⁴⁸. Igualmente

42 LAGOS, 1999: 229. Según el autor la “deslaboralización” de las relaciones de trabajo son la principal ventaja que obtienen los empresarios con estas leyes.

43 VANEGAS, 1997: 43.

44 OCAMPO, 1998: 79. El autor señala que esta rubro, junto a los ocasionados por la reforma tributaria y las privatizaciones, ha sido uno de los principales en el ingreso del Estado.

45 VANEGAS, op. cit: 54; López, 1999: 196. Véase también GÓMEZ et al: 1986: 231-233.

46 PUIG y HARTZ, 1999: 340, 346.

47 Compuesto, en orden de prioridad, por capital tecnológico (relacionado con el modo de desarrollo), capital jurídico (modo de regulación), capital social (relaciones que producen beneficio económico o simbólico, p. e. el *lobby*), capital simbólico (el que produce e impone visiones sobre las empresas y los empresarios capitalistas, imponiendo al mismo tiempo –con o sin resistencias- su visión del mundo como la visión legítima, p. e. mediante el creciente control de medios de comunicación) y capital militar (es el caso de la financiación de grupos de seguridad privada, para poner un ejemplo). La matriz de estas especies de capital es el capital financiero (cf. BOURDIEU, 2000b: 242 y ss). El autor francés considera que en el campo industrial las firmas se orientan por las “coacciones” y las posibilidades inscritas en sus posiciones, y por la capacidad de representación que tienen de sí mismas en función de su *información* y sus

te, la *empresa* es considerada acá como la unidad básica del *campo industrial*, que a su vez es un subcampo fundamental del campo económico. Hay que recordar que, en interpretación de la teoría bourdiana, un campo es definido acá como un espacio social específico (que corresponde a una función social, en este caso la producción de mercancías y servicios) que se rige por reglas específicas (autonomía relativa), impuestas por los dominantes, y reglas externas (heteronomía relativa), igualmente producidas por relaciones de poder históricas; en él se dan luchas específicas entre clases (de acuerdo a sus propiedades relacionales y la estructuración de éstas en el campo), a la vez que hay una relación de *homología estructural* con las luchas del espacio social en general⁴⁹.

A manera de hipótesis queremos resaltar tres cambios en las clases industriales⁵⁰: 1- el aumento de la distancia entre clases y fracciones de clase con arreglo a los tipos legítimos de capital cultural que han sido impuestos en los procesos de “modernización”⁵¹, 2- la *revalorización*⁵² de propiedades simbólicas como la antigüedad y el origen rural, y 3- la pérdida de poder de los trabajadores frente a los empresarios y los “cuadros medios”.

Cambios en las condiciones de la industria

La tendencia a la formación de “estructuras tecnocráticas” es un hecho en buena parte de las empresas colombianas. Esta estructura se define por la formación de una organización sociotécnica del trabajo y la producción en la que crecientemente dominan cuadros profesionales –generalmente ingenieros- que

estructuras *cognitivas*. Por esto, la autonomía de la acción de las firmas es muy alta, en comparación con los *agentes* de otros campos, debido a la alta flexibilidad para articular medios y fines. Ello posibilita que las teorías sean esquematizadas en “teorías de la acción estratégica” como el *management* (idem: 244 y 245, tr. mía).

48 Para una crítica a la reducción marxista de las relaciones entre clases sociales a las “relaciones de producción” véase POULANTZAS, 1969: 68-72. La concepción de Marx sobre las relaciones de producción está adecuadamente explicada en DAHRENDORF, 1962: 26-29, y minuciosamente problematizada en Giddens, 1979: caps. 1 y 5; no nos ocuparemos acá de las diferencias teóricas entre estos autores.

49 Para una visión de la teoría de los campos y el espacio social véase BOURDIEU, 1998: caps. 2 y 4.

50 La siguiente interpretación, que pretende aportar elementos para una hipótesis *disidente* sobre el espacio y las relaciones de las clases industriales en el campo industrial colombiano durante los últimos veinte años, se basa en todos los estudios recientes (ver bibliografía) que se refieren, desde mi perspectiva conceptual, a la estructura social de la industria, en especial los informes de la investigación *Condiciones de trabajo en la industria* (estudio dirigido por WEISS y DOMBOIS), dentro de los cuales hay una interpretación pionera sobre el papel de los orígenes y trayectoria de los obreros industriales colombianos; también fueron muy útiles los estudios de caso recientes de ARANGO y los estudios sobre relaciones industriales, sindicalismo y subcontratación de LÓPEZ, CÁRDENAS, DOMBOIS, PRIES, VALERO, ESTRADA, GALINDO, LULLE, BUSTOS, GLADEN, entre otros. Dado el propósito expositivo anunciado, la diferencia de puntos de

imponen cambios técnicos y organizativos cuya lógica, condicionada por quienes se sirven de ella para su beneficio (los empresarios), es incorporada por los obreros modificando o dando lugar a nuevos *habitus* (lógicas mentales).

Estos cambios se han desarrollado mediante varias *estrategias directorales*, las cuales podemos definir como el conjunto de prácticas de los empresarios y sus cuadros directorales cuya función es re-producir la dominación, y las condiciones necesarias para ésta, como medio de rentabilidad. Esta visión se opone a aquella que ve las estrategias como ejercicios individuales de “racionalidad” con arreglo a “mercado”, o que reduce dicha racionalidad al comportamiento de los agentes en tanto “empresarios” (que es una de sus propiedades relacionales de clase), ignorando u ocultando que esta condición es una propiedad inscrita en la posición que ocupan tales individuos “racionales” en el espacio social en general (y en el campo industrial en particular), y, por tanto, producto tanto de las relaciones de poder (o correlación de fuerzas) como de la historia de estas relaciones (mediante la cual se entiende, p. e., que ciertas disposiciones de las conductas de los “empresarios” tienen que ver con la cambiante morfología de su estructura de capital, medio de sus desplazamientos verticales-ascendentes y horizontales -típicos de esta burguesía negociante-, y las condiciones sociales -internas y externas- que los hicieron posibles; tal “disociación esquizoide” produce lo que Bourdieu denomina la “hemiplejía cognitiva”, una suerte de trastorno intelectual funcional al objeto: los dominantes)⁵³. En esta línea, también va la crítica bourdiana al “finalismo” (que él concibió para el análisis del comportamiento empresarial), el cual define la acción como determinada por la referencia consciente a un fin *deliberadamente* puesto, colocando todo comportamiento como el producto de un cálculo puramente instrumental, “por no decir cínico”⁵⁴.

La principal estrategia de los empresarios, durante las últimas dos décadas, ha sido la de hacer cambios que posibiliten el aumento y/o sostenimiento de la

vista y el lenguaje conceptual (bastante diferente al usado por los autores mencionados) no se utilizarán datos concretos en la exposición ni se harán notas de pie para referenciar autores (para ver mi opinión sobre estos trabajos cf. véase el cap. 2 de LEÓN, 2002). Varios puntos de la interpretación y la hipótesis se deben a la crítica y sugerencias sobre borradores anteriores de la socióloga LUZ GABRIELA ARANGO.

51 Fenómeno que en la literatura es frecuentemente llamado “polarización de calificaciones”. Término incorrecto, ya que las que se polarizan paulatinamente son las clases y fracciones de clase en la medida en que la distribución arbitraria de las calificaciones implica una marcada distinción entre las condiciones de trabajo en las que son *distribuidos* los trabajadores (en principio, según su volumen de capital técnico-escolar), y, por consecuencia, entre los lugares que les corresponden implican una distancia entre clases que las hace parecer lo que en efecto son: polos (de condiciones de vida) en formación. Para una noción sobre la teoría de los espacios de condiciones de vida de las clases sociales véase BOURDIEU, 1979: 51-53, 99-100, 170, 257-260; para una visión completa véase caps. 2, 3 y 4.

52 El lector versado extrañará el término desvalorización; más adelante se entenderá que, p. e., en el caso de la antigüedad lo que sucede es que el precio que ocasiona es tan alto, con respecto a la posición de

rentabilidad sin que ello implique inversiones de riesgo; de ahí la preferencia por los cambios organizativos (nos referimos a las aplicaciones parciales de los métodos japoneses, las modas administrativas, etc.). La tendencia a no hacer inversiones de riesgo se debe fundamentalmente a que hay una relativa identidad entre las condiciones de mercado (oligopolización, baja capacidad de competencia con los productores extranjeros de bienes de medio y alto valor agregado, ausencia del Estado como agente económico *nacional* que estructure la economía) y las visiones de los empresarios (son conservadores para invertir, y prefieren la diversificación de inversiones que el desarrollo *progresivo* de un mercado, esta diversificación muchas veces es por fuera de la industria y, pero aún, por fuera del sector productivo; a la vez, sus prácticas económicas rara vez tienen como referente ideológico la *nación* o el interés general⁵⁵).

Estrategias de los dominantes

La *reestructuración* no puede entenderse sólo en el sentido técnico del término, ni mucho menos equipararse a la noción de *modernización*, si es que con ella se quiere hacer algo más que re-producir las visiones de los empresarios y sus cuadros directivos (efecto de dominación simbólica). En nuestra opinión, sólo es propio hablar de modernización para referirse a los beneficios que *pueden* derivar de los avances en la tecnología y sus aplicaciones, siempre y cuando estos sean posibilidades garantizadas por un *proceso social inclusivo*, así sea funcional a determinados intereses dominantes. Según esta acepción no existe prueba de que los procesos de reestructuración industrial en Colombia sean una modernización, y sí muchos indicios de lo contrario; lo que no va en detrimento de que sí ocurren cambios técnicos y organizativos particularmente significativos (cuya ponderación analítica es, en mi opinión, menor a la que se les suele otorgar). Una de las estrategias más

los empresarios en las relaciones de poder (expresada en la regulación), que el empresario prefiere (porque puede) tomar prácticamente cualquier otra opción. Aunque, por otro lado, la revalorización de la antigüedad no sólo sucede porque representa unos determinados costos laborales sino también debido a que se desvaloriza la experiencia empírica.

53 Las estrategias de los agentes no pueden ser deducidas directamente ni de la posición ni de la situación inmediatas, i. e. no hay una reacción *x* a un estímulo *y*. Vistas así, son prácticas de las que se puede decir, sin contradicción, que son *determinadas* y espontáneas, condicionadas y “racionales”, en la medida en que son producto de los estímulos convencionales, que no existen más que por un agente dispuesto y apto para percibirlos (*psf*, BOURDIEU, 2002: 260). En los últimos años se señaló a Bourdieu como un “reproduccionista” que mostraba a los agentes como “marionetas” de la “estructura”. Yo en su defensa argumentaría que el *acto volitivo*, es decir, aquel mediante el cual el agente es capaz de autonomizarse con respecto a determinadas circunstancias es, por lo general, un privilegio producto de una reflexión que sólo es posible en determinadas condiciones sociales (como las del filósofo o el ideólogo político, las más de las veces).

De otro lado, en el caso de los empresarios-industriales colombianos, se puede afirmar que no hay un *habitus* homogéneo, aunque sí unas disposiciones típicas, más tampoco disponemos de una información que permita hacer tal diferenciación.

sutiles de los empresarios y sus cuadros es mostrar los procesos de reestructuración como una modernización, cuando en realidad están dispuestos para servir exclusivamente a sus fines económicos: pero el problema aquí no es exactamente ese, sino que no ha habido, por lo general, una identidad consistente entre estos intereses y los de otras clases dominadas; de manera que, lejos de los llamados “intereses generales”, los fines económicos de los empresarios industriales no han sido más que intereses particulares.⁵⁶

Lo que precede también explica que una de las principales estrategias directorales sea el *posicionamiento* de cuadros profesionales de formación tecnocrática (ingenieros, administradores, “mercadotecnistas”, entre otros), ya que, si los cambios son principalmente de orden organizativo, será más importante vincular a las empresas profesionales que dirijan estos procesos que integrar, p. e., profesionales especializados en la innovación científica (véase cuadro 8).

No menos importante es que, paralelamente a su ingreso, estos cuadros, por el monopolio de la autoridad que les confiere un mercado de trabajo unificado y regulado por *imposición* de los dominantes, imponen paulatinamente los criterios, y sus formas legítimas, que dan más o menos *valor* a las diferentes posiciones que ocupan los obreros en el mercado de trabajo y la producción. Estos nuevos criterios dominantes se *descomponen* a su vez en los criterios *legítimos* para determinar las posibilidades de contratación, salario, ascenso y selección, y, por tanto, se incorporan como *disposiciones legítimas* en los trabajadores. El criterio más importante es el de capital escolar (calificación específica, universal y profesional, según la tipología de Weiss), el cual desplaza en importancia al “empirismo” adquirido a través de la experiencia en el proceso de trabajo y las relaciones “maestro-aprendiz”; hasta los ochenta, debido tanto a la inexistencia de un sistema educativo extendido que estructurara el mercado de trabajo como a una legislación laboral más inclusiva, los obreros también obtenían ciertos beneficios económicos y simbólicos de acuerdo a la mayor o menor antigüedad, hoy en día tanto las empresas como la legislación impiden, por lo general, que ello sea así, pues, desde la perspectiva y posición de los empresarios, la antigüedad está sobrevalorada.

Esta imposición implica también la producción de un discurso dominante que eufemiza y naturaliza las estrategias directorales y sus resultados. Este discurso, que se vale de las “teorías científicas” del trabajo (aunque no es ésta su única

54 Pfs, Idem: 261, tr. mía.

55 Empero, decir que estos empresarios no se comportan como empresarios “nacionales” es hacer pasar la lógica teórica como lógica práctica, pues, como en todo lugar, la lógica de los empresarios es la lógica de la rentabilidad, y lo rentable en Colombia ha sido lo descrito.

56 Estas estrategias tienen éxito político y simbólico, en parte, si trabajadores e intelectuales aceptamos —o hablamos como si lo aceptásemos— que esto sí es un fenómeno, conscientemente buscado, de cuyos beneficios gozan todos en mínima proporción.

fuente), es pieza clave para el proceso de *re-estructuración mental* de los obreros, pues incluye categorías, lógicas y supuestos que en determinadas condiciones son suficientes para estructurar su percepción y sus juicios sobre la organización sociotécnica de la producción. Permite, p. e. hablar de “relaciones humanas”, “círculos de calidad” y “participación”, mientras las más de las veces se aplica el taylorismo y el desconocimiento de la sindicalización autónoma...muestra la producción como una proceso técnico puro, mimetizando o eufemizando la estructura de dominación existente entre empresarios y trabajadores.

Estrategias de los dominados

El entrar en procesos de capacitación técnica o profesionalización ha sido una práctica no muy frecuente entre los obreros, que les da más posibilidades de beneficio en las nuevas estructuras tecnocráticas. Sin embargo, el hecho de que, cuando son ascendidos u obtienen otro tipo de distinciones, sus *otrora* compañeros los ven con “envidia” o incluso como “traidores” (ocupando el lugar que antes era exclusivo de los “esquirols”), al mismo tiempo que ellos mismos no se *sienten* como una parte *natural* de los cuadros medios, deja entrever que probablemente no es sólo la “re-calificación” la llave de entrada a las posiciones superiores en el espacio de la empresa, y que posiblemente hay otros elementos que mantienen cierta distancia social con los *verdaderos* cuadros medios; de todos modos esto es secundario frente a las pocas posibilidades de ascenso que se ofrecen mediante esta estrategia, y, en este sentido, la falta de “expectativas” se explicaría por la falta de “oportunidades” objetivas.

“Independizarse” ha sido una práctica más frecuente que, como toda práctica, es producida por disposiciones que conforman la estructura mental de los obreros. La esencia de estas estructuras, empero, no se halla en “características históricas” fatales o inmodificables, ya que las costumbres y las creencias no constituyen la mentalidad ni tienen expresión en las acciones –por más “historia” que tengan- sino por el hecho de que se interrelacionan con las condiciones sociales en las que se forma y transforma el *habitus*, y se producen las prácticas. Las estructuras mentales de los obreros son la incorporación de sus condiciones de vida, y también, en tanto obreros que ocupan una posición en una empresa, la estructura objetiva de la empresa; ambas mediadas por la historia individual (que por homología es colectiva) de sus experiencias sociales; al mismo tiempo, el *habitus* (obrero) es una estructura que varía con relación a propiedades como el sexo, la edad, y la calificación, entre otras⁵⁷.

57 Para una comprensión de la teoría bourdiana del *habitus* me parece importante remitir al lector a *la Distinción* y el *Sentido Práctico*; si el lector desea disfrutar de una aplicación que se apoya en la maestría de los años véase *Meditaciones Pascalianas* (consultar bibliografía general).

Archila correctamente ha probado que en la primera mitad de siglo —lapso en el que según él se constituyó la “identidad de clase” de los obreros— se desarrollaron, tanto por la “herencia” artesanal como por la carga implícita que había en la influencia de los discursos de izquierda, algunas formas de influencia ideológica del *liberalismo*, entre ellas la preferencia por la independencia individual. Pero, si nos atenemos sin más a este factor (asumiendo que como los obreros expresan en ocasiones su deseo de independencia, el problema sería que es ésta una característica “histórica”, con lo cual se le da fin a la discusión), cabría preguntar: ¿La identidad de clase se eternizó en los cincuenta y la herencia artesanal sobrevivió tantas décadas en la mentalidad de la mayoría de obreros industriales? ¿La influencia de la izquierda, mediante la cual también se expresó el liberalismo, se mantuvo? ¿El significado objetivo de la “independencia” es hoy igual al de hace varias décadas? Si fuera esta la argumentación dada tendríamos que decir que, más allá de pequeños grupos de obreros que gozaban de *privilegios* en las empresas o militaban en organizaciones de izquierda, a nuestro modo de ver la respuesta es no. Por el contrario, se puede afirmar como hipótesis que un primer factor ignorado (lo cual no quiere decir que abandonemos lo histórico) es que la “decisión” de independizarse fue tomada por los obreros ante dos condiciones: una, la imposibilidad de ascender o mantener las condiciones laborales (económicas y simbólicas) anteriores a la estructura tecnocrática; otra, las supuestas posibilidades, mostradas por los discursos empresariales y estatales (dentro de los cuales se mostraba la independencia como una ventaja), de obtener una mejor posición mediante las indemnizaciones, cuando en realidad éstas eran inversiones de los empresarios para sustraerse de compromisos más onerosos, que en manos de los trabajadores eran mucho menos que la compensación que les esperaba por una carrera laboral completa construida en sus respectivas empresas.

En este orden de ideas, y teniendo en cuenta que el problema no es tan sencillo, pues, por una lado, el *habitus* del obrero industrial no es homogéneo, pudiendo variar según la fracción de clase a la que se pertenezca, y, por otro lado, el *habitus* de hecho sí es una estructura histórica (como históricas son sus condiciones de producción objetivas), tal vez podamos dar más complejidad a este comentario trayendo a colación un segundo factor: la tesis (original de Bergquist y reformulada por mí dentro de la hipótesis) de que el *individualismo* obrero es y ha sido una disposición duradera del *habitus* obrero (Bergquist se refiere a los “trabajadores” en general, pero yo me limitaré a la fracción de los obreros industriales) producida por una larga historia de luchas que reivindicaban (y ejercieron por al menos una generación) la pequeña propiedad cafetera y el control personal del proceso de trabajo. Esta lucha, suponiendo una relación con los obreros industriales, fue dada por una clase de *trabajadores agrícolas* (de *habitus* híbrido siendo híbridas sus *condiciones de producción*) cuyos primogénitos, en tanto inmigraron a las ciudades

(siendo varios de ellos reclutados en la pujante industria), conservaron ciertas disposiciones de su estructura mental, dado que, en mi opinión, no habrían sufrido, en principio, más que un *desplazamiento* horizontal en el espacio social (de una posición media en el campo agrícola-rural a una posición media en el campo industrial urbano, una vez el primero se reestructuró por la guerra civil, paralelamente con el segundo gran auge de la industrialización). Esto explicaría, en parte, lo difícil que fue la lucha de empresarios, políticos, periodistas e iglesia para someter a los obreros inmigrantes a un conjunto de disposiciones afines a la disciplina fabril, al consumo “popular” legítimo (recuérdese las paradójicas luchas contra el consumo de bebidas artesanales) y la participación política dentro del corporativismo (ora estatal, ora eclesiástico) y el juego bipartidista (del Frente Nacional), como lo muestran, a mi modo de ver, los estudios de Mayor, Archila, Arango, Pecaut y Saenz, entre otros. Este factor histórico tendría, entonces, mayor peso, ya que, a diferencia del liberalismo señalado por Archila (viniera de la “herencia artesanal” o de la izquierda sincrética), la condición social que lo habría posibilitado *se mantuvo* durante un determinado tiempo, esto es, el hecho de que aquella parte de la clase obrera industrial que compartiera esta génesis (suponiendo, repito, que parte de ella tuvo como origen los trabajadores cafeteros) habría podido seguir viendo y viviendo el mundo como un pequeño propietario (de posición media). ¿Una pregunta qué queda aquí es qué tantos inmigrantes cafeteros hicieron parte de los primeros obreros industriales? Mientras, una segunda sería ¿hasta qué punto se puede relacionar certeramente este histórico individualismo con los anhelos de independencia mostrados por los obreros industriales aún en la actualidad?

Pero en esta hipótesis hay que señalar otra posible fuente del individualismo, toda vez que el origen rural pierde, según el estudio de Dombois sobre trayectorias laborales en la industria (Weiss), significación en la vida obrera (industrial) a medida que disminuye la edad (es decir, en las generaciones más jóvenes) y aumenta la calificación (situaciones en las cuales fue más frecuente que la vida laboral se iniciara en la ciudad). Nos referimos a las condiciones sociales de lo que se ha denominado la “empresa providencia”, noción que señala las prácticas de autoritarismo y paternalismo típicas de varias empresas industriales hasta los años setenta (*consagradas* por la acción estatal y eclesiástica), y que consiguieron, hasta cierto punto, su objetivo de cortar las posibilidades de organización de clase (o gremial independiente) de los obreros, afianzando, por tanto, su individualismo y pragmatismo. Muy relacionado con este tipo de empresa, que tenía que garantizar una planta de trabajadores fiable y su entrenamiento, es la fisonomía del mercado de trabajo hasta los sesenta, pues, al ser *segmentado* (por el predominio de los mercados internos y la falta de un sistema educativo que homogeneizara las condiciones de selección y vinculación) constituía una situación en la que los trabajadores antiguos y con cierta calificación (generalmente empírica) gozaban de

ciertas condiciones que, por supuesto, también afianzaban su *habitus* de pequeño propietario y sus expectativas de “independizarse”.

Presumiblemente, el origen y trayectoria de los obreros industriales no implicaron en todo caso (ora origen rural, ora origen urbano), si nos apegamos al desenvolvimiento del sindicalismo (salvo excepciones, por lo general de obreros desligados de la producción cafetera, vinculados a la influencia de sindicatos de izquierda o bajo condiciones de trabajo especialmente precarias) y al predominio de la pequeña burguesía urbana en los partidos de izquierda, el cambio de esta duradera disposición; cambio que, probablemente, sólo venga entre la presente generación y la que le sigue, pues son las que han padecido y padecen, durante los últimos veinte años, un *desplazamiento vertical descendente* y una carencia de capital tal que las posibilidades de *reconversión* (transmutación) o simple translación son casi inexistentes por simple sustracción de materia⁵⁸.

Por otro lado, las prácticas de resistencia generalmente se han presentado en dos frentes: el de la organización sindical, y de la defensa directa de determinados *privilegios* derivados de la antigüedad o el conocimiento empírico del proceso de trabajo. Las prácticas sindicales han tenido dos caminos, según lo dejan ver los estudios realizados recientemente: uno el de adherir a los dominantes a cambio de un re-conocimiento empresarial (con o sin sindicatos), que la mayoría de veces no se traduce en beneficios económicos, técnicos o simbólicos consistentes, otro el de oponerse organizativamente a las estrategias directorales para tratar de modificar la correlación de fuerzas en la empresa. Sin embargo, las condiciones empresariales y estatales, que fueron de no muy difícil aplicación gracias en parte a los bajos niveles de organización política de la clase obrera, limitan bastante esta acción y se incorporan en el *habitus obrero*, contribuyendo a seguir contrarrestando la poca influencia sindical.

Asimismo, las prácticas de resistencia de los obreros “maestro”, salvo excepciones, han ido desapareciendo por la paulatina separación entre concepción, diseño y control de la ejecución (lo cual no quiere decir que la polivalencia no suponga cierta “responsabilidad” de los obreros, p. e. en el control de calidad), y la expropiación de los correspondientes *privilegios*; transformación que, por supuesto, es posibilitada por un cierto grado de cambio tecnológico.

En suma, las prácticas de subordinación y aceptación de las estrategias directorales tienen su raíz, en parte, en la *debilidad por condición*, es decir, en la pérdida casi absoluta de posibilidades de resistencia, bien sea por estrategias

58 ¿En qué dirección cambiará dicha disposición? Incierta es la respuesta, pero, recordando una frase pronunciada recientemente en estas aulas por François Houtard, quien parafraseaba a Eduardo Galeano, yo diría que “dejemos el escepticismo para tiempos mejores”.

autoritarias, por elecciones de necesidad, o por la incorporación de las visiones directorales acerca de dichas posibilidades (salta a la vista que generalmente puede que exista más bien una combinación de las tres); las prácticas de resistencia son una posibilidad de pocos (en empresas estatales las más de las veces) y, generalmente, han llevado a resultados poco duraderos (o *insignificantes*) económica, política y simbólicamente. De otro lado, lo que más se acerca a las estrategias de reconversión de capitales son las estrategias de recalificación e independización, ambas no muy exitosas. Por último, no olvidemos que las opciones tomadas, además de ser elecciones que responden a la previsión de la posible frustración que representan los cambios laborales, también son relativas a disposiciones duraderas del *habitus* obrero (industrial); cuestión que, lejos de ser simplificada, deberá ser esclarecida mediante investigación empírica e histórica.

Los nuevos dominados, sus dominantes, y el mercado de trabajo urbano-industrial

A nuestro parecer, entre los obreros ocurre en la actualidad tanto la aparición de nuevas fracciones de clase como el reposicionamiento de otras ya existentes. Al mismo tiempo, este cambio fue precedido por el posicionamiento en la industria de nuevas clases y fracciones de clase dominantes que se afianzaron en el proceso de *reestructuración industrial*. De acuerdo a la estructura y volumen de capital escolar y capital económico el cuadro 6 representa la hipótesis en la que se recoge nuestra visión sobre dicha transformación. De entrada hay que aclarar que el período 1990-2000 se indica para significar que la hipótesis se deduce de información perteneciente a él, y no, como podría verse, para mostrar el cuadro como una representación del proceso de este período; en tal caso, sería más apropiado asumirlo como la representación de un corte en el tiempo, o, mejor aún, como lo más *representativo* de dicho período.

Cuando hablamos de *representación en el campo* (industrial), consideramos que para los obreros está determinada por su presencia cuantitativa en el campo y las posibilidades de organización de clase y gremial (lo cual es relativo a la distribución de poder en el campo y la capacidad de transmutar su *potencial político* en diferentes formas de capital o poder en el campo), mientras en el caso de los cuadros medios y altos, y los empresarios, está dada por su posición en la distribución de poder en el campo, los beneficios que derivan del capital jurídico constituido por la nueva regulación laboral y empresarial, y su capacidad para transmutar sus capitales económico y escolar en poder simbólico y físico.

La señalización del posible origen de clase es básica, p. e. para subrayar la desvalorización del origen rural (paralela a la sobrevaloración/exclusión de la antigüedad) y su relación, tanto en obreros como en empresarios, con las

posibilidades de acumular capital escolar, y lo que ello significa en la posición ocupada en el campo.

Asimismo, se intenta señalar las posibilidades de *desplazamiento vertical* en el campo determinadas, principalmente, por la posesión de capital económico y las formas legítimas de capital cultural o técnico-escolar inscritas (hipotéticamente) en cada posición. Queda abierta la pregunta por las posibilidades de *desplazamiento horizontal* mediante estrategias de reconversión, que no tenemos en cuenta directamente en el cuadro dado que involucran otros subcampos de producción material y simbólica.

Leyenda

·Capital cultural específico: SCF: sin calificación formal; CFE: calificación formal específica; CFU: calificación formal universal; CEU: calificación empírica universal; CEE: calificación empírica específica; SFU: sin formación universitaria; CFU: con formación universitaria; FPU: formación postuniversitaria.

·(Posibles orígenes de clase): CP: campesino pobre; TA: trabajador agrícola; PPA: pequeño propietario agrícola; OU: obrero urbano; PBU: pequeña burguesía urbana; BU: burguesía urbana; BR: burguesía rural [el orden indica mayor o menor probabilidad].

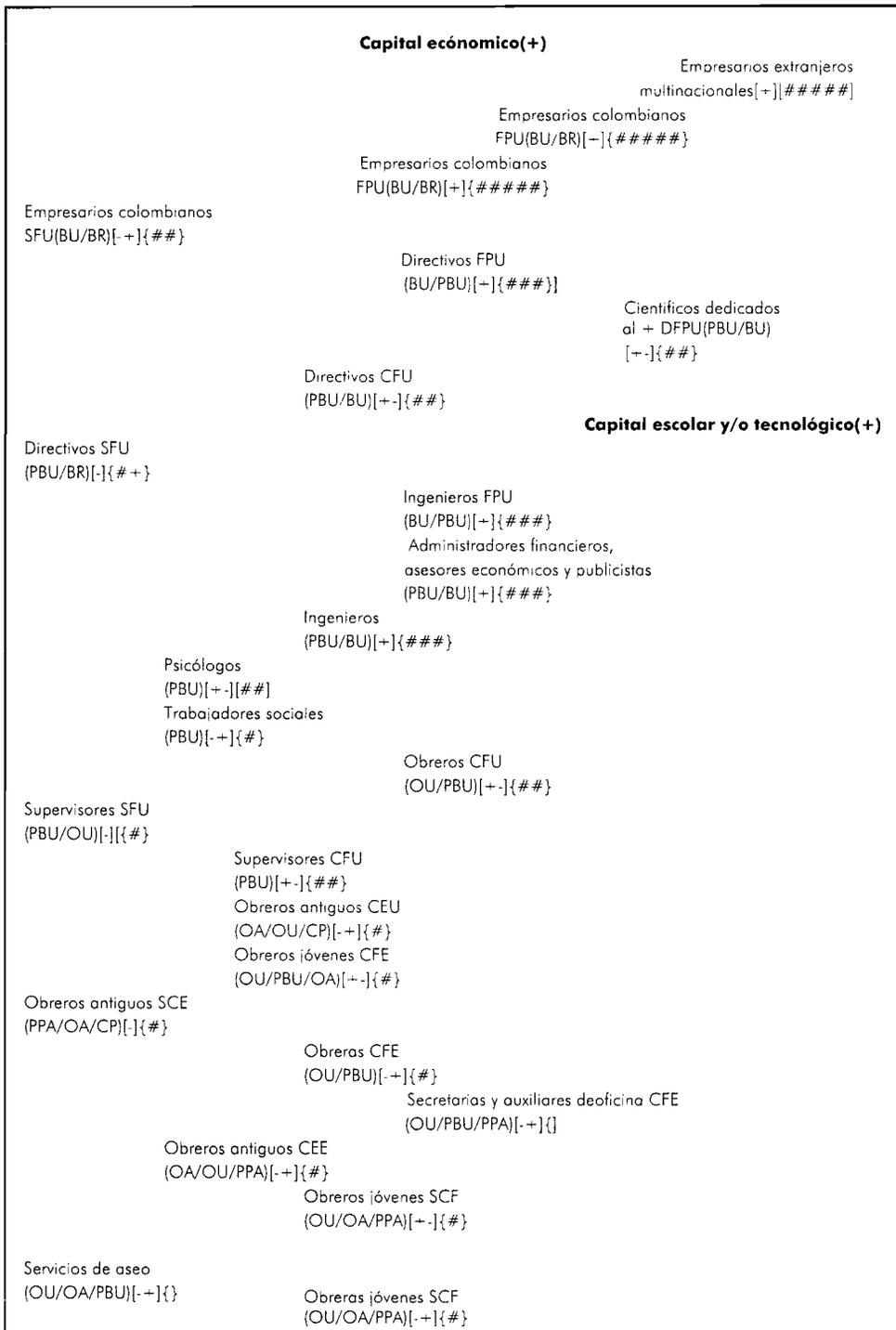
·Posicionamiento y reposicionamiento de fracciones de clase: [+]: fracción en ascenso / [-]: fracción en descenso / [-+]: fracción que se mantiene con posibilidades de bajar [- -]: fracción que se mantiene con posibilidades de subir.

·Representación en el campo: {#}: tendencia a mayor o menor *representación*.

1. Fracciones ascendentes: de dominados a dominantes, los obreros con CFE de origen urbano-popular son los que tienen mínimas posibilidades de ascenso⁵⁹ debido a que son calificados y hasta ahora comienzan su vida obrera; su representación tiene algunas probabilidades de subir. Esta descripción es válida para los obreros con calificación formal universal, con la salvedad de que sus posibilidades de ascenso son un poco más altas (con arreglo a su capital técnico-escolar y las condiciones de su uso). Igualmente, estas probabilidades aumentan o disminuyen condicionadas por la edad y el sexo.

Los cuadros medios ascendentes son por supuesto, en primer lugar, los ingenieros, en segundo lugar, los sicólogos, y en tercer lugar, los trabajadores sociales, cada uno de ellos con menos posibilidades que el anterior. Asimismo, la FPU aumentará las posibilidades de ascenso. Por otro lado, hay que subrayar (algo que no se puede representar en el cuadro), a saber, que hay una relación con el sexo, indirecta porque no se define propiamente en la industria sino en el mercado de trabajo, ya que mientras las ingenierías son tradicionalmente masculinas, la sicología y el trabajo social son predominantemente profesiones femeninas (aquí se confirmaría la segmentación vertical y horizontal en el mercado de trabajo, a partir del al sexo). Hay otro grupo de profesiones que, con la profundización de

Cuadro 6: El espacio social del campo industrial 1990-2000(hipótesis)



los procesos de burocratización, se han ido posicionando como los nuevos cuadros medios ascendentes, generalmente de origen social medio o alto y con amplias posibilidades de acumulación de capital económico y simbólico, estos son los asesores económicos y financieros y los publicistas; sobre el desempeño de estas profesiones hay muy poca o nula información en la sociología colombiana.

En cuanto a los empresarios⁶⁰, resulta obvio que su posición y posibilidades de ascenso se deben más a su capital económico (*matriz* de otras formas de capital a las que se puede transmutar, v. gr. capital jurídico, tecnológico, etc.)⁶¹ que al escolar, lo que no va en contravía del hecho de que la reestructuración tecnocrática no puede ser conducida por empresarios SFU e incluso sin FPU. Mientras tanto, los empresarios y las empresas multinacionales fundamentarán su posición tanto en su capacidad económica como en la dominación tecnológica que pueden ejercer. En el caso de las industrias para la exportación el Estado colombiano aporta una condición esencial para este posicionamiento en la industria, a saber, la reestructuración jurídica que condiciona la inversión extranjera y la hace más rentable (no se nos debe olvidar también la función de “dar seguridad a la inversión”).

3. Fracciones descendentes: Las fracciones descendentes lo son por dos razones: la primera, porque ostentan un nivel bajo o nulo de capital escolar formal (carencia de capital), la segunda, por la sobrevalorización de la edad y la desvalorización del sexo femenino, el origen rural y el conocimiento empírico en el campo industrial, impuesta por los empresarios y el Estado (y también por ciertos dominantes externos conectados con lo que Marx llamó “las condiciones medias de producción”). La sobrevalorización consiste en que los empresarios consideran muy oneroso tener empleados cuya antigüedad genere costos más altos que los más bajos posibles (en los contextos productivos específicos de cada empresa y de la regulación en general), mientras la desvalorización del trabajo femenino consiste en la depreciación del trabajo de la mujer causada por la conveniente desvalorización cultural de su trabajo. En el primer caso se encuentran principalmente los supervisores SFU y los directivos SFU. En el segundo caso se ubican los obreros y obreras antiguas, las obreras con algún tipo de calificación, y los “operarios” antiguos, más que todo de empresas de alimentos. Hay otras fracciones medias cuyo crecimiento numérico y ascenso al parecer se estancó: ellos son los “empleados de oficina”, “auxiliares” y “empleados de servicios generales”. Hay poca o ninguna información al respecto en la literatura publicada (omisión imperdonable pero entendible) tal vez por el hecho de que estos trabajadores pueden sufrir de cierta invisibilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- ARANGO LUZ GABRIELA, "Clase, género y dominación simbólica: reflexiones a partir de la obra de Pierre Bourdieu", mimeo, Universidad Nacional de Colombia, 2002.
- BOURDIEU PIERRE, *La Distinción*, Ed. Taurus, París, 1980.
- , *El sentido Práctico*, 1980.
- , "Espíritus de Estado: génesis y estructura del campo burocrático", en *Razones Prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Ed. Anagrama, París, 1997 (1994).
- , *¿Qué significa hablar?*, Ed. Akal, Madrid, 1999a.
- , *Meditaciones Pascalianas*, Ed. Anagrama, Barcelona, 1999b.
- , *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*, Ed. Anagrama, Barcelona, 2000a, (1998).
- , *Les structures sociales de l'économie*, Ed. Du Seuil, París, 2000b.
- WACQUANT LOIC, *Respuestas: por una antropología reflexiva*, México, Ed. Grijalbo, 1995.
- BRAUDEL F., *Historia y Sociología*, 1962.
- , *Las argucias de la razón imperialista*, ed. Paidós, España, 2001.
- CARDOZO F. H. y FALETO E., *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Ed. S. XXI, Méx., 1986.
- CHOMSKY NOAM y DIETERICH HEINZ, *La sociedad global*, Ed Joaquín Mortíz, 1999 (1995).
- DAHRENDORF RALPH, *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Ed. Rialp, Madrid, 1962 (1957).
- GARCÍA CANCLINI NÉSTOR, "La sociología de Pierre Bourdieu", en Pierre Bourdieu, *Sociología y cultura*, Ed. Grijalbo, 1990.
- GIDDENS ANTHONY y WILL HUTTON, "Conversiones...", en Giddens y Hutton, *En el límite de la vida el capitalismo global*, Ed. Tusquets, Barcelona 2001.
- , *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Editorial alianza, Madrid, 1973.
- KUTTNER ROBERT, "El papel de los gobiernos en la economía global", en Giddens y Hutton, 2001.
- LENIN V. I., *El imperialismo: fase superior del capitalismo*, ed. Progreso, Moscú, 1975.
- MARX KARL, *El Capital*, FCE, 1995.
- , Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, Editorial S. XXI, 1980.
- , *La ideología Alemana*, Ed. Andreus, 1990.
- , *Manifiesto Comunista*, Ed. De Lenguas Extranjeras, Pekín, 1975.
- PÉREZ HESPER EDUARDO, *Sociología, Historia y sociogénesis del Estado según Norbert Elias*, en Norbert Elias: un sociólogo contemporáneo. Teoría y método, Fondo de ediciones sociológicas, 1998.
- POULANTZAS NICOS, *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Ed. S. XXI, México, 1969.
- RICARDO DAVID, *Principios de Economía Política y Tributación*, FCE, 1979.
- RODRÍGUEZ SALAZAR OSCAR, *El mercantilismo y la intervención económica del Estado*, Bogotá, mimeo, U.N., 1989.
- GOLDTHORPE, *El empleo de la historia en la Sociología*, en Revista Colombiana de Sociología, Vol. II, No. 1, 1993.
- IANNI OCTAVIO, *Teorías de la globalización*, Brasil, Editorial Civilización brasilera, 1996.
- ROUANET HENRY, WERNER ACKERMANN y LE ROUX BRIGITTE, "El análisis geométrico de encuestas: la lección de *La Distinción* de Pierre Bourdieu", en *Revista Colombiana de Sociología*, Vol. VI, No 1, 2001.
- SCHMIDT ALFRED, *El concepto de naturaleza en Marx*, Ed. S. XXI, 1983.
- SWARTZ DAVID, *Culture and power: the sociology of Pierre Bourdieu*, The University Chicago Press, 1997.
- WALLERSTEIN IMMANUEL, *El futuro de la civilización capitalista*, Ed. Icaria, Barcelona, 1997.
- , "El espaciotiempo como base del conocimiento", en *Análisis Político*, No 32, 1997.
- MAX WEBER, *Economía y Sociedad*, Ed. FCE, Bogotá, 1997.

- _____, *Ensayos de Metodología sociológica*, Ed. Amorrortu, 1973.
- BEAT HULZ-HART, "Investigación comparada y nuevas tecnologías. La modernización en tres sistemas de relaciones industriales", en Hyman Richard y Wolfgang Streeck: *Nuevas tecnologías y relaciones industriales*, Ed. MinTrabajo de España, Madrid, 1993.
- BENDIX REINHARD, *Trabajo y Autoridad en la Industria*, Eudeba, 1954.
- BRAVERMAN HARRY, *Trabajo y capital monopolista*, México, Ed. Nuestro tiempo, 1974.
- BRODNER P., La fábrica en la encrucijada: entre los caminos tecnocéntrico y antropocéntrico, en *Sociología del trabajo*, No 2
- CASTEL ROBERT, *La metamorfosis de la cuestión social, una crónica del salariado*, Editorial Paidós, 1997.
- CASTELLS MANUEL, *La era de la información: Economía, Sociedad y Cultura*, Vols. 1 y 3, Ed. Alianza, Madrid, 1998.
- _____, *La ciudad informacional*, en (colec.) *Tecnología, Economía y sociedad*, T. 3, Madrid, 1995 (1989).
- GOULOSEN JON, "Cualificaciones, opciones y sindicatos", en Hyman y Streeck, 1993.
- HYMAN RICHARD, *Relaciones industriales: una introducción marxista*, Madrid, Editorial Bulle, 1981.
- _____, *Especialización flexible: ¿milagro o mito?*, En HYMAN y STREECK, 1993.
- JÓDAR PERE, "Más allá de Braverman", en *Rev. Sociología del trabajo*, No 29, Madrid, 1996.
- LAND REINHARD y RASMUSSEN JORGEN, "Nuevas tecnologías y redes sociales a nivel local y regional", en Hyman y Streeck, 1993.
- LEITE MARCIA y ROQUE DA SILVA, "La sociología del trabajo frente a la reestructuración productiva", en *Rev. Sociología del trabajo*, No 25, Madrid, 1995.
- MERTON ROBERT K., *Ciencia, tecnología y sociedad en la Inglaterra del siglo XVII*, Ed. Alianza, Madrid, 1970.
- RICHTA RADOVAN, *La civilización en la encrucijada*, Editorial s. XXI, 1971.
- SARGE ARNULT y Wolfgang Streeck, «Relaciones industriales y cambio técnico: una perspectiva más amplia», en Hyman y Streeck, 1993.
- SMITH VICKY, "El legado de Braverman", en *Rev. Sociología del trabajo*, No 26, Madrid, 1995.
- MAX WEBER, *La influencia de la Gran Industria en el comportamiento de los trabajadores*, Ed.
- ARANGO LUZ GABRIELA, *Mujer, Religión e Industria. Fabricato 1923-1982*, Ed. Universidad Antioquia, 1991.
- _____, "Modernización, identidad de género y cultura en la industria" en *Revista colombiana de psicología*, No 3, Bogotá, 1994.
- _____, "Del paternalismo al terror del mercado", (Av), *Mujeres, hombres y cambio social*, Ed UN, Bogotá, 1998.
- _____, "Género, globalización y relaciones productivas", en Arango (comp.), *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*, Ed. U.N., 1999.
- _____, "Innovación y cultura de las organizaciones en la Región Andina", en (Av), *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*, Ed. Corpocalidad, Bogotá, 2001.
- _____, *Democratización de las relaciones de género y nuevas formas de dominación de clase en América Latina: reflexiones a partir del caso colombiano*, CU-UN, mimeo, 2001
- AYALA ULPIANO, BERNAL. M y MÉNDEZ J., *Automatización industrial y formación técnica profesional*, Andes, Mimeo, 1986.
- BERNAL JORGE, «La crisis textil», en *Cinop* (av), 1985.
- BUSTOS BEATRIZ, *Mujeres, Hogar e industria*, mimeo, tesis de maestría, Departamento de Sociología, Universidad Nacional, Bogotá, 1990.
- CÁRDENAS MAURICIO, «Apertura económica y reconversión industrial: impacto laboral y respuesta sindical», en *Innovar*, No 5, 1995.
- _____, "La respuesta laboral al neoliberalismo en Colombia", en Dombois y López Carmen: *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*, Fescol 1993.
- _____, «Colombia. Un sindicalismo errante tanea su futuro», en Arango (comp.), 1999.
- WEISS ANITA y WIGBERTO CASTAÑEDA, *Estrategias empresariales y diferenciación obrera*, Bogotá, Editorial U.N., 1993.

- ZERDA ALVARO, "Modernización empresarial y empleo en la industria manufacturera colombiana", en Dombois y López (ed.), 1993.
- _____, RINCÓN N., *La pequeña y mediana industria en la encrucijada*, Ed. UN, Bogotá, 1998.
- ARANGO MARIANO, *Café e industria 1850-1930*, Carlos Valena editores, Btá., 1979. Arrubla Mario, *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano*, 1964.
- BEJARANO JESÚS ANTONIO, "El despegue cafetero (1900-1928)" en Ocampo José Antonio (ed.), 1991.
- _____, *Industrialización y Política económica. 1950-1976*, en Colombia Hoy, Ed. S. XXI, 1994.
- BERGQUIST CHARLES, *Los trabajadores en la historia latinoamericana*, Ed. S. XXI, 1988.
- CAICEDO TURRIAGO JAIME, «Una guerra social de la globalización: el Plan Colombia», en (AV), *Falacias y verdades sobre el Plan Colombia*, Ed. Ceis, Bogotá, 2001.
- DNP, *Estadísticas históricas de Colombia 1930-1997*, 2 Tomos, Ed. S. XXI, 1999.
- FLÓREZ ENCISO, "Tendencias del ahorro, la inversión y el crecimiento en Colombia", en Misas Gabriel (ed.), *Desarrollo económico y social en Colombia: siglo XX*, Ed. UN, Bogotá, 2001.
- GARAY L., *América Latina ante el reordenamiento económico internacional*, Bogotá, ed. U. N., 1994.
- _____, *Apertura y protección*, Ed. UN, Bogotá, 1997.
- GÓMEZ, LONDOÑO y PERRY, *Sindicalismo y política económica*, Bogotá, Ed. Fedesarrollo, 1986.
- GONZÁLEZ JORGE IVÁN, «Entre la sustitución de importaciones y la apertura», en Misas (ed.), 2001.
- JARA EDUARDO, *El modelo de desarrollo económico en Colombia*, Bogotá, 2001.
- KALMANOVITZ SALOMÓN, «Aspectos generales del ciclo del capitalismo colombiano», en *Ensayos sobre el desarrollo del capitalismo dependiente*, Ed. Presencia, Bogotá, 1977.
- _____, "Desarrollo Capitalista en la industria", en Kalmanovitz, 1977.
- _____, *Economía y nación*, Btá, Editorial S. XXI, 1986.
- KILLICK TONY, "El papel del FMI en los países en desarrollo", en Finanzas y Desarrollo, No 3, 1984.
- HINKELAMMERT FRANZ, «El utopismo neoliberal y la guerra sin palabras», en Vega Renan (ed.), *Neoliberalismo, mito y realidad*, Bogotá, Editorial Pensamiento Crítico, 1999.
- HOYOS SAMUEL PINEDA, *Apertura económica y equidad: los retos para Colombia en los noventa*, en Colombia Hoy, Ed. S. XXI, 1994.
- LONDOÑO ROCIO y VELÁSQUEZ F., *El proceso económico-jurídico en Colombia*, ediciones Camilo, 1978.
- _____, "Colombia frente a las tendencias del mercado mundial", en Miguel Urrutia (comp.), *Colombia ante la economía mundial*, Ed. TM, Bogotá, 1993.
- MATTA ALDANA LUIS ALBERTO: "El Plan Colombia: Desafío Neoliberal contra América Latina", en (av), 2001.
- MAYOR ALBERTO, *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*, Ed. Tercer Mundo, 1989.
- _____, *Historia de la Industria: 1884-1930*, en Nueva Historia de Colombia, Ed. Planeta, 1998.
- _____, *Historia de la Industria: 1930 1970*, en Nueva Historia de Colombia, Ed. Planeta, 1998.
- MISAS GABRIEL, *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana*, Ed. Tiempo presente, Btá., 1978 (1973).
- _____, «Algunos elementos para la construcción de una estrategia de desarrollo industrial», en GARAY L. Ed., *Estrategia industrial e inserción internacional*, Fescol, 1992.
- _____, «De la sustitución de importaciones a la apertura económica. La difícil consolidación industrial», en Misas (ed.), 2001.
- _____, et al., «Mesa redonda: perspectivas sobre desarrollo económico», en Misas (ed.), 2001.
- MOSQUERA RICARDO, *Colombia frente a la globalización*, Ed. ICFES, Bogotá, 2000.
- OCAMPO JOSÉ ANTONIO, "El desarrollo económico de Cali en el siglo XX", en Alcaldía de Cali (ed.), *Santiago de Cali: 450 años de historia*, Cali, 1981.
- _____, *Historia Económica de Colombia*, Ed. Siglo XXI, Bogotá, 1991.

- , “La internacionalización de la economía colombiana”, en Urrutia (comp.), 1993.
- , “Una década de grandes transformaciones económicas (1986-1996)”, en *Nueva Historia de Colombia*, ed. Planeta, T. VIII, 1998a.
- , *Colombia y la economía mundial 1830-1910*, Ed. Tercer Mundo, Bogotá, 1998b.
- , SÁNCHEZ FABIO y TOVAR CAMILO, *Cambio estructural y deterioro laboral. Colombia en la década de los noventa*, Ed CEDE, 2000.
- PÉCAUT DANIEL, *Crónica de dos décadas de política colombiana 1968-1988*, ed. Siglo XXI, 1988.
- PERRY ANDERSON, «El despliegue del neoliberalismo y sus lecciones para la izquierda», en VEGA RENAN (ed.), *Neoliberalismo, mito y realidad*, Bogotá, Editorial Pensamiento Crítico, 1999.
- PETRAS, JAMES y CABALUZZI, «El neoliberalismo en América Latina», en Vega Renan (de.), *Neoliberalismo, mito y realidad*, Bogotá, Editorial Pensamiento Crítico, 1999
- Plan Colombia (*Plan for Peace, prosperity and the strengthening of State*), texto aprobado por el congreso de los EU.
- POVEDA GABRIEL, *Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia*, Ed. Colciencias, Btá, 1979.
- Presidencia de la República y DNP, Plan Nacional de Desarrollo –Bases- *Cambio para construir la paz*, Ed. DNP, TM, Bogotá, 1998; Cap. de Industria y Exportaciones.
- ROBLEDO JORGE ENRIQUE, *www. neoliberalismo, com.co.*, Ed. Ancora, 2000.
- RODRÍGUEZ SALAZAR OSCAR, «La difícil consolidación de un Estado bienestar», en Misas (ed.), 2001.
- SAENZ EDUARDO, *La ofensiva empresarial*, Ed. Tercer Mundo, 1993.
- , “Elites, Estado y política económica durante el segundo tercio del siglo XX”, en *Análisis Político*, No 32, 1997.
- , *Colombia años cincuenta. Industriales, política y diplomacia*, ed. U.N., Bogotá, 2002.
- TIRADO ALVARO, «Siglo y medio de Bipartidismo en Colombia», en *Colombia Hoy*, 1995.
- URIBE VÉLEZ ÁLVARO, *Los cien puntos de Uribe. Manifiesto Democrático*, propuesta de gobierno, Mayo, 2002.
- URRUTIA MIGUEL, «Internacionalización y mercado de capitales», en Urrutia (comp.), 1993.
- VALERO EDGAR, *La ferrería de la Pradera*, Depto. De Sociología, U. N, 1989.
- , *Empresarios, tecnologías y gestión en tres fábricas bogotanas 1880-1920*, Ed. EAN, Btá, 1998.
- VÁZQUEZ LUIS, *Industria y protección en Colombia 1810-1930*, Ed. Oveja Negra, Medellín, 1974 (1955).
- VARGAS, PEDRO FERMÍN, *Pensamientos políticos*, Ed. U.N, s. f.
- VEGA RAFAEL, “En busca de un espacio para la política industrial en Colombia”, en Garay L. Ed., *Estrategia industrial: inserción internacional*, Fescol. 1992.
- VEGA RENAN, “Neoliberalismo y biodiversidad”, en Vega ed., 1999.
- BAIROCH PAUL, *Revolución Industrial y subdesarrollo*, Ed. S. XXI, 1967.
- ENGELS FEDERICO, *La situación de la clase obrera en Inglaterra*, Edit, Esencias, 1974.
- LIPIETZ, ALAIN, *Espejismos y milagros: problemas de la industrialización en el tercer mundo*, Tm ed., 1997.
- MAX WEBER, *Historia económica general*, FCE, 1964.

Paulo C. León

Sociólogo egresado de la
 Universidad Nacional de Colombia
 Email: pauballz@yahoo.es