

La literatura sobre la industrialización colombiana: Balance y perspectivas*

Paulo César León Palacios**

Resumen

Este artículo presenta una revisión extensa y analítica de la literatura producida sobre el tema de la industria en Colombia, a través de los ámbitos teórico, metodológico y gnoseológico. Es una referencia necesaria tanto para expertos, en tanto propone un debate global y crítico sobre el tema, como para estudiantes o investigadores que deseen tener una visión panorámica del estado del arte sobre la industrialización sin tener que sumergirse más de lo necesario.

Palabras clave

Industrialización, Colombia, sociología industrial, sociología del trabajo, tecnología, metodología, capitalismo tardío, globalización, historia económica, historia social, economía, planificación.

Introducción

En este artículo se hace una revisión de la literatura sobre la industrialización, procurando incluir todos los trabajos considerados pertinentes. El objetivo es determinar cuáles son las tendencias temáticas, teóricas y metodológicas en este tipo de estudios y qué posibles vacíos existen desde la perspectiva actual. Para ello se hace una clasificación desde tres perspectivas: I) estudios históricos, II) estudios de caso y III) estudios de los economistas. Cada perspectiva se descompone en aspectos que facilitan un orden adecuado en la discusión. Hay que advertir que las clasificaciones en su conjunto no responden a un solo criterio, por ejemplo, la orientación teórica de los autores, aunque, por lo general, son metodológicas o temáticas. Al mismo tiempo, hay algunos trabajos que definitivamente no corresponden a una u otra clasificación, pues tienen elementos de varias disciplinas y metodologías.

En fin, toda clasificación es arbitraria; sin embargo, se hace el mayor esfuerzo para obtener una discusión lo más sistemática posible.

Puntualmente, los elementos que se rastrean son: principales tesis e hipótesis, periodizaciones, orientaciones teóricas, temas de investigación y principales conclusiones. También advertirá el lector que, salvo pocas excepciones, las reseñas son más o menos detalladas, dependiendo de la importancia y vigencia del estudio revisado. Al final del artículo se recogen los aspectos globales de la revisión, procurando señalar algunas observaciones críticas y sugiriendo nuevos ámbitos de investigación.

I. Estudios históricos

En este aparte se sitúan aquellos estudios cuya principal perspectiva gnoseológica es la evolución de la industria o de algunos de sus aspectos (empresariado, trabajadores, técnica, organización del trabajo, relaciones industriales, etc.). Estos estudios se han dividido en dos grupos: 1. Historia de la industria y 2. Sociología de la industria.

* Este artículo muestra algunos resultados de una investigación desarrollada por el autor sobre el tema de la industrialización en Colombia. Se recibió en agosto de 2003 y se aprobó definitivamente en enero de 2004.

** Sociólogo, profesor de la Universidad de Caldas. E-mail: paubalzl@yahoo.es

1. Historia de la industria

En esta área se encuentran estudios de sociólogos, historiadores y economistas, pero principalmente de los dos primeros. Como se verá, son pocos los autores y variados sus calibres metodológicos.

En primer lugar se tomará a los historiadores. En el ya clásico trabajo *Industria y protección en Colombia*, Luis Ospina Vásquez examina las luchas de los *políticos*¹ en materia de política económica, y las relaciona con los principales cambios en las fuerzas productivas, el mercado y la industria, durante el período de 1810 a 1930 (si bien hay referencias a los años treinta y cincuenta del siglo XX). La principal conclusión a la que llegó Ospina puede expresarse de la siguiente manera: en Colombia, la adopción de los discursos librecambistas o proteccionistas no ha sido una cuestión de partido, “conservadores y liberales han sido alternativamente librecambistas y proteccionistas” (Ospina, 1974, p. 524). De hecho, cuando el Estado adoptó una u otra política se basó en una relativa unanimidad entre los militantes de ambos bandos. La tesis de Ospina es que esta política económica se ha resuelto “en el plano político”, en contraposición a las consideraciones estrictamente económicas —en el sentido específico y profesional del término—. Por otro lado —observa Ospina—, la variabilidad del discurso no implicaba ligereza en su uso, sino, por el contrario, un mínimo de elaboración (pp. 527-530). El ejercicio del discurso era, pues, un ejemplo perfecto de la oposición entre lo que se dice y lo que se hace, entre la forma y la función: Ospina pone ejemplos de políticos como Esteban Jaramillo y Antonio Restrepo, quienes siendo librecambistas “en teoría”, en la práctica favorecieron el proteccionismo (p. 438)².

El paulatino predominio del proteccionismo no se debió tanto a la influencia de las teorías de List como a la propia visión de que el librecambio era una desventaja para un país técnicamente atrasado como Colombia (p. 530)³. Y, salvo personajes como Mariano Ospina y

Florentino González, según el autor, se podría decir que en la clase política prevalecía la idea de un país industrializado y no exclusivamente agrícola (p. 531)⁴.

Gabriel Poveda Ramos ha escrito algunos artículos (más que todo en la revista de la ANDI) y capítulos de libros, dedicados a la historia de la industria. En el capítulo 2 de su libro *Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia* recoge sus principales puntos de vista sobre la industrialización. El autor no utiliza una periodización guiada por algún hilo gnoseológico, sino que presenta las características de cada década, alternando entre la predominancia de uno u otro factor (situación mundial, políticas económicas, cambio tecnológico⁵, inversión, etc.), más bien con una presentación de evidencia empírica poco convincente (por lo cual nos abstenemos de presentar un resumen más amplio). Algunos de los puntos de vista a los que se hace referencia son los siguientes: 1) los factores que “consolidaron” la industria en la década de los años veinte fueron la inversión posibilitada por las exportaciones cafeteras y la indemnización por Panamá, y las políticas económicas de Pedro Nel Ospina; 2) en cuanto al surgimiento de los empresarios, considera que “solamente en Antioquia, en los primeros decenios del siglo (XX), se fue perfilando una mentalidad empresarial entre los dirigentes industriales con una concepción moderna del desarrollo industrial, y que en gran medida correspondía a las de un empresariado schumperiano” (sic); 3) asimismo, sostiene que la diferencia fundamental de la industrialización colombiana con respecto a la de países latinoamericanos como México, Argentina y Brasil fue que en el caso nuestro la financiación se hizo casi por completo con ahorro interno; 4) también considera que en el período 1930-1950 se logró “un buen nivel de independencia frente a las importaciones”; 5) aunque en general no ahorra elogios para las políticas económicas de los gobiernos —salvo, v. gr., las de Rojas Pinilla o las de López Michelsen—, resulta particularmente llamativa la idea según la cual “el gobierno de Alberto Lleras (1958-1962) fue uno de los que le ha impreso un más firme impulso a la industrialización ... con un nuevo rasgo como fue hacerlo (la protección) en sectores específicos deliberadamente impul-

¹ Entre los *políticos* estaban tanto quienes compartían este rol con otros como el económico, como quienes se acercaban al individuo que asume la política como profesión.

² El autor observa que el discurso “era muy bien cotizado y elaborado ... que diera(n) la razón real de su posición es otra cosa ... seguían la voz de los oráculos políticos y científicos de la época” (pp. 526, 548).

³ Si bien el proteccionismo podría ser la tendencia empírica hacia las primeras décadas del siglo XX, hay que señalar que el librecambio estuvo presente en el discurso de varios políticos, por ejemplo, los ligados a intereses de los comerciantes, así como también tuvo sus breves períodos de ser el centro de la política económica del Estado, como entre 1850 y 1858.

⁴ En este sentido se discrepa de autores que tienden a presentar a la familia Ospina en su conjunto como poseedores de un fuerte ideal modernizador.

⁵ Sobre las políticas relacionadas con el cambio tecnológico, ver Poveda (1980), donde presenta más en extenso sus conclusiones.

sados y protegidos con un conjunto bastante definido de medidas tributarias, arancelarias, financieras...” (Es llamativa e indica su calidad de analista oficial) (Poveda, 1979, pp. 54, 58, 61, 64, 82)⁶.

Mariano Arango, en *Café e industria: 1850-1930*, ofrece un estudio histórico de economía política, con elementos específicamente sociológicos. Indaga por la relación entre la acumulación de capital derivada de la *industria* cafetera y la formación de las clases sociales directamente ligadas con el comienzo de la industrialización en las principales regiones económicas del país, siendo ésta la principal tesis de su investigación (Arango, 1979, pp. 7, 27)⁷. Posteriormente reitera (ya habiéndose mostrado cómo la plantación, trilla y comercialización de café dan lugar a un importante proceso de acumulación de la clase dominante en las regiones cafeteras): “...el aspecto principal de la trilla industrial de café en cuanto a la acumulación de capital no es su importancia cuantitativa, sino su papel en la conversión de los exportadores cafeteros en industriales” (p.104). Asimismo, las principales formas de dominación en las explotaciones cafeteras (aparcería, arrendamiento y peonaje), aunque no eran capitalistas y de hecho intentaron oponerse a la atracción que ejercían crecientemente las ciudades a comienzos del siglo XX, contribuyeron a formar una masa de trabajadores desposeídos que hicieron parte de las primeras generaciones obreras en las ciudades; al mismo tiempo es enfático en señalar que estos inmigrantes no constituían un proletariado industrial, sino que más bien fueron sus primeros vestigios (pp. 97-98, 100-102). Por último, Arango también sostiene que este proceso da origen a otras posiciones en la estructura social: comerciantes autónomos, agricultores cafeteros medianos (a los que se podría ver como una pequeña burguesía rural) y capitalistas extranjeros (en su calidad de agentes económicos *externos* en com-

petencia con agentes económicos internos) (p. 177)⁸. Estudios recientes, como el de Echavarría, han hecho patente la debilidad de esta interpretación desde el punto de vista de las evidencias (*infra*).

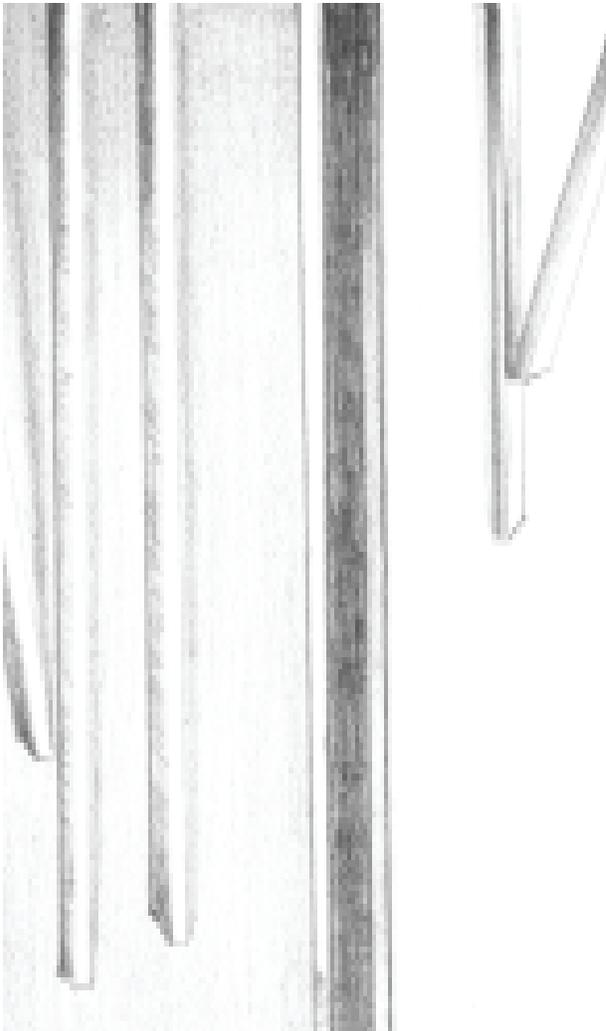
Uno de los estudios notables, si no el más agudo en el campo de la investigación histórica reciente, es el que hace Eduardo Sáenz Rovner sobre la relación entre los industriales, la política y el Estado en los años cuarenta y cincuenta, en los libros *La ofensiva empresarial* (1993) y *Colombia años cincuenta. Industriales, política y diplomacia* (2002). Según Charles Bergquist, la tesis más polémica de este trabajo (se refiere al primero, pero el comentario se puede hacer extensivo al segundo) es que según Sáenz, aunque en los cuarenta se consolida una burguesía industrial en Colombia (de origen antioqueño principalmente), esa fuerza estuvo dispuesta a sacrificar a los pequeños y medianos capitalistas, a los grandes comerciantes y cafeteros, a las instituciones democráticas y a los intereses nacionales en aras de lograr sus objetivos particulares, mediante estrategias que van desde una sórdida dominación de varios sectores del campo periodístico e intelectual hasta acuerdos directos con el Departamento de Estado de EE.UU., que implicaban servirse de políticos profesionales y de la estructura de los partidos tradicionales para perseguir sindicalistas comunistas. En los cincuenta, la ANDI se convirtió en un *agente* de primera línea en los procesos que llevaron al derrocamiento del gobierno de Rojas, pues, pese a que éste siempre estuvo presto a responder a sus demandas (económicas), también eran incómodas tanto su tendencia populista como sus políticas fiscales. Y es también a partir de esta década que la burguesía industrial, a través de esta agrupación, consolidó un estatuto dominante dentro del Estado y, a través de él, con la política norteamericana de la posguerra. Se pone en duda, entonces, la cara que a menudo se muestra de la “racionalidad” capitalista de los industriales (según la noción clásica implícita o explícita en muchos de los estudios analizados) y el carácter “nacional” de sus proyectos, muy especialmente si se habla de los industriales antioqueños, quienes fueron gestores de primer nivel de la ANDI, ficha clave —como lo muestra el autor— para el conocimiento y la comprensión del poderío de los industriales colombianos⁹.

⁶ En un artículo un poco más reciente, Poveda (1985, p. 61) hila algunas propuestas derivadas de estos puntos y critica las políticas neoliberales. Entre la historia empresarial oficial también encontramos de este autor *ANDI y la industria colombiana* (1984); además de otros representativos como Echeverri Correa (1991) y Botero y Ceballos (1994). Echeverri Correa es un conocido exdirigente de la ANDI; por su parte, Botero y Ceballos afirman acerca de su libro citado: “No pretende hacer un análisis crítico del papel que la ANDI ha cumplido en la historia del país” (Introducción).

⁷ “...la necesidad de los exportadores de café de mantener sus ganancias los llevó a convertirse en capitalistas industriales, a explotar directamente fuerza de trabajo asalariada, esa doble condición de capitalista comercial e industrial parece estar en el origen de los empresarios capitalistas”.

⁸ Según el autor, la competencia entre capitalistas extranjeros y nacionales por el control del mercado cafetero se agudizó entre 1924 y 1930, después de más de diez años en que predominaron los primeros (Arango, 1979, p. 197).

⁹ En un artículo más reciente (Sáenz, 1997), el autor aporta nueva información, que en general fortalece sus conclusiones sobre los años treinta (incluyendo también los resultados de sus dos libros reseñados). En Sáenz (1991) se encuentra una compilación de



Sin embargo, el “revisionismo” de este trabajo – como lo califica Charles Bergquist– no está sólo en la gran cantidad de puntos de vista que critica con relativo éxito –y sin ningún tipo de eufemismo, ambas cosas ausentes de la mayor parte de la literatura–. También es significativa su metodología, pues articula sin problema toda clase de fuentes, desde estadísticas económicas y artículos de prensa hasta los archivos de la ANDI y Fenalco, archivos del Departamento de Estado de los EE.UU. y entrevistas. Al ser este trabajo una historia de los intereses políticos y económicos, tiene importantes implicaciones sociológicas (y *políticas*), ya que al tomar un período tan decisivo y al ser tan rico en información e interpretación, captura un sólido concepto de la burguesía industrial *real*, distante en varios aspectos de las imágenes que reproducen algunos de los estudios

documentos periodísticos que ayudan a reconstruir las autorrepresentaciones de los industriales en temas como la nación, la política económica, la “modernización”, etcétera.

precedentes¹⁰; esto último contempla a su vez un aire *nuevo* para las discusiones y prácticas intelectuales relativas a estos temas¹¹.

Por una línea histórica similar están los trabajos de los historiadores Adolfo Meisel (1993, 1994) y Eduardo Posada Carbó (1997), que en sus estudios sobre la historia económica y empresarial de la Costa Caribe dan cuenta de las razones por las cuales la industrialización de esta zona (en especial de Barranquilla) se estancó hacia la mitad del siglo XX. De su trabajo se infieren cuatro factores fundamentales. La formación de los empresarios industriales, lejos de implicar algún cambio productivo favorable en las zonas rurales (que favorecieran el crecimiento de una industria orientada hacia adentro), coadyuvó a la concentración abrumadora de la tierra para uso exclusivo de la ganadería. Esto se entiende mejor viendo que los empresarios (banqueros, comerciantes y terratenientes, nacionales y extranjeros) invirtieron en la industria, dada la rentabilidad que ofrecía la economía de exportación que se erigió en el puerto en sus mejores épocas; pero a la vez el progreso de la industrialización se detuvo en cuanto comenzó el declive de esta economía de enclave. Por último, se ubica cómo la gestión del Estado no dotó a la región, en el momento oportuno, de la infraestructura de comunicación necesaria para conservar el crecimiento económico (lo que no quiere decir que si esto hubiera sido al contrario habría habido una reorientación, pues las demandas de los empresarios siempre giraron en torno a conservar la condición de principal puerto y no a iniciar otro patrón de desarrollo económico).

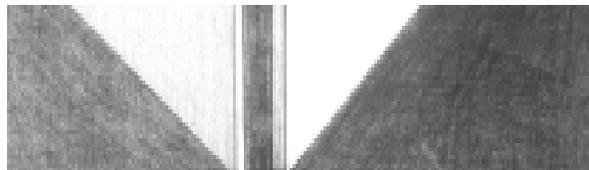
En *Cultura e identidad obrera*, Mauricio Archila (1991) ofrece un trabajo de historiador muy útil para los sociólogos, en particular para los interesados en las clases sociales, que además tiene sus propias in-

¹⁰ Véase, por ejemplo, el insípido estudio de Aaron Lipman (1967) sobre el empresariado bogotano, sin mayor importancia o figuración, siquiera en las revisiones de literatura de otros autores (excepto en Echavarría, 1999). Sáenz realiza varias críticas (que aunque son muy controversiales, aún no son *reconocidas*) a las tesis de Alberto Mayor sobre los industriales antioqueños (cfr. Sáenz, 1993, pp. 91, 102-103). En cuanto al tema del control de los empresarios antioqueños, ver Echavarría, 1999), que por su complejidad no pueden ser discutidas acá (cfr. León, 2002a). Sáenz también critica a autores como Mario Arrubla, Álvaro Tirado y Salomón Kalmanovitz, entre otros, en puntos como la supuesta protección a la industria en los años treinta y las supuestas alianzas entre liberales e industriales.

¹¹ En este sentido también se puede referenciar el artículo “A propósito de la ‘nueva’ historia empresarial. Invitación al debate” (Sáenz, 1996).

terpretaciones sociológicas. El período tomado para resolver el problema de cómo y bajo qué condiciones se conformó la identidad de clase de los obreros colombianos (en las principales ciudades) es desde finales del s. XIX hasta mediados del s. XX. La tesis central, convertida en conclusión a través del texto, es la siguiente: históricamente, hay dos “herencias culturales” presentes en la identidad de la clase obrera, al menos hasta bien entrado el s. XX: las tradiciones artesanales y las ideas liberales (que en muchos casos mediaron la propia influencia de las ideologías de izquierda); empero, el elemento clave fue la constitución de la propia cultura obrera en medio de las luchas simbólicas y físicas dadas en los diversos terrenos donde se desarrolló esta clase: el proceso de trabajo, la política, las prácticas del tiempo libre, las costumbres alimenticias y sexuales, entre otros. Según Archila, este proceso de construcción de lo que se puede llamar *habitus*¹² obrero pasó por cuatro tipos de identidad, no sin ciertas ambivalencias propias de los procesos productivos, las culturas regionales y el juego político: pobres, pueblo, nación y clase. Tesis sostenida con importante evidencia empírica y rematada con la siguiente discusión: ¿Por qué precisamente cuando varios hechos indican el paso de la identidad de pueblo a la de clase, el proceso se da a la sombra de la adhesión política al proyecto político de López Pumarejo? (Archila, 1991, pp. 95-96, 405-417)¹³.

Historia de la industria 1886-1930 y 1930-1968 son dos artículos específicamente históricos elaborados por el sociólogo Alberto Mayor (1998a y b). Las periodizaciones utilizadas por el autor revelan a su vez las principales conclusiones de este trabajo. 1886-1902:



punto máximo de la producción artesanal, primeros experimentos técnicos y aparición de los primeros establecimientos fabriles; 1902-1909: declive de los artesanos, aparición de las primeras compañías importantes (a excepción de Bavaria, que se fundó en el siglo XIX); 1909-1920: primera expansión cuantitativa importante y aparición del interés por las teorías de Taylor y Fayol; 1920-1930: primeros planes de innovación técnico-organizativa en las firmas dominantes, aumento de la inversión extranjera en industrias extractivas y aparición de las ideologías de la “modernización”; 1930-1939: consolidación de la industrialización en la coyuntura de la crisis de 1929 y la aplicación del proteccionismo desde Olaya Herrera, casi paralela a la institucionalización del sindicalismo y las relaciones industriales con López Pumarejo; 1939-1946: expansión del intercambio de tecnología para las grandes firmas por productos agrícolas y mineros, aparición de la ANDI en 1944; 1946-1953: fortalecimiento del sistema de acciones por sociedades anónimas abiertas —principalmente en Antioquia—, consolidación de las grandes firmas y fundación de Paz del Río (1948) y Ecopetrol (1950); 1953-1960: aplicación del taylorismo y sintomatización de los problemas derivados del atraso tecnológico; 1960-1968: polarización definitiva de la industria en conglomerados y pequeñas firmas, implementación de la automatización en las grandes firmas (Mayor, 1998a, pp. 315-350).

La tesis de Mayor, según la cual a partir de los años cincuenta se dio una “modernización industrial” en la que el Estado no iba a la par, es en opinión de quien escribe la idea más polémica de este escrito, pues implica aceptar que el problema de la “modernización” (que se acostumbra a entender como la distancia con respecto a los países capitalistas *desarrollados*) se explica no como un problema *estructural* sino como un problema parcial, en el que el Estado aparece alejado con respecto a la dinámica de la industria, cuando en realidad existe una evidencia científica clara de lo contrario: el Estado ha sido pieza clave de la industrialización, sobre todo en la segunda etapa y, en ese sentido, ha sido instrumentalizado, entre otros, por el poder de la ANDI, gremio que defiende los intereses de la burguesía industrial colombiana. Así, en el mejor de los casos, lo que se podría decir es que lo que tiene de moderno la industria, se lo debe en buena medida al Estado.

¹² Para entender esto, la manera más sencilla es definir el *habitus* como las estructuras mentales producidas por las condiciones de vida y la historia de los individuos (cfr. Bourdieu, 1980) o, en otros términos, la dialéctica entre posición de clase y origen de clase hecha *mente*.

¹³ Esto es analizado en León (2002a). Archila también adhiere a la tesis de Bergquist, según la cual desde los años treinta el individualismo se muestra poco a poco como la principal característica de los obreros colombianos, dado el desarrollo concreto de la economía cafetera y sus relaciones entre clase (ver Bergquist, 1988, pp. 415-418, *passim*). Otro artículo que se debe tener en cuenta dentro de las investigaciones de este autor se encuentra en la primera parte de *Dónde está la clase obrera. Huelgas en Colombia 1946-1990*, donde se describe la dinámica obrera y sindical durante el transcurso de la Violencia y los comienzos del Frente Nacional (Archila y Delgado, 1995, pp. 11-35). Acerca del período más beligerante de la clase obrera organizada en Colombia (años veinte) se encuentra, entre otros, en *Los años escondidos* (Uribe, 1994), biografía novelada de Tomás Uribe Márquez (cofundador del Partido Socialista Revolucionario, PSR).

2. Sociología de la industria

El artículo "Industrialización colombiana y diferenciación de las profesiones liberales", también de Alberto Mayor, es un estudio sociológico en el que se aplica el concepto parsoniano de profesión liberal (Mayor, 1990, pp. 13-14)¹⁴ al análisis de la relación entre industria y profesiones. Para ello propone la siguiente periodización: 1902-1909: sólo el derecho, la medicina y la ingeniería se acercaban a la noción de profesión liberal, mientras con ocasión del uso de la electricidad en algunas fábricas surgieron las primeras especializaciones, por lo general empíricas. 1909-1920: aunque la división del trabajo era poco desarrollada, ya surgían las primeras diferenciaciones profesionales en la industria por cuenta de las ingenierías. 1920-1930: en esta etapa se consolidó el papel de los ingenieros civiles en varias de las más importantes empresas del país. 1930-1945: la ingeniería química se consolidó como profesión más cercana al conocimiento científico aplicado, y desplazó paulatinamente a otros tipos de ingenieros de altos cargos en las empresas. 1945-1960: otras profesiones como la economía (impulsada por misiones económicas como el Plan Currie), administración, ingeniería industrial y psicología se abrieron paso en el sistema educativo y el mercado de trabajo, muchas veces entrando por las puertas de las grandes firmas. 1960-1974: pese a que aún muchos empresarios y trabajadores empíricos tenían éxito en los negocios, se inició "la era de la planeación", pero sobre todo por cuenta de ciertos cambios estatales como la fundación del Departamento Administrativo de Planeación en 1958; por otro lado, la sobrevaloración de la administración originó una proliferación exagerada en la oferta de esta carrera. 1974-1988: debido a la aparición de los primeros procesos de automatización y aplicación de la microelectrónica cobraron mayor importancia las profesiones más cercanas al manejo y aplicación de tecnología, como las ingenierías de sistemas, mecánica, química y la radiofísica; este desarrollo habría "obligado a las principales profesiones a ejercer un monopolio sobre el entrenamiento profesional formal" (pp. 13-22).

En este artículo también hay otra tesis polémica según la cual "El período de emergencia del profesionalismo 1936-1976 coincidía con el período de consolidación del capitalismo colombiano" (p. 22).

¹⁴ Se toman tres aspectos de dicho concepto: 1) formación técnica en regla, controlada institucionalmente, que conduce al dominio de una tradición cultural; 2) competencia para aplicar esa tradición en un campo determinado; 3) control colegiado de que la competencia se aplicará a actividades socialmente repartidas.

Como es sabido, el trabajo más importante de Alberto Mayor es *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*. En él, el autor indaga por la conexión entre la conocida disposición de "los antioqueños" (etiqueta cuya amplitud es recortada por los mismos resultados de la investigación) a la conformación de *empresas* y el papel jugado por la Escuela de Minas de Medellín, principalmente entre su fundación (1880) y las primeras décadas del s. XX en Antioquia (y secundariamente en otras regiones) (Mayor, 1989, pp. 15-17, cfr. cap. 1). A su turno, Mayor también trabaja con una segunda hipótesis complementaria con la primera, a saber: se podía establecer una concomitancia entre la educación católica y la formación de una porción importante de la clase obrera paisa (pp. 19-20).

La orientación teórico-metodológica de este trabajo es básicamente weberiana, mediante el uso de los tipos de dominación y los tipos de racionalidad; y en ocasiones es complementada con recursos de las teorías de Merton, Parsons y el Psicoanálisis. En lo fundamental, se hizo un minucioso seguimiento a los orígenes y trayectorias de varias generaciones de la ENM (en industria, gestión pública y política, y negocios), partiendo de la propia historia de esta institución, así como también se recogió extensa documentación sobre las relaciones entre clase obrera e iglesia.

Frente a la primera hipótesis, muestra con suficiencia cómo la creación de la ENM fue en parte producto de la combinación entre una visión de *progreso por medio de la técnica y la profesión ingenieril* y una serie de disposiciones a prácticas como la "honradez", cuyos resultados debían tener (y de hecho tuvieron) implicaciones *positivas* para algunos importantes procesos de "modernización" productiva en Antioquia. En esta línea, se muestra que efectivamente un número importante de los egresados de la ENM ocuparon los cargos más destacados y determinantes tanto en empresas públicas como privadas y, a la vez, se intenta probar que este proceso produjo una supuesta "movilidad" ascendente de clases medias y bajas (pp. 220-21, 222; cfr. caps. 1, 2 y 3).

En cuanto a la segunda hipótesis, también queda demostrado que una parte importante de la clase obrera antioqueña estuvo bajo la imposición de dos mecanismos que, *incorporados*¹⁵, generaron prácticas proclives al mejoramiento de la productividad y visiones de "autorrealización" y "compromiso" con los empresarios y el proceso de trabajo: la ideología y las prácticas

¹⁵ Esto quiere decir que se hicieron parte de sus estructuras mentales.

ingenieriles derivadas de la aplicación del taylorismo, y el “dispositivo moral” que constituyeron los valores católicos tradicionales, aplicados por movimientos como la Acción Católica o los Patronatos de Obreras (pp. 278-281, 323-326; cfr. caps. 4 y 5).

De manera que una combinación de las dos hipótesis puede conducirnos a una conclusión más o menos como la que sigue: cuatro *clases* de agentes diferentes dispusieron o impusieron las siguientes condiciones para el desarrollo de varios de los más importantes procesos empresariales —públicos y privados— en Antioquia: los ingenieros importaron las ideologías de la dirección científica del trabajo y concibieron aplicaciones específicas que fueran viables en las condiciones dadas; la Iglesia católica, en un contexto de crisis política y crecimiento de la izquierda, aplicó un conjunto de mecanismos de “control social” que le sirvieron para legitimarse como institución, pero que también tuvieron consecuencias directas —buscadas conscientemente— en los procesos sociales de la producción; los *empresarios*, grupo nutrido en cierta medida por los ingenieros de la ENM¹⁶, brindaron algunas condiciones de vida a los trabajadores para “evitar el modelo de conflicto de clases”; mientras los jóvenes obreros, aunque no constituían un proletariado industrial propiamente dicho, fueron la fuerza productiva en torno a la cual giraron estos procesos.

Empero, la industrialización antioqueña y sus características sociológicas también han captado la atención de otros investigadores. Uno de los trabajos notables en esta área es el de Luz Gabriela Arango, en *Mujer, religión e industria*, estudio de caso histórico sobre Fabricato, una de las compañías textiles más importantes en la historia industrial del país. La relevancia de este trabajo también radica en su énfasis, escaso aun hoy en día, sobre las relaciones y las identidades de género de las mujeres obreras en el contexto de las relaciones industriales, la evolución de la fábrica y los condicionamientos sociales de orden familiar. Más globalmente, el estudio aplicó tres categorías sociológicas: de un lado, estrategias patronales y estrategias familiares, como condicionantes principales de las trayectorias de las obreras antioqueñas vinculadas a la fábrica; de otro lado, la identidad regional se planteó como otro de los factores que explica cómo los procesos poblacionales también

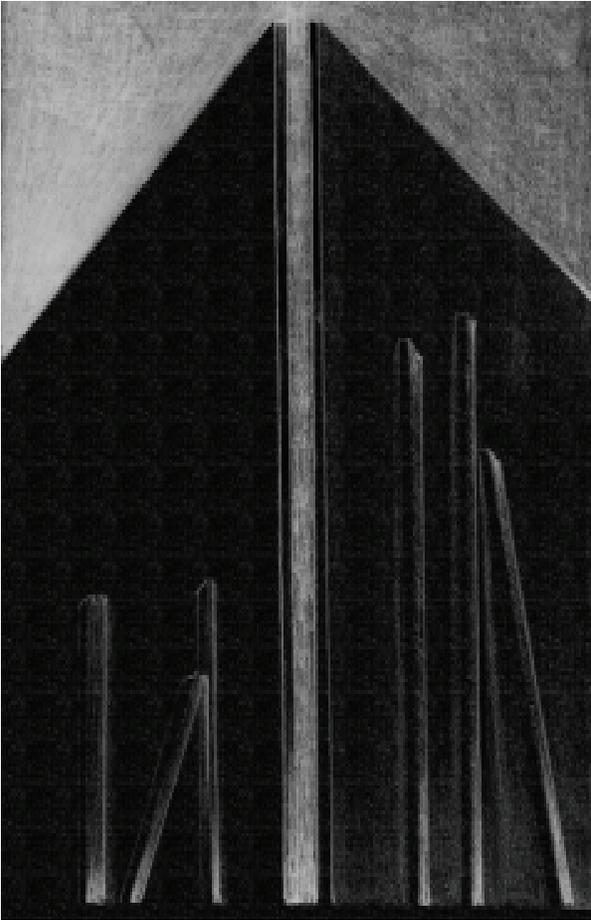
nutrieron estos fenómenos. Metodológicamente, la investigación incursionó en cuatro problemas: influencia de las políticas empresariales en la mujer obrera, características de las obreras por generaciones, rasgos específicos de veinte trabajadoras *tipo* (según la metodología weberiana¹⁷) e historia de la fábrica.

En el transcurso de la exposición se comprueban varias hipótesis relevantes para esta revisión. De manera general se muestra cómo la transformación regional de la distribución de la fuerza de trabajo indica un intenso proceso de industrialización y urbanización (Arango, 1991, p. 69). Esto se explicaría por la relación entre estrategias familiares, estrategias empresariales y movimientos migratorios hacia las zonas urbanas. Las primeras consisten, por lo general, en que para determinado momento se impone a las mujeres jóvenes papeles económicos como el de “proveedora sustituta”. Las segundas tienen que ver con el “perfil” de obrera que en un primer momento buscaron los empresarios, constituido por visiones como la creencia en cualidades inmanentes al sexo, el origen regional, la edad o la condición civil y sentimental, detrás de las cuales subyacen una serie de implicaciones reales que favorecen los intereses de los empresarios en cuanto a la producción y la reproducción de la fuerza de trabajo (pp. 44-46, cap. 9 y Conclusiones). Pero, casi paralelamente a estos procesos va decreciendo la participación de la mujer en la industria, transformación que resulta principal para la autora, y que se explica por la aparición de nuevas prácticas empresariales, como el cambio tecnológico, la masculinización del trabajo especializado y el cambio en la visión sobre la reproducción de la fuerza de trabajo (pp. 71, 98-104, 124-128), giros que a su vez coincidieron, no por casualidad, con un paulatino desplazamiento de las mujeres obreras del mercado de trabajo industrial a posiciones como el trabajo doméstico y el trabajo precario en otros sectores.

Por último, la investigación también evidencia la existencia en determinados períodos de rasgos encontrados por otros autores, como la incorporación de valores católicos para el control mental de la reproducción de la fuerza de trabajo y las conductas sexuales, y la combinación entre prácticas paternalistas y autoritarias en lo que se ha denominado desde hace tiempo como “empresa providencia”.

¹⁶ Al respecto existe en un período más amplio el libro de Pamela Murray (1997), que también indaga sobre la formación de una élite de cuadros provenientes de las clases media y alta en el seno de la Escuela de Minas de Medellín; la información acuñada resalta en particular el influjo del positivismo a través del ambiente tecnocrático.

¹⁷ Que en este caso quiere decir que se reconstruyó empíricamente una *tipología* que representara los perfiles de las obreras, y luego se seleccionaron veinte de ellas para conocer más a fondo cada uno de los *tipos*.



Estos resultados son reiterados por el reciente estudio de Ann Fansworth (2000) sobre los obreros y obreras de las manufacturas textiles antioqueñas, en el período de 1900 a 1960. Un trabajo de tales características es por antonomasia un estudio sobre la relación entre los procesos propios del trabajo fabril y la construcción de identidades de clase y género. La información, recogida en las empresas textiles más importantes de la región en este período, confirma en general que existió un período de feminización del trabajo textil como el descrito anteriormente, donde se desarrolló poco a poco una estructura burocrática y paternalista que combinaba beneficios extrasalariales con el moralismo católico de la época, en especial después de las huelgas politizadas de 1935 y 1936. La virginidad, la sumisión y la soltería, o en su defecto el matrimonio católico, llegaron a ser prerequisites para la contratación en la fábrica. Las obreras, por su parte, percibieron este orden como una opción legítima y positiva para sus vidas. Desde la década de los cuarenta aparece, por el contrario, la tendencia a la masculinización de los roles fabriles, pues el hombre pasó a ser el obrero legítimo, que, además, era visto como “proveedor” del hogar, ámbito prescrito a las mujeres.

Globalmente, Fansworth considera que estos procesos están vinculados con tres características: la primera, los empresarios desarrollaron sistemas de bienestar—reforzados con la moral católica— amparados en el proteccionismo (que permitió la acumulación de los industriales antioqueños de las textiles, no tanto a costa del empobrecimiento del proletariado local, sino mediante la explotación de la población, vía precios); la segunda, los industriales antioqueños contrataron hombres y mujeres para las tareas fabriles en sintonía con las tendencias externas, es decir, que en las prácticas de contratación también se expresó la adopción de ideologías empresariales extranjeras; la tercera, las obreras redefinieron el significado de su femineidad y las relaciones de género en medio de este proceso, al mismo tiempo que su experiencia como grupo social también jugó un papel en la legitimación de un orden empresarial.

En los últimos años han aparecido nuevos estudios sobre la industria en otras regiones igualmente importantes. Es el caso de la compilación *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*, de Fernando Urrea, Luz Gabriela Arango, Carlos Dávila, Carlos Alberto Mejía, Jairo Parada y Campo Elías Bernal, donde se indaga, en un estilo monográfico, sobre la evolución y los factores de las principales “culturas empresariales” en Colombia. A continuación se reseña el contenido básico de esta compilación.

Bajo el título “Culturas empresariales en Colombia”, Fernando Urrea y Luz Gabriela Arango presentan una revisión de la literatura sobre el tema. Este ejercicio fue guiado por tres problemas básicos: 1) articulación entre las tradiciones técnicas y educativas de los trabajadores, la demanda de fuerza de trabajo de los empresarios y los criterios de negocios de estos últimos; 2) relación entre la apertura económica y los comportamientos empresariales; 3) representación y gestión de los empresarios sobre los trabajadores y sus organizaciones. La definición de “culturales empresariales” fue la siguiente: “conjunto de valores y representaciones que acompañan la acción empresarial y están presentes en las prácticas y discursos” (Urrea y Arango, 2000a, pp. 41-42). El esquema histórico utilizado para la interpretación de la revisión fue el siguiente: formación de las élites empresariales (finales s. XIX hasta 1930), la empresa providencia en un contexto proteccionista (1930 hasta 1970, aproximadamente) y reestructuración en un contexto de internacionalización de la economía (1970 en adelante).

En cuanto a sus conclusiones, se considera oportuno resaltar lo que los autores llamaron “mitos sobre la élite empresarial”, entre los cuales mencionan la falta de

“liderazgo”, el “provincialismo” y la supuesta dependencia del Estado (pp. 70-72). Asimismo, se establecen algunos de los temas centrales para el análisis de las culturas empresariales: débil presencia del interés público en los intereses de los empresarios, inconsistencias de su identidad ideológica y científica y la relación entre los discursos y las prácticas.

A su vez, este artículo presenta los aspectos comunes a los demás estudios hechos en la compilación para el empresariado del Valle, la Región Andina y la Región Caribe. De los dos últimos es pertinente mostrar la tipología propuesta por Luz Gabriela Arango para el empresariado andino: 1) gran empresariado nacional y multinacional, 2) empresariado profesional en pymes, 3) empresariado empírico en pymes y 4) microempresariado y empresariado informal (Arango, 2000, pp. 276-277).

En *Empresarios, tecnologías y gestión en tres fábricas bogotanas 1880-1920*, Edgar Valero recoge sus investigaciones sobre la Ferrería La Pradera y las empresas Bavaria y Chocolates Chávez, así como también parte de los resultados del proyecto *Periodización y etapas de desarrollo de la técnica y el trabajo en Colombia 1870-1970*. Se centra en comparar el desarrollo desigual y tardío de las empresas mencionadas como forma de abordar las características de la industria para el período tomado. Teóricamente, también se orienta por la aplicación de los tipos de racionalidad de Weber y sus conceptos de fábrica y gestión. Metodológicamente, este trabajo cuenta entre sus principales elementos con la consulta de archivos, fuentes periódicas y entrevistas.

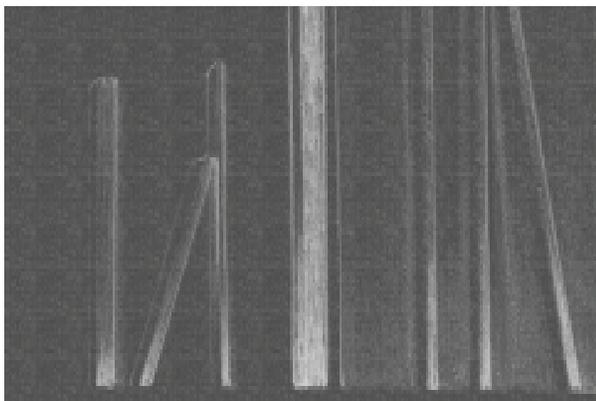
La Pradera fue una iniciativa que, pese a tener contacto con varios elementos de la primera revolución industrial (pues producía hierro), “no pasó de ser una unidad de gestión precapitalista, que en lo tecnológico no logró aproximarse al nivel de establecimiento siderúrgico” (Valero, 1998, p. 175, cfr. cap. 2), mientras desde el punto de vista de la acción económica también estuvo lejos de ser una empresa rentable guiada por la “racionalidad formal” (Weber).

Precisamente —dice Valero—, es este caso donde se evidencian los múltiples obstáculos (políticos, sociales, internacionales) con los cuales se tenían que enfrentar este tipo de proyectos en el país, de ahí que buena parte del estoicismo del general Barriga (dirigente de la fábrica) y sus colaboradores radicó en “motivaciones extraeconómicas” como recompensas simbólicas basadas en el prestigio y prebendas políticas.

En *contraste*, “Bavaria¹⁸ y Chocolate Chávez, sin el apoyo y los compromisos de la protección industrial¹⁹, con menos expectativas y ‘emotividad del entorno’, aumentaban lentamente sus inversiones y mejoraban sus organizaciones según lo permitieran las ganancias y las posibilidades de mercado” (p. 176). Esto último, es decir el volumen y tipo de demanda, fue algo clave, dada la evidente ventaja de los productores de bienes de consumo, ya que mientras éstos tenían la posibilidad de manipular las variedades de sus productos y aumentar lenta pero constantemente la estandarización y la productividad, La Pradera debía competir con importaciones de mayor calidad en un mercado estrecho e inconstante para el hierro. Otros factores relacionados con esta imposibilidad son, según el autor, las guerras civiles y las crisis económicas.

II. Estudios de caso

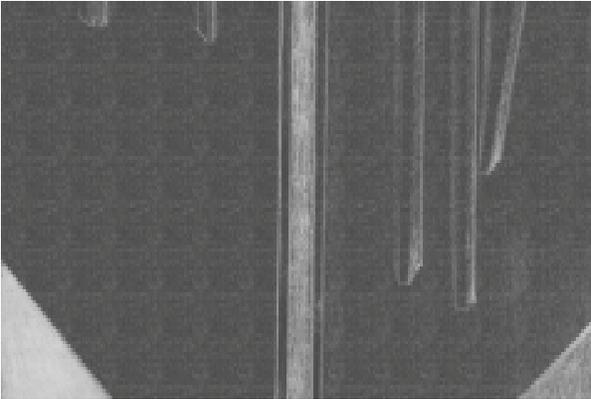
Regularmente, los estudios de caso han partido de la idea weberiana, basada en su metodología de tipos ideales, según la cual un recurso metodológico para el estudio de la industria puede ser el de investigar fábricas o empresas *tipo*²⁰ que, por sus características, sirvan para estudiar determinados rasgos estructurales de la industria (*Economía y Sociedad*, sec. I y III; cfr. Weber, 1995). Según este enfoque sería posible estudiar la relación entre oligopolización e ideologías directorales tomando, por ejemplo, cuatro de las más grandes empresas del país (habida cuenta de que, por lo general, en Colombia las empresas más grandes conforman oligopolios en sus respectivos mercados).



¹⁸ Para el tema de la productividad en esta empresa, cfr. Grisales (1981).

¹⁹ Aquí palidece el análisis de Valero, al ignorar que de hecho la actividad estatal, documentada en la investigación de Mauricio Archila, benefició directamente los intereses de Bavaria al eliminar sistemáticamente el consumo de chicha y otras bebidas artesanales. Esto constituyó el mercado para la venta de cerveza, que fue considerada como la bebida alcohólica legítima para las clases populares gracias a la acción policiva y la prensa.

²⁰ La explicación de la nota 17 es válida en este caso para el uso del término *tipo*.



1. Los estudios de Condiciones de trabajo en la industria

Sin duda, los estudios de caso más importantes, por su rigurosidad y amplitud, son los de esta serie condensada en la compilación *Modernización industrial: empresas y trabajadores*, de Anita Weiss (1995); adicionalmente, de los dieciocho estudios de caso hechos, fueron publicados como monografías los tres considerados más interesantes²¹.

El objeto central de la investigación fue la constatación de *trayectorias ocupacionales típicas* y la indagación por los factores que las determinan: empresa, mercado laboral y calificación (p. 9). Los criterios para seleccionar las empresas fueron tamaño, tipo de producto, condiciones técnicas y organizativas, y tipo de relaciones industriales. Metodológicamente, el estudio es principalmente sincrónico, pese a que hay varias interpretaciones fundamentadas históricamente, sobre todo en lo que tiene que ver con la relación entre educación y mercado de trabajo. Teóricamente, este estudio también es weberiano (tipos de acción, racionalidad y dominación), con la particularidad de que se llega a algunas conceptualizaciones importantes expresadas en un lenguaje propio; para el tema de la educación se emplean conceptos de Parsons y Durkheim y, en otros tópicos, ocasionalmente, se emplean categorías y conceptos de algunos autores de la sociología industrial alemana.

Algunas de las principales conclusiones del estudio son las siguientes: Históricamente, “en la medida en que muchas de las calificaciones requeridas por la industria no son proveídas socialmente, a través del sistema educativo formal, se fortalece un sistema de calificación interna de carácter empírico . . . asociado al surgimiento de un

mercado interno de trabajo” (p.14). Sobre la relación entre educación, calificación y mercados de trabajo se planteó la siguiente clasificación de los trabajadores (por calificación): a) trabajadores sin calificación, b) trabajadores con calificaciones específicas (adquiridas y reconocidas en el proceso de trabajo), y c) trabajadores con un oficio universal (reconocido en todos los ambientes laborales afines) (p. 94). En cuanto al “cambio organizativo” se corroboraron dos tendencias: a) transición de lo “tradicional” a lo “tecnocrático”, donde hay combinaciones o imbricaciones²² más o menos fluctuantes —y ambiguas— entre procesos de burocratización, “racionalización” (en el sentido weberiano) y taylorización, con estilos paternalistas y autoritarios (o sus remanentes); b) organización de sistema integrado y “gestión participativa”; la primera de éstas se observa especialmente en los años setenta, mientras la segunda es más propia de la década de los ochenta (p. 153)²³.

Esta última observación tiene varias aristas. Según Weiss, los cambios en la industria colombiana han sido predominantemente organizativos. Una de las principales implicaciones sociológicas de este rasgo es que el creciente papel de los ingenieros, en su calidad de “principales agentes de este tipo de cambio”, ha sido el de la participación en las *luchas* por la imposición de nuevos criterios para *valorizar y re-posicionar* las *capacidades empíricas* y los capitales culturales de los obreros para los diferentes aspectos del proceso de trabajo, o los capitales simbólicos de las diferentes fracciones de trabajadores (como la edad o la antigüedad). Además, las evidencias sobre el tema confirman la verdadera impronta que, por lo general, dejan las escuelas de ingeniería sobre sus egresados: una formación altamente tecnocrática y el predominio en lo *real* de los “rasgos tayloristas” tradicionalmente aplicados (pp. 160-161).

2. Estudios sobre el trabajo femenino

Además de *Mujer, religión e industria*, L. G. Arango ha realizado otras investigaciones en el sector textil. En el artículo “Del paternalismo al terror del mercado” presenta el caso de Textiles La Esmeralda. Como otros estudios de la autora, éste plantea el problema de qué impacto tienen las estrategias directorales —muchas de ellas con-

²¹ Salvo excepciones, sólo nos referiremos en este capítulo a los resultados generales de la investigación condensados en Weiss (1995).

²² Un buen ejemplo de esto se ofrece en Dombos (1992, p. 200), donde se muestra una empresa en la que se combinan formas modernas “sistémicas” con formas tradicionales propias de un “taylorismo tardío”, sobre una base técnica típica de una manufactura; véase también López y Castellanos (1992, pp. 78-79).

²³ Para una versión corta de esta formulación véase, por ejemplo, Weiss (1998, pp. 15-16).

cebidas y aplicadas en contextos de crisis económica—sobre las relaciones capital-trabajo y las relaciones de género (Arango, 1998, p. 197), por lo cual son recurrentes las categorías de división sexual del trabajo, relaciones de dominación, valores y representaciones.

La trayectoria de la empresa se resume en tres períodos. 1939-1967: pequeña hilandería de propiedad y capital familiar con una “régimen de autoridad tradicional” y relaciones industriales que oscilan entre la “discordia” y la “lealtad»; a partir de los años cincuenta empieza un proceso de masculinización, que la autora explica como producto de la ideología empresarial y la subordinación e individualismo de los trabajadores. 1967-1980: “régimen neopaternalista” a partir de que la empresa es adquirida por el grupo Fabricado. 1980-1997: cambios organizativos y técnicos, y recortes de personal en el marco de la crisis producida por la apertura económica (pp. 201-248).

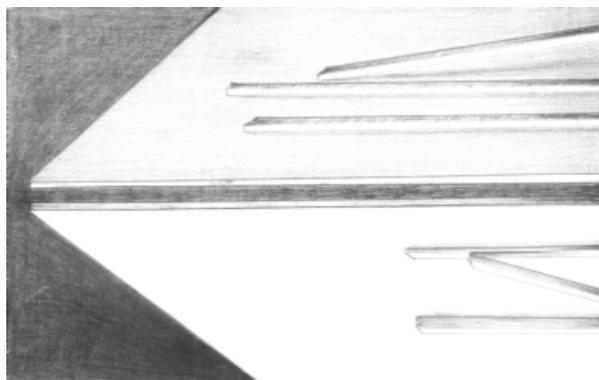
Ubicados en una perspectiva más actual, los estudios de Bustos y Gladden abordan el problema contemporáneo de precarización del trabajo femenino en las industrias manufactureras. Bustos (1990) investiga cómo una empresa filial de industrias Carvajal, localizada en Santander de Quilichao, Departamento del Cauca, impone unas condiciones de trabajo contradictorias con la política que la casa madre aplica a sus empleados directos: bajo nivel tecnológico, fuerza de trabajo 100% femenina, contratación temporal, criterios de selección que suponen una imagen androcéntrica de las trabajadoras e imposición de un proceso de trabajo que no provee calificaciones útiles para una carrera laboral, más allá de la férrea disciplina industrial, todo muy semejante a la estructura “centro-periferia” que utilizan muchas de las empresas japonesas. Un punto importante de este estudio es que confirma la tendencia empresarial a combinar la taylorización con una cierta adaptación de la ideología y la organización de los círculos de calidad japoneses, en beneficio, claro está, de la rentabilidad. Por último, y

tal vez lo más distintivo de este estudio, la autora muestra cómo el establecimiento de una manufactura de exportación basada en fuerza de trabajo femenina inevitablemente coadyuva a la transformación de las estructuras familiares en la dirección de disolver o matizar la jerarquía patriarcal de las familias de origen y las relaciones de pareja en las familias nucleares (expresada, por ejemplo, en la independencia económica y en el descenso en la tasa de fecundidad de las trabajadoras) (Bustos, 1990, pp. 5-7, 58, 61, 102-113, 132).

El estudio de Gladden (1993), hecho en una cadena de subcontratación de confecciones en Pereira (área industrial de Dosquebradas), mostró que el 70% de las empresas de confecciones en esta ciudad participan de cadenas de este tipo, en las que tiende a crecer el trabajo a domicilio, la “informalización” (pp. 320-333)²⁴ del trabajo y el aumento de la rentabilidad de los empresarios a costa de los bajos ingresos de las trabajadoras, que, por supuesto, tienen que integrar al proceso de producción a varios miembros de la familia.

3. Algunos estudios sobre relaciones industriales

Además de lo ya mencionado, Carmen Marina López ha realizado varios trabajos sobre relaciones industriales, cuyas principales conclusiones se pueden leer en el artículo “Formas de relaciones laborales en Colombia” (1999). De acuerdo con la autora existen cuatro aspectos que hay que tener en cuenta en este tema: 1) relación entre la industria y el sector “informal”, 2) implicaciones del régimen político clientelista, 3) ausencia de una “izquierda democrática” y 4) débil capacidad del Estado para regular el trabajo. De acuerdo con esto hay varios esquemas de relaciones industriales en Colombia: neopaternalista²⁵, donde existe cierto reconocimiento de los sindicatos patronales y los pactos colecti-



²⁴ La industria de confecciones se ha caracterizado, tanto en Colombia como en el mundo, por el predominio de pequeñas y medianas unidades de producción. Para finales de los años ochenta se calculó que en Colombia había 2,500 establecimientos de este tipo, que aportarían alrededor del 13% del empleo industrial, “cifra probablemente inferior a la real, dadas las dificultades de medición e invisibilidad de un trabajo fácilmente realizable en las viviendas o en pequeños talleres” (Valero, 1999, p. 43). Para un estudio que da a conocer una de las industrias con mayor feminización precaria, a saber, la floricultura, véase Corpocactus (2001).

²⁵ En esto coincide con Dombois, quien sostiene que las nuevas reformas laborales (flexibilización, nuevas formas de control, minimización de los conflictos laborales, entre otras) implicarán muy probablemente la persistencia de concepciones paternalistas (Dombois, en Arango y López, comps., 1999, p. 322).

vos; antagónicas de clase (de “amigo-enemigo”, según López); productivismo, en el que tienen lugar conductas pragmáticas influenciadas por el Partido Liberal; clientelistas, presentes en empresas de servicios públicos con sindicatos ligados a las redes de corrupción de los partidos tradicionales; finalmente están los que alternan “cooperación” y conflicto. Por último, en cuanto a la creciente distancia entre sindicatos y trabajadores, la autora señala: “se explica por el cambio generacional, el desempleo creciente, la elevada inestabilidad laboral y la frágil legitimidad de las organizaciones sindicales” (López, 1992, pp. 193-213, 219)²⁶.

En el artículo “Reestructuración capitalista y tendencias de regulación de las relaciones laborales en el sector eléctrico”, Jairo Estrada (1999) ubica los siguientes aspectos en la estrategia estatal y empresarial de reestructuración: 1) inclusión negociada de trabajadores y sindicatos “con el fin de hacerla parecer concertada”, 2) parte de definir la condición de reestructuración como una comunidad de intereses para imponer la “concertación”, 3) aplica medidas con implicaciones de autoritarismo, como la reducción de planta y la generalización del contratismo, las cuales perseguirían “la neutralización de la acción sindical”. Por tanto, el autor define esta estrategia como “flexibilización autoritaria con inclusión” (pp. 374-381)²⁷.

Rainer Dombois propuso, para el estudio de *condiciones de trabajo*, la siguiente tipología sobre las relaciones industriales en Colombia: “régimen despótico” (precario y autoritario), “régimen paternalista” en empresas pequeñas” (relaciones personalizadas y trabajo precario), “régimen burocrático con negociación” (empresas grandes con mejores condiciones laborales y de sindicalización), “régimen neopaternalista”

(paternalismo institucionalizado y despersonalizado, con más tendencia a las ideologías de la calidad y la participación, y con poca sindicalización). La tesis global de Dombois es que “la modernización empresarial (organizativa y productiva) no va aparejada con la modernización de las relaciones sociales” (Weiss, 1995, pp. 360-368, 371).

En cuanto a la relación entre cambio tecnológico y relaciones laborales también hay algunos estudios que debemos mencionar. Sobre el impacto de la microelectrónica, Fernando Urrea sostuvo las siguientes conclusiones. Los principales efectos en la organización del trabajo han sido: a) tendencia al trabajo polivalente y al aumento de la carga laboral al combinarse en un mismo puesto de trabajo roles como la fabricación y el control de calidad; b) mayor centralización, control jerárquico y rotación de personal; c) acentuación de la división entre programación y ejecución²⁸; d) aumento de la brecha entre calificación formal y calificación real²⁹; e) énfasis estrictamente operacional en la cooperación y participación de los trabajadores en el proceso de trabajo; f) desvalorización de las formas de mantenimiento anteriores (que tenían bastante especialización empírica) por cuenta de las nuevas formas polivalentes asociadas al mantenimiento de *software* y *hardware*³⁰; g) disminución de puestos de trabajo para operarios empíricos, tanto más cuanto más aumenta la edad y se trate de mujeres. Asimismo, el predominio de los “empleados” sobre los “obreros” sería otro indicador de la valorización de ciertos tipos de trabajo calificado (Urrea, 1989, pp. 243-258)³¹.

Álvaro Zerda estudia la relación entre nuevas tecnologías, volumen de empleo y calificación. Algunas de sus conclusiones son las siguientes: 1) tendencia a bajar del empleo directamente productivo, 2) aumento del empleo

²⁶ Véase también López y Castellanos (1993). Recientemente, Mauricio Cárdenas concluyó que la crisis del sindicalismo manifiesta, entre otras cosas, los débiles lazos establecidos con grupos de la población en condiciones afines y movimientos sociales (Cárdenas, en Arango y López, comps., 1999, pp. 233-234.). En un artículo anterior, Cárdenas también expone que existe una relación entre este paulatino aislamiento y la presentación —en el contexto de apertura económica— del sindicalismo como un agente antagónico con la apertura (Cárdenas, en Dombois y López, 1993, p. 150). Sobre la relación entre los trabajadores del sector textil y las políticas de apertura, véanse Bernal (1985, pp. 56-67) y Londoño (1986, pp. 253-254). Adicionalmente, se debería tener presente que las privatizaciones han golpeado uno de los principales bastiones del sindicalismo colombiano. Por otro lado, en ocasiones se perfilan como sectores de resistencia el bananero, el bancario, Fecode, Sintraelec (Puig, 1999, pp. 334).

²⁷ También existe, obviamente, una correlación entre el cambio tecnológico y la tasa de sindicalización (Ayala, 1986, p. 37).

²⁸ Tendencia también anotada por Ulpiano Ayala en su estudio sobre el impacto de la automatización (Ayala, 1986, p. 24).

²⁹ En un estudio reciente sobre el mercado de trabajo se confirma que la brecha entre calificado y no calificado ha aumentado, sobre todo en los sectores de servicios, lo que está directamente relacionado con distancias salariales y de productividad (ver Ocampo *et al.*, 2000, pp. 14-17); estas brechas se acentúan según el sexo y la edad (Ocampo *et al.*, 2000).

³⁰ Ayala afirma que en las empresas donde se implementaba la automatización, el mantenimiento y el entrenamiento quedaban, por lo general, en manos de las casas fabricantes en la primera etapa (1986, pp. 143-144).

³¹ Bernal ha encontrado una correlación entre precarización y “modernización” (Bernal, 1985); de forma similar se podrían interpretar los estudios de caso de L. G. Arango sobre las textileras antioqueñas.

administrativo, 3) mayor concentración en los sectores que producen bienes intermedios y de capital, 4) acentuación de las diferencias entre industrias 'líderes' en transferencia tecnológica (alimentos, textiles, papel, etc.), industrias "seguidoras" (tabaco, artes gráficas, etc.) e industrias que han hecho más énfasis en la intensificación del trabajo (confecciones, plásticos, etc.) (Zerda, 1993, pp. 45-55).

Sobre el tema específico de la subcontratación, se debe mencionar el reciente estudio de Edgar Valero, cuyas conclusiones fueron condensadas en el artículo "Subcontratación, reestructuración empresarial y efectos laborales en la industria". Valero define la subcontratación como "un acuerdo entre dos partes: una empresa y trabajadores de modo individual u organizados en grupos ... con el fin de realizar una fase de producción ... esta forma productiva en algunos casos hace parte de planes para reducir costos laborales y el empleo, incrementar el personal vinculado a término fijo y debilitar los sindicatos" (Valero, en Arango y López, 1999a, p. 94)³². Asimismo, hay unos "elementos de contexto" que según Valero refuerzan la tendencia a la subcontratación. Entre éstos se encuentra la tendencia de los trabajadores a la 'independencia', los planes de apoyo a la microempresa de organizaciones oficiales y privadas, y la reforma laboral de 1990. Sin embargo, los "factores determinantes" son el tipo de proceso productivo, las condiciones de mercado y el tipo de demanda, es decir, factores económicos (pp. 96-99). Finalmente, en cuanto a las estrategias empresariales de subcontratación se encuentra, por un lado, la subcontratación "tradicional", dispuesta para bajar costos y con débiles o inexistentes regulaciones salariales, la cual se dividiría en la que hace énfasis en trabajo poco cualificado (talleres, labores semiartesanales, etc.) y la que lo hace en trabajo cualificado; de otro lado, se tendrían las "empresas en crisis": empresas grandes y tradicionales que tuvieron que pasar del "fordismo" a la flexibilización con poca injerencia de los sindicatos en estos procesos (pp. 103-110).

III. La oferta de los economistas

Si bien varios de los trabajos referenciados a continuación tienen en menor o mayor grado bases e implicaciones para disciplinas como la historia y la sociología, su punto de vista es predominantemente el del *economista*, sea el del economista político, el del

neoclásico u otras variantes del *discurso económico* (aunque talvez investigadores de uno y otro tipo se negarían a la arbitrariedad de ser clasificados bajo la misma *especie*). Se trata, no de plantear una discusión disciplinaria, sino más bien de establecer al menos una idea para el público académico en general de qué se ha dicho desde el campo de la investigación económica sobre la industrialización colombiana.

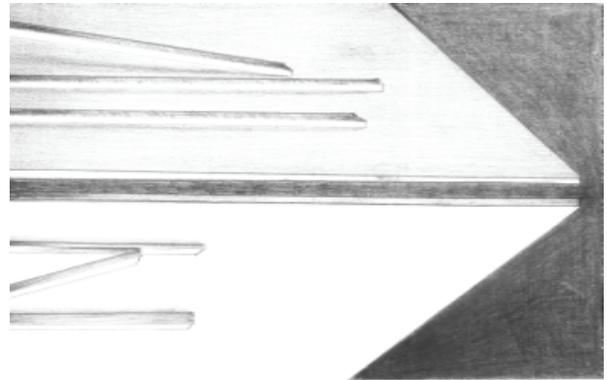
En cuanto a intentos de aplicación de la economía marxista es imprescindible mencionar la etapa *marxista* de Salomón Kalmanovitz, quien condensó algunas de sus posiciones en un par de artículos incluidos en el libro *Ensayos sobre el subdesarrollo en Colombia* (Kalmanovitz, 1977). Allí pretendió mostrar sin mucho éxito —si se contextualiza en lo hasta ahora revisado— "que el capitalismo tiene pasado y futuro en nuestros países, y que su desarrollo más o menos reciente había producido las clases básicas de la sociedad burguesa, y también sus antagonismos, siendo particularmente violentos". Para cumplir esto —dice el autor— tuvo que "realizar un estudio de los clásicos: *El capital*, Lenin y más tarde Trotsky" (p. 6) (sin embargo, no dice cómo lo hizo y qué tomó en definitiva de estos autores); el uso de categorías como "plusvalía relativa" y "acumulación" se entremezcla con el discurso económico típico (que incluye referencias a la inversión, los salarios, etc.) sin que de nuevo sea muy claro —más allá de los índices económicos cuantitativos— qué significación tienen, v. gr., "el auge del capitalismo mundial" en los años setenta o la consolidación "del carácter monopolista" de la industria en los años sesenta para las dos clases industriales antagonicas que el autor dice conocer, y que, según él, hacen parte de la sociedad burguesa que "recientemente" se habría formado en Colombia³³. Se puede concluir, sin temor a suscitar demasiada controversia, que las opiniones sobre la industrialización expresadas por el primer Kalmanovitz (centradas en el período 1950-1974) están salpicadas de inconsistencias epistemológicas, reforzadas con un discurso económico que se basa en datos económicos, que aunque verdaderos, se pueden conseguir en cualquier anuario de estadísticas, con la diferencia de que

³² También se podría mencionar el artículo de Kathleen Gladden (1993) sobre la subcontratación en la industria de confección en Risaralda.

³³ (Como hipótesis podemos barajar que) Kalmanovitz dio un giro radical debido, se debe suponer entre otras cosas, a que su trayectoria ascendente en el campo de los economistas ha implicado que se retracte de este tipo de planteamientos, aunque no de la supuesta búsqueda de la "revolución burguesa", ahora existente en el espíritu de las instituciones —según él—; véase uno de sus más recientes artículos en Misas (2001). Para apreciar un poco la trayectoria de este economista, véase su comentario autobiográfico en Kalmanovitz (1999).

allí están libres de todo sesgo interpretativo; sobra decir que no hacemos extensivas estas observaciones más allá del tema de la industrialización³⁴.

En *Economía y nación*, trabajo que representa la transición en las posturas de este autor, Kalmanovitz (1985) dedica buena parte de su estudio a una serie de interpretaciones sobre el origen y evolución de la industria colombiana. Como el estudio no ofrece mayores perspectivas sociológicas, ni originalidades teóricas o metodológicas que vayan más allá del discurso económico basado en los indicadores cuantitativos comunes, y una que otra referencia cualitativa, pasaremos a presentar algunas tesis del autor. En cuanto al desarrollo pionero en Antioquia, Kalmanovitz opina que no fue una “industrialización forzada por el elemento subjetivo”, sino una liberación de fuerzas productivas producida por la economía cafetera, La Guerra de los Mil Días y las rebeliones campesinas: “dichos elementos endógenos conjugados con el mercado, explican el nacimiento de trabajadores asalariados y empresarios capitalistas” (Kalmanovitz, 1985, p. 237)³⁵. Aunque parte de esta definición es relativamente aceptada, la argumentación del autor palidece, por ejemplo, cuando reconoce la importancia de la “moral católica que operaba como barrera de contención del consumo, premiando el ahorro, la responsabilidad y el orden” (p. 238)³⁶ (lo que contradice su afirmación sobre el “elemento subjetivo”). Por otro lado, Kalmanovitz considera que la tendencia a la oligopolización se observa desde la Primera Guerra Mundial y que en 1915 ya “existía el esqueleto básico de casi una tercera parte de las industrias existentes en el país”, argumento que refuerza lo anterior (p. 250). El autor explica la “consolidación” de la industrialización mediante los siguientes elementos: 1) paulatino predominio de una estructura social capitalista sobre la estructura “semifeudal”; 2) el establecimiento, por decisión política, de un mercado interno, una banca central, la actividad económica estatal, y



las políticas de devaluación y protección, todas ellas como palancas de acumulación (pp. 294, 322); 3) también se sugiere que el supuesto éxito de las políticas de sustitución de importaciones en los años cincuenta era en realidad la consecuencia de que coincidiera el aumento en la capacidad productiva para importar con la crisis mundial (p. 302).

Un marxista mucho más riguroso y argumentativo que Kalmanovitz fue Mario Arrubla, quien en *Estudios sobre el subdesarrollo* analizó la industrialización articulando la aplicación de la teoría marxista del imperialismo y los esquemas de reproducción de capital con la crítica al tipo de desarrollo que proponía Currie (Arrubla, 1964). Intentó teorizar el proceso de formación de la industria colombiana y criticar las que él consideraba teorías “burguesas” de la industrialización (como la de Currie), pero, precisamente debido al tipo de teoría que usó, hace extensibles sus planteamientos a los países dependientes. La visión general de Arrubla concibe el proceso de industrialización, dentro del cual interpreta sus consabidas características (papel de la economía cafetera, monopolización, dependencia tecnológica, etc.), como consecuencia de la posición ocupada por Colombia en la estructura de dominación mundial (que para él tenía tres fases: colonia, semicolonía y neocolonia —siguiendo en líneas generales las nociones de Lenin—), pero que, *simultáneamente*, las diferentes fases de la industrialización (determinadas por el tipo de bienes que se producían predominantemente y las características del mercado) eran características fundamentales para consolidar y determinar el cambio en el tipo de posición que el país ocupaba a nivel mundial. Esto lo lleva a la conclusión de que la industria se estranguló después de la primera fase de sustitución de importaciones y que, en dichas condiciones, era imposible una industria de bienes de capital en Colombia. La teoría de Arrubla subrayó aspectos importantes que no pueden ser omitidos fácilmente, pero no por ello dejó

³⁴ Por otro lado, estas críticas sólo se pueden explicar en el propio autor si se asume que sus visiones eran en parte la *incorporación* de la condición política y académica de los intelectuales en los años setenta.

³⁵ En los últimos años, el célebre economista se ha interesado cada vez más por la relación entre instituciones y desarrollo económico; véase, por ejemplo, *Las instituciones colombianas en el siglo XX* (en Misas, ed., 2001). No hace falta ampliar este comentario a textos posteriores donde Kalmanovitz no hace más que “confesar” y reiterar su postura de los últimos años; aunque sí hará falta que en el futuro se le tome como uno de los referentes para una crítica sistemática del discurso económico neoliberal en Colombia.

³⁶ Lo que paradójicamente contrasta con la postura liberal a ultranza que sostiene hoy en día.

de presentar ingenuidades, tales como la confianza extrema en el análisis deductivo que no ve en los gruesos datos economicistas más que objetos para confirmar las tesis del marxismo de la era soviética. Se hace referencia básicamente a que, por hacer generalizaciones, Arrubla privilegia el determinismo externo, incurriendo en el error de deducir consecuencias sociológicas (y peor aún, políticas) de categorías y rasgos geopolíticos. Asimismo, incurre en el error típico de elaborar críticas a la industrialización, usando como supuesto un modelo de industrialización³⁷.

Más recientemente, se pueden nombrar otros autores que tocan temas actuales como el neoliberalismo y la globalización, desde una perspectiva más heterodoxa, a diferencia de sus predecesores. Jorge Robledo realiza un balance del impacto de las políticas neoliberales en la economía colombiana en su libro *www.neoliberalismo.com.co*, donde toca ampliamente el tema de la industria. Lo que Robledo intenta probar, sin la suficiente contundencia ya que sólo emplea datos económicos muy generales, es que los principales efectos del neoliberalismo sobre la industria colombiana han sido la “desindustrialización” y la “desnacionalización”, tendencias que beneficiarían principalmente a los oligopolios y a las “transnacionales”, que se fortalecen con la “protección selectiva” y, además, condenan al país a “especializarse en la producción de materias primas mineras y en las agrarias de tipo tropical” (Robledo, 2000, pp. 17-18). A parte de los trabajadores, Robledo considera que las víctimas también son la pequeña y mediana industria y otros agentes económicos del sector privado³⁸. Más que probar sus tesis, Robledo consigue una instantánea sobre el impacto del neoliberalismo en el sector productivo.

Uno de los estudiosos de los aspectos económicos e institucionales de la industria es Gabriel Misas. En un reciente artículo titulado “De la sustitución de importaciones a la apertura económica. La difícil consolidación in-

dustrial”, Misas hace un balance de los problemas históricos y actuales de la industrialización colombiana. El tema tras bambalinas es, desde luego, el del atraso tecnológico, tópico predilecto del autor desde hace varios años. La periodización utilizada es la siguiente: Finales del s. XIX-1931: se estimula la industria manufacturera desde los gobiernos de Núñez y Reyes con un limitado grado de tecnología; asimismo, comienza la discusión sobre la relación entre intervención estatal y proteccionismo. 1931-1951: en el marco de la Gran Depresión, la política de devaluación tiene como consecuencia indirecta el desarrollo de ciertas industrias, catalizado, además, por la consolidación de la economía cafetera, la cual proporcionaba tanto un mercado interno como un vínculo permanente con el mercado mundial. 1951-1970: auge de la sustitución de importaciones. 1970-1990: el Estado intenta hacer un empalme ambivalente entre el proceso de sustitución y el de promoción de las exportaciones (Misas, 2001, pp. 112-114).

Por otro lado, Misas considera algunas características transversales. En cuanto a la oligopolización de la industria (más adelante reseñaremos su estudio más conocido sobre la oligopolización), lo singular no está en este proceso en sí, sino en su carácter precoz, si se le quiere comparar con los países desarrollados; en cuanto a tecnología, el problema no es sólo la evidente dependencia, sino también la transferencia “espasmódica” que ha caracterizado a la industria.

Para el período de 1958-1968, Misas realizó uno de los pocos estudios que hay sobre la oligopolización en Colombia, planteando los siguientes factores económicos: 1) barreras relacionadas con la accesibilidad al capital tecnológico, precios, consecución de clientes, acceso el crédito, y 2) acuerdos discriminatorios para evitar la entrada de nuevos competidores a ciertos sectores (ya que esta implicaría una baja en la tasa de ganancia en la porción de mercado que corresponde a cada miembro del oligopolio) (Misas, 1978, pp. 45-50). En este texto el autor también plantea que sobrevendrá una inminente “desnacionalización de la industria”, ya que la inversión extranjera y la formación de conglomerados es más rápida que la nacional.

Crisis e industrialización. Las lecciones de los treinta, de Juan José Echavarría, es uno de los estudios más ricos en información y análisis de los producidos en los últimos años, desde la óptica de la economía, acerca del problema de la industrialización colombiana. Específicamente se centra en estudiar el impacto de la crisis mundial de 1929 sobre la economía para el período 1920-1950 y, en especial, como factor principal para el impulso del proceso de industrialización, muy por en-

³⁷ De nuevo se debe recordar que, no siendo el propósito, se está lejos de una crítica sistemática.

³⁸ Aquí también se puede tener en cuenta a Renán Vega pues, pese a que la industrialización no es una de sus áreas de especialidad, ha consignado su análisis sobre ésta, en el marco del desarrollo capitalista de los años cincuenta, en *Economía y violencia* (1990). El texto no representa ninguna innovación sino más bien una reafirmación de la pertinencia de la economía política marxista para este tipo de estudio. El autor considera que las principales características de la industrialización en este período son la consolidación del poder de la ANDI, un proceso de acumulación rápido y la inserción en el proceso de internacionalización (pp. 60 y ss., 104-109).

cima o aun en contravía del papel que pudieron haber tenido la economía cafetera y el aumento de la demanda interna, entre otros (Echavarría, 1999, pp. ix, xi). Para poner un ejemplo, Echavarría sostiene que los *cafeteros* garantizaron, mediante diversos mecanismos económicos y políticos, que las divisas se quedaran en su sector, con lo que se rompe la idea tradicional de que el flujo de divisas beneficiaba a la industrialización; asimismo, la economía cafetera dificultó la protección a la industria mediante el aumento del flujo de importaciones y el alza en la tasa de cambio.

Como este período es el de la génesis de la industria capitalista colombiana, el estudio también hace su contribución a otras discusiones de primer orden. Una de ellas es lo que se podría llamar el origen de clase de los industriales. Mediante el análisis de documentos notariales, por ejemplo el de las 'hijuelas' de capitalistas de Bogotá y Medellín, Echavarría resalta aspectos interesantes como que muchos de los industriales poseían una estructura de capital económico *diversificada*, en la cual la tierra y los activos líquidos eran, por lo general, más importantes que los activos en la industria; asimismo, era relativamente común la condición de comerciante-importador y banquero, y si bien no se llega a una respuesta suficiente acerca del peso de los *agroexportadores* (pp. 67, 69-73), sí se confirma lo erróneo de considerar que los industriales simplemente eran exportadores de café que decidieron invertir en la industria en un momento determinado.

Por otro lado, también cuestiona la utilidad de modelos como el de 'economía dualista' (que entiende las economías "subdesarrolladas" como la sumatoria de un sector capitalista y uno precapitalista) o el de Lewis, que basa su modelo de comprensión en la suposición de factores que en mayor o menor grado no se dieron en Colombia, como por ejemplo que la fuerza de trabajo disponible no es calificada, cuando, de acuerdo con sus datos, había una presencia masiva de trabajadores artesanos en la *primera generación obrera-industrial* (p. 37). También comprueba que la cualificación, la ubicación geográfica de esta población y la competencia entre firmas por incorporarla a la disciplina fabril, entre otros factores, impiden entender esta primera etapa de industrialización como un proceso de acumulación basado principalmente en la fuerza de trabajo barata (p. 43), idea que se refleja en estudios como los de Mayor, Arango y Fansworth, entre otros. Por otra parte, el autor afirma la pertinencia del modelo de la 'enfermedad holandesa' para entender la génesis de la industria colombiana. Básicamente, este modelo se ha empleado para explicar los efectos desindustrializantes de mediano y largo plazo de cho-

ques externos de diversos tipos (pp. 179-180). En este caso se mostraría el cambio en los precios relativos ocasionado por la crisis del 29 como un aspecto determinante, por encima de otros como salarios o materias primas: "... el incremento de precios después de 1929 fue mayor para algunos sectores intensivos en capital ... y, sin embargo, la producción aumentó más rápidamente para cerveza, cemento y textiles" (pp. 188, 208). Asimismo, otro aspecto del modelo que también se presenta en Colombia es la poca movilidad de capital y trabajo que se da hacia la industria después del choque.

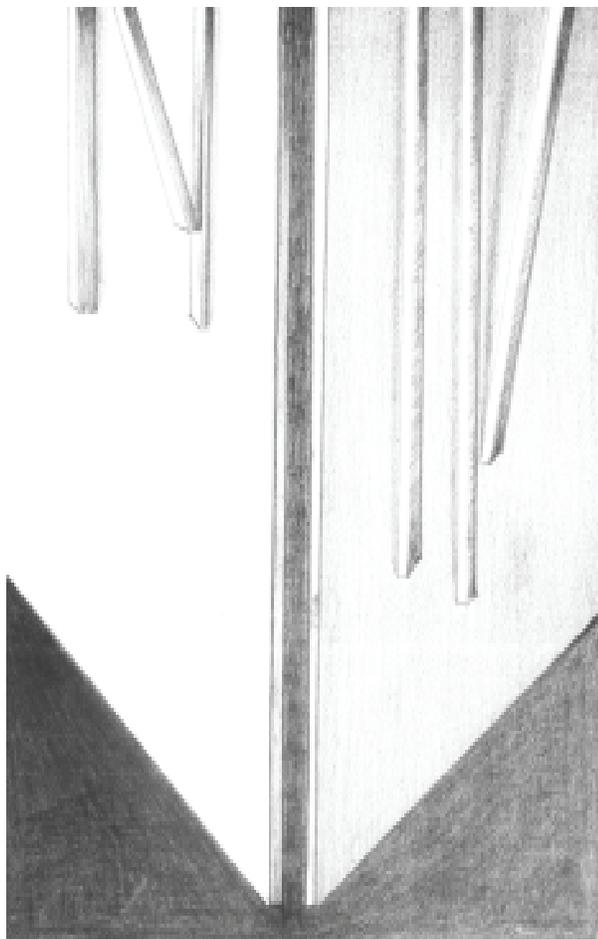
También se ilustra ampliamente el papel de la ANDI en la lucha por favorecer los intereses macroeconómicos de la burguesía industrial, de la mano con el rápido y precoz proceso de concentración industrial (cap. 4)³⁹, coincidiendo en algunos aspectos con autores como Sáenz y Pécaut, entre otros.

Prácticamente inexistentes son los estudios que abordan con detenimiento la relación entre urbanización e industrialización. *Industria y ciudades* recoge una amplia investigación de Luis Cuervo y Josefina González, que trata dicha relación desde una perspectiva histórica y económica⁴⁰. Aunque el estudio se remonta hasta la época de la Colonia, sólo se tendrán en cuenta los resultados correspondientes al siglo XX.

Los períodos tomados y las características resaltadas son los siguientes (tomando como principales indicadores la distribución espacial del empleo manufacturero y el valor agregado): 1930-1945: la expansión industrial fue acompañada por la formación de un eje urbano industrial en la zona cafetera que comprende Medellín, Manizales, Pereira, Armenia, Tuluá, Buga, Palmira y Cali. 1945-1950: se consolida una "cabeza urbano-industrial", formada por Medellín, Bogotá, Barranquilla y Cali. 1945-1966: la concentración urbano-industrial en las cuatro primeras ciudades aumenta según la misma tendencia, denominada por los autores como "cuadricéfala"; asimismo, Bogotá se convierte en la principal ciudad industrial. 1966-1991: empieza un proceso de "desconcentración" relacionado con una paulatina descentralización de la producción. 1991-1995: el proceso de desconcentración se desacelera, al contra-

³⁹ Sobre el favorecimiento de la estructura arancelaria a los grandes intereses industriales está el estudio de Astrid Martínez, *La estrategia arancelaria y las estrategias de industrialización en Colombia 1950-1982*, en donde se sostiene que el objetivo central de la tarifa arancelaria, junto con las finanzas fiscales, fue el de la protección industrial, que favoreció principalmente al sector de bienes de consumo (Martínez, 1986, pp. 116, 119).

⁴⁰ Véase también, con un trabajo más modesto, Lotero, s. f.



rio de lo esperado por la política aperturista. Asimismo, los autores advierten que entre 1966 y 1991 aparece una tendencia de largo plazo consistente en “el debilitamiento de la participación de las cuatro ciudades más grandes en la generación de empleo y valor agregado” (Cuervo y González, 1997, pp. 315-319, 393-404). Consecuentemente, una de las conclusiones globales es que hay una evidente correlación entre la distribución de la actividad manufacturera y la primacía urbana, cuestión que explica una segunda tendencia –más consolidada– consistente en el paso de la cuadricefalia (dominante entre 1928 y 1993) a la monocefalia de Bogotá (pp. 331-332, 346). De manera que las características del “sistema socioespacial” colombiano son: “flexibilidad, multipolaridad y dualidad”, haciendo alusión a la “capacidad de adaptación”, la duración de la cuadricefalia, y la brecha existente entre la costa norte y el interior.

Por último, es importante resaltar que en un pasaje del texto, los autores se oponen a la idea de que en los años setenta la industria se estanca desde la perspectiva sustitutiva. El argumento dado es el siguiente: (empezando por proponer una periodización diferente a la tradicio-

nal) entre 1966 y 1989, la resistencia de los bienes de consumo a ceder participación en el agregado manufacturero puede ser signo tanto de estancamiento, por cuanto señala la incapacidad de continuar la sustitución (empezando por bienes de consumo y terminando por bienes de capital), como de “dinamismo”, pues muestra la resistencia a la competencia extranjera. Según los autores, esta tesis se fortalece si se tienen en cuenta no sólo la proporción de los sectores en el empleo industrial, sino también la participación en el valor agregado, indicador en el que obviamente luce mejor el sector de bienes de capital (pp. 358-368). No obstante, se debe mencionar que no tienen en cuenta el papel de la oligopolización y los indicadores de problemas endémicos que saldrían de una comparación con otros países que partieron de situaciones *similares*.

En un libro con un título muy explícito, *Colombia frente a la globalización: opción Europa*, Ricardo Mosquera sostiene que en el país la entrada de capital foráneo no se explica, en general, por la creación de nuevas industrias, sino por la privatización de las empresas del Estado. Asimismo, se opone a lo que él denomina la concepción de la “falsa igualdad” implícita en las políticas de libre comercio que se aplican en el país, y señala que la “apertura incondicional” es un “problema”. Estos argumentos, y otros relacionados con la situación regional y mundial, lo llevan a plantear que los “tipos de integración” implementados en América Latina son más inequitativos que los de la Unión Europea y que, por lo tanto, ese debería ser el nuevo “norte” del país (Mosquera, 2000, pp. 33-37, 8) en materia de acuerdos económicos, como ya lo hacen los países del Mercosur. Se ve, entonces, que el autor relaciona negativamente la industria y la “apertura económica”, partiendo, más que de un discurso antilibrecambista, de la distinción entre la integración económica que lidera EE.UU. en la región y la hecha por la UE, mostrada como más democrática.

En un artículo más o menos reciente, Misas (1992) ha argumentado algunos elementos de lo que él denomina una “estrategia de desarrollo industrial” para Colombia. Este artículo es especialmente importante, pues es uno de los planteamientos más serios en lo que a la discusión política sobre el desarrollo industrial se refiere. Para Misas, los fines gruesos de esta estrategia serían mejorar la productividad, la competitividad interna y externa, la eficiencia en la utilización de los capitales, la producción con más valor agregado y la consolidación de economías de escala. Sin embargo, el autor considera que uno de los aspectos clave para conseguir estos objetivos es un nuevo tipo de intervención estatal en la economía (poniendo como referentes a los países de indus-

trialización tardía exitosa) que articule desde acuerdos y estímulos intersectoriales hasta planes especiales para las pymes. Sin embargo, el punto sustantivo de esta intervención estatal sería que haya un plan a largo plazo para cambiar las normas de producción y consumo en el país. Este plan tendría como uno de sus puntos centrales romper con la dicotomía entre mercado interno y exportaciones, ya que “una adecuada articulación al mercado mundial sólo es posible cuando la demanda doméstica permite la obtención de economías de escala” (p. 187); para argumentar la magnitud de su propuesta, Misas muestra que ello no sería posible sin, v. gr., un aumento de los salarios, lo que a su vez sería insostenible sin aumentos constantes de productividad y, por tanto, de nivel tecnológico. Adicionalmente, Misas adhiere a las tradicionales críticas hechas al proteccionismo en Colombia y América Latina, con la diferencia de que subraya que la relación entre sustitución de importaciones y promoción de las exportaciones no debe ser de dicotomía sino de complementariedad (en concordancia con el punto de vista de Ocampo sobre el particular), tomando el mercado interno como base; ideas que, por supuesto, lo distancian de los argumentos típicos de los economistas neoliberales. La propuesta de Misas es coherente, pero, como a menudo lo hacen los economistas, juega con demasiados supuestos de lo que sucede tras bambalinas en materia de política económica y lo que ella implica (agentes sociales que controlan la economía, situación e historia del Estado, etc.).

Los estudios recientes sobre las pymes en Colombia, por lo general, también coinciden —con sus matices— en que el tipo de liberalización implementado en el país es nocivo para estas industrias, lo cual no los convierte exactamente en los opositores de los neoliberales, ya que su criterio es más que nada la “selectividad” que toda liberalización debería tener. En general, los dos estudios revisados coinciden en que no hay una política estatal clara y duradera para las pymes (Pinto y Arango, 1986, p. 136; Zerda y Rincón, 1998, cap. 5). Zerda y Rincón sugieren que esto se debe a que los planes de desarrollo económico están condicionados políticamente, cuestión agudizada desde que se aplica la “apertura en un solo sentido” (pp. 161, 203). También ubican que la pequeña y mediana industria es dependiente de la gran industria (nacional y extranjera) en materia de mercados, créditos, subcontratación, entre otros (Zerda y Rincón, 1998, p. 71; Pinto y Arango, 1996, p. 37). En cuanto a la política económica del Estado también se critica la “excesiva tributación”, que además, en el caso de Pinto y Arango, es interpretada como una transferencia de capital a sectores económicos dominantes (más que nada el

sector financiero), o como una de las formas de “cubrir el déficit fiscal” (pp. 202-203). Por supuesto, estos economistas tampoco se preguntan qué condiciona los “condicionamientos políticos”.

Según Miguel Urrutia,

Luis Jorge Garay es uno de los más destacados economistas colombianos. Tiene la cualidad de ser original en sus análisis económicos y en su vida ... lo que sí es claro es que en el sistema de toma de decisiones en Colombia existe espacio para la influencia de intelectuales como Luis Jorge Garay, que representa sistemáticamente el bien común, en contra de intereses particulares, gremiales y políticos ... su único interés es utilizar la teoría económica para el diseño de políticas que maximicen el bienestar de la población colombiana. (Garay, 1997, pp. 9-10)

Aunque Urrutia es un economista que ya nos tiene acostumbrados a las inconsistencias (véase, por ejemplo, la crítica hecha por Sáenz, 1993, cap. 4), en esta ocasión va más allá: hemos seleccionado esta *semblanza* porque, además de usar como argumentos temas absolutamente irrelevantes, muestra rasgos típicos del discurso económico neoliberal, como son hacer aparecer sus aplicaciones teóricas como neutrales (trabajando con supuestos como su validez y otros de tipo económico —nos referimos a los típicos supuestos del neomarginalismo—) e identificar los intereses particulares que representan y los suyos propios (por ejemplo, el logro de trayectorias intelectuales ascendentes) con “el bien común”, a la vez que caracterizan sus prácticas como “desinteresadas”. Al mismo tiempo, el testimonio también revela que “la influencia en varios gobiernos ... y el espacio para la influencia de los intelectuales ... en la toma de decisiones en Colombia” está directamente relacionada con el discurso económico que se asuma (en el caso de los economistas). Por supuesto, la fuerza del discurso económico dominante reside en buena medida en su afinidad con los intereses económicos dominantes, que, a su vez, forjan la legitimidad del discurso económico so pretexto de hacer eco de él, presentando esta toma mutualista de posición como una “elección racional” que premia a los profesionales de la gestión económica y discursiva por su “desinterés”.

En su libro *Apertura y protección*, Garay plantea la distinción entre la liberalización de los años noventa (“exitosa”) y la de los años setenta (“traumática”) como argumento para presentar la implementación del neoliberalismo en los años noventa como algo “adecuado” para la industria (Garay, 1997, p. 16). Por su parte, el fracaso del primer intento de liberalización (según él,

acometido entre 1979 y 1981) se debió a la estructura propia de la sustitución de importaciones (denominada “el círculo vicioso de la retroprotección no creativa”), en especial a su “sesgo antiexportador”, enfermedad agudizada por esta “liberalización contraproducente” (pp. 20, 119)⁴¹. Por el contrario, la segunda liberalización (que para Garay empezó en serio con el gobierno Gaviria, pues el gobierno Barco habría exagerado el “gradualismo”), además de corregir este “sesgo”, generó una “protección deseable ... para poder avanzar en el proceso de reconversión y reestructuración industrial”, la cual –según el autor– sólo es posible en condiciones de “apertura”, a no ser que se quisiera caer en una opción “restrictiva y discriminatoria” (por supuesto en relación con los competidores externos) (pp. 42-43).

También sería diciente ver algunas opiniones expresadas por este autor contra lo que él llama el “nacionalismo” conceptual (Garay, 1994, p. 13). Concretamente, cree que no hay inconvenientes (v. gr. para la industria) en propuestas como el TLC, y más aún propone la formación de “bloques” y “zonas de libre comercio” que formen un “espacio regional orientado bajo los intereses y condicionamientos de EU” (pp. 44-45), a la vez que habla de “corregir las distorsiones del mercado” mediante proyectos “gubernamentales” para promover “sectores estratégicos”.

Miguel Urrutia también tiene sus propias opiniones sobre el tema de la protección. Sostiene que “en Colombia, desde los años treinta, se inició una fase de aislamiento económico, que sólo comienza a revertirse en la actualidad” (se refiere a la década de los noventa) (Urrutia, 1993, p. 10). Además, afirma que “Colombia ha resuelto que el progreso económico requiere una mayor integración a la economía mundial”, es decir que, según esto, la apertura es sinónimo de “progreso” y además fue una decisión de “Colombia”. Acerca de los efectos de esta “integración” para la industria dice que “la flexibilización del control de cambios y de los requisitos para la entrada de capital extranjero ha aumentado significativamente el monto del ahorro y la inversión”; proclama que resulta basarse en un fiasco, pues este “progreso” fue causado

por un aumento insostenible del consumo (ya que se basaba en el crédito barato para comprar vivienda y mercancías importadas), y es a partir de 1995 (y hasta la fecha) que se revela la verdadera tendencia: una caída dramática del ahorro que llega a ser del 50% en el sector privado, y que cubrió el equivalente al 1% del PIB en el año 2000 (Flórez, 2001, pp. 171-175).

José Antonio Ocampo considera que hasta los años cuarenta los factores que determinaron el poco desarrollo de la industria fueron el tamaño reducido del mercado y la falta de integración al mercado mundial, más que el proteccionismo (Ocampo, 1993, pp. 17-27). Pero ya hacia los años cincuenta el proteccionismo se acentuó en el marco de las políticas sustitutivas. No obstante, la idea de Ocampo es que más que un modelo sustitutivo fue surgiendo un “modelo mixto” que combinaba sustitución de importaciones y diversificación de exportaciones, el cual habría tenido su “edad de oro” durante el gobierno de Lleras Restrepo, debido a sus políticas a favor de las exportaciones. Asimismo, Ocampo insiste en que el “modelo mixto” constituía una “estrategia de desarrollo” que al ser abandonada coadyuvó a producir el estancamiento de la sustitución, las exportaciones no tradicionales y la agricultura comercial no cafetera. Además, el poco interés que pudo haber existido por el crecimiento de las exportaciones no tradicionales desapareció por las bonanzas del café y el narcotráfico, según él, porque minimizaban el fantasma de la escasez de divisas (p. 33), a la vez que se constituían en una de las condiciones que posibilitaron el auge del consumo (sobre todo de los sectores dominantes –y ascendentes en el caso de los narcotraficantes– vinculados a las bonanzas). Ocampo dice que a partir de allí la política proteccionista pierde sentido, y propone el siguiente balance sobre la industrialización: creció significativamente, pero desde los años sesenta no hubo un cambio cualitativo en la estructura productiva, lo que no se le puede imputar a la sustitución de importaciones, ya que desde los años cincuenta este modelo no existió puro. Por el contrario, hasta los años setenta la industria cumplió con todos los requisitos de una “industria incipiente”, esto es, complementariedad con la agricultura (sic), eficiencia en la reducción de precios relativos y, finalmente, “difusión del conocimiento tecnológico, (y la) creación de una fuerza de trabajo calificada, una clase gerencial y un sistema empresarial moderno” (pp. 27-28). Hasta aquí se puede observar que Ocampo no aporta gran cosa: muestra como una tesis suya algo que resulta evidente, es decir, que existe una correlación entre exportaciones y sustitución entre 1920 y 1974; y, además, pretende explicar el estancamiento de lo que difi-

⁴¹ Garay reconoce que la intensidad de este proceso de liberalización golpeó sectores estratégicos como el textil (como también lo hacen ver Bernal, 1985, y Arango, 1991, cuando se refieren a las crisis que sufrieron las principales textileras a comienzos de los años ochenta), lo que seguramente deja entrever parte de las razones por las cuales fue abandonado. Además, en otro texto, Garay muestra su desacuerdo con los economistas que identifican liberalización con “desmantelamiento del Estado” (Garay, 1994, p. 28), así como también propone estrategias “gubernamentales” de intervención en la economía, v. gr. para la promoción de sectores extranjeros (p. 45).

cilmente alguien podría reconocer como una “estrategia de desarrollo” estatal, mediante los fenómenos monetarios ligados a las bonanzas de divisas.

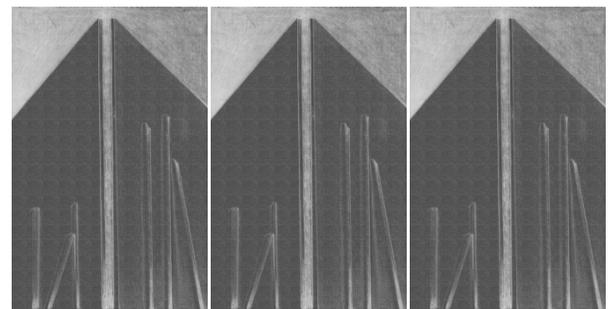
En cuanto a la “apertura”, Ocampo defiende el “gradualismo” y dice que el defecto de la liberalización gavirista fue precisamente dar al traste con éste. En contraste con el gobierno de Gaviria, que argumentó su posición diciendo que el gradualismo había generado “expectativas” en los empresarios, disminuyendo la presión para la reconversión, Ocampo sostiene que, en verdad, la disminución de las importaciones (uno de los síntomas alegados por los gaviristas) fue producida por la “contracción” del gasto estatal en este rubro, razón que nada tenía que ver con las “expectativas” de los empresarios; esto, por supuesto, lo diferencia bastante de los planteamientos de Garay frente al “gradualismo” y sus efectos en la reconversión industrial (Ocampo, 1998a)⁴².

Desde la perspectiva de la política industrial, Rafael Vega ha planteado otros argumentos de crítica a la sustitución de importaciones. Mediante una comparación entre los países latinoamericanos y los asiáticos, Vega concluye que la brecha se formó en la segunda etapa de la sustitución (i. e., desde los años cincuenta), ya que mientras los asiáticos hicieron énfasis en la penetración de mercados extranjeros con los productos obtenidos en la primera etapa, es decir, los que eran intensivos en fuerza de trabajo, los países latinoamericanos pretendieron avanzar a la sustitución de bienes intermedios (en ejercicio de una visión formal de la sustitución). De tal manera que los asiáticos no sólo aprovecharon mejor el auge del comercio mundial en las siguientes dos décadas sino que además tenían mucha más experiencia a la hora que los países latinoamericanos decidieron jugársela por la internacionalización (Vega, 1992, pp. 224-225). Por supuesto, aunque el autor critica la falta de una estrategia

programática para la industria en el gobierno de Gaviria (pues éste fue el que más énfasis hizo en que ello sería una “distorsión” contraproducente), en realidad su visión es que el problema del neoliberalismo (entendido como requisito para la internacionalización) fue que no llegó antes.

De otro lado, hay un tema que no es tan nuevo, pero que ha sido poco investigado: el de *Las empresas multinacionales latinoamericanas* (EML), título de un reciente estudio de los economistas Andrés Franco y Philippe de Lombaerde (2000). En este estudio, los autores se centran en idear y aplicar una noción de EML más “amplia y flexible”, ya que según la tradicional (que define una EM como una empresa con inversiones de un mínimo volumen cuando menos en dos países, y correspondientes estrategias regionales), en Colombia, por ejemplo, sólo habría una multinacional: Carvajal. Consecuentemente, para los autores, se debe concebir como multinacional a toda empresa con operaciones en el exterior. De acuerdo con esta conveniente definición, en Colombia habría decenas de empresas multinacionales, y, so pretexto de reivindicar la necesidad de una teoría específica para las EML, se olvidan las obvias diferencias y condicionamientos que provienen de la ineludible relación entre las EML y las EM de países capitalistas avanzados, así como de los parámetros que imponen estas últimas. En uno de los capítulos se presentan los resultados de una encuesta (del estilo de las que hace Fedesarrollo) hecha a los empresarios de las EM colombianas encontradas de acuerdo con la nueva definición, con conclusiones obvias como aquella de que los empresarios comerciales prefieren hacer negocios en países “culturalmente” parecidos (resulta extraño que siendo economistas, los autores no relacionen esto con las posibilidades económicas de estos empresarios), mientras los manufactureros prefieren los países con mayor desregulación estatal para hacer sus inversiones (que a menudo no pasan de poner una oficina de ventas o hacer subcontratación con otras empresas locales) (Franco y Lombaerde, 2000, sobre todo introducción y caps. 1 y 7).

⁴² Ocampo amplía sus argumentos en contra de la crítica gavirista sobre la denominada “economía cerrada” y califica la apertura como una “liberalización externa” que perjudicó gravemente a varios sectores industriales, sobre todo a las manufacturas livianas. Una posición intermedia entre estas dos puede ser la de Pineda Hoyos, quien, sin criticar abiertamente a los gaviristas, propone una apertura explícitamente controlada por el Estado (al que le imputa principalmente una función de redistribución de los recursos), precisamente para aprovechar adecuadamente las “ventajas comparativas del país” (para él, la producción de bienes primarios). Para el economista Eduardo Jara Buitrago, en estudio más amplio y reciente, tomando como tema el “modelo de desarrollo económico” en el período 1984-2000, la contradicción básica de este tema está entre los “objetivos de estabilización”, es decir, los que tienen que ver con el manejo de la inflación y la tasa de cambio, y los de “cambio estructural”, o sea, aquellos relacionados con la liberalización del mercado de capitales y la desregulación estatal, entre otros (Jara, 2001, pp. 92-97).



Conclusiones finales

Se ha presentado una panorámica general y relativamente detallada sobre el estado del arte de la industrialización colombiana. En este sentido se consideran viables algunas observaciones metodológicas y teóricas, con miras a contribuir a la discusión y a la investigación, todas ellas mediadas por la mirada sociológica, pero con la pretensión de comprender un poco el trabajo de otras disciplinas.

- En términos de la disciplinariedad se puede decir que no hay un desarrollo significativamente desigual en producción. Se percibe, no obstante, que el tema ha captado en menor medida la atención de los historiadores que la de los sociólogos (que han presentado gran interés en los últimos años) y de los economistas (quienes históricamente han asumido en mayor medida el problema). Al mismo tiempo, es evidente que la disciplina alterna en que más se han apoyado los dos últimos ha sido la historia; por el contrario, si bien todo trabajo puede tener *relevancia* para otras disciplinas, historiadores y economistas poco se apoyan en las categorías, los métodos y la producción de la sociología industrial, así como los sociólogos poco han echado mano de la economía.
- También es claro que así como aún falta mucho acerca en el trabajo disciplinario, no necesariamente hay que suponer una cierta linealidad en el desarrollo de la investigación, que lleve a no asumir un camino hacia la interdisciplinariedad; de hecho se podría decir que aún no existen trabajos de investigación colectivos que puedan denominarse como transdisciplinarios. No obstante, de acuerdo con la presente revisión, hay esfuerzos de tendencia interdisciplinaria en trabajos de sociología histórica, economía política e historia social, mientras en la producción económica contemporánea sigue prevaleciendo la tendencia a la autonomización investigativa e interpretativa. Sin embargo, en el centro de la idea anterior, no puede olvidarse que también hay que sopesar las condiciones académicas e institucionales en el resultado investigativo.
- En cuanto a la investigación histórica, aunque hay una relativa unidad en la periodicidad de la industrialización colombiana, no hay acuerdo en la esencia de cada período y en la función de determinadas tendencias. Tal es el caso del período que va de los cincuenta a los setenta, que para algunos es la época de “consolidación del capitalismo”, mientras para otros es más bien el momento de su estancamiento, vistas las limitaciones históricas y estructurales. Creo

que estas discusiones parten casi siempre de tomas de posición que ponen al autor en una u otra postura, sin que en el fondo se entienda por qué se deben asumir como científicas tomas de posición apriorísticas disfrazadas con lenguajes científicos y sustentadas en determinismos y mecanicismos. Como no ha tenido buen curso, el debate se ha transmitido sin un grado significativo de avance en la discusión sobre la esencia de la reestructuración industrial y su conexión con la actual dinámica del capitalismo que ayuda a edificar el neoliberalismo: algunos soñadores imaginarán que ésta es una etapa de consolidación del capitalismo en el marco de la “globalización”, otros simplemente se limitarán a hablar de “desindustrialización”; sólo la investigación sobre el desarrollo económico-social dará una verdad certera en este problema. También hay significativas diferencias en torno a la formación, la función y, si se quiere, las prácticas de clase de la burguesía industrial: hay estudios sumamente críticos, algunos con una gran sustentación empírica, mientras otros ofrecen análisis que buscan presentar a esta clase como progresista y, en tal sentido, “modernizadora”; ocurre lo mismo con la discusión sobre el peso y el papel de la industria en Colombia: para unos es expresión de los problemas estructurales de nuestra formación económico-social, para otros es el sector del sistema productivo más “moderno”, que ha superado al Estado en su capacidad para generar progreso.

- En contraste, en cualquiera de las disciplinas, un poco menos en la historia, se observa una paulatina invisibilización de la clase obrera como problema de investigación. Por ejemplo, hay un vacío casi total en el período de la Violencia y el Frente Nacional.
- Los primeros estudios hechos por los historiadores presentan un importante énfasis —no siempre explícito— en la relación entre las características económicas de la industria y la formación de clases sociales en torno a ella. Lamentablemente, ese interés —tal vez por la dinámica en el campo académico— se ha desdibujado bastante en los últimos años, aunque con excepciones importantes.
- El mérito de la sociología industrial es innegable, sobre todo teniendo en cuenta las precarias condiciones institucionales que la han condicionado —y que tienden a agudizarse—; sin embargo, también hay que promover una reflexión teórica más rigurosa y creativa sobre diversos aspectos teóricos que se resumen en lo que considero como una relativa hegemonía del “marco teórico weberiano”. En varios de los trabajos revisados se nota una apropiación y apli-

cación acríticas de las nociones weberianas de “racionalización”⁴³ que en ocasiones reproducen (no sé si inconscientemente) las visiones de quienes son investigados (sean ingenieros o empresarios, pues los trabajadores, por lo general, no usan estas categorías y percepciones en sus discursos). De uso similar es la noción de “modernización”, que, en la opinión de quien escribe, responde más a la ideología de la ideología de la burguesía industrial; después de todo, cualquier “geral de la industria” aceptaría gustosamente que sus “obras”, aquellas *decisiones* sobre cambios tecnológicos y organizativos que hacen de la rentabilidad el único fin coherente, tengan un efecto integrador e incluso (no obstante, esto está lejos de la verdad, como ya lo han hecho ver los clásicos de la dependencia frente a la imagen de la “modernización” que promovían las nuevas clases dominantes en los países latinoamericanos)⁴⁴. Al mismo tiempo hay que fustigar a

estos investigadores y portavoces, reiterándoles que una que otra crítica –directa o indirecta– a aspectos como la “flexibilización” no es suficiente –aun si no es ese el propósito, como podrían objetar– para paliar el uso de la palabra “modernización”, que en cambio sí es portadora de toda una ideología, impuesta de manera más o menos subrepticia, funcional a los intereses de quienes la producen.

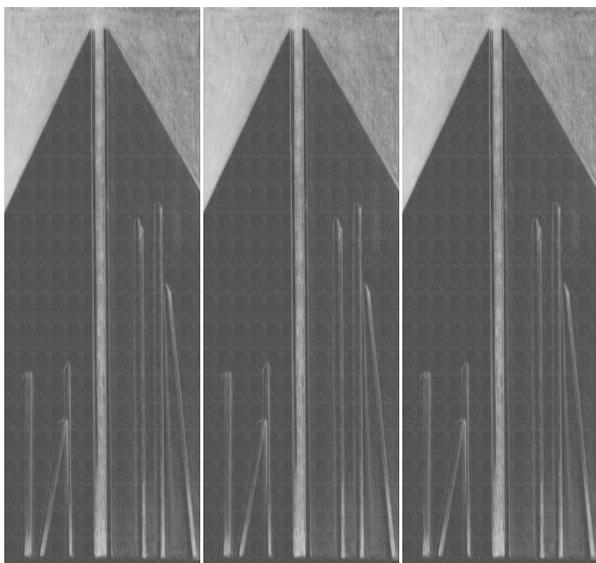
- Por otro lado, también cabe referirse a los estudios de caso (la metodología más usada). Las ventajas de este tipo de estudios tienen que ver con las posibilidades que ofrece la recolección y sistematización de información, que de otro modo es imposible recoger (tanto cuantitativa como cualitativa). Sus limitaciones están determinadas por la capacidad del autor para vincular sus datos con los estudios pertinentes, sean o no afines temática, teórica y metodológicamente, y realizar conceptualizaciones que superen los “hechos”. En última instancia, lo que se quiere subrayar es que los estudios de caso ponen en juego, al igual que otros métodos, la capacidad del investigador para superar los límites del *objeto* tomado, y cumplir aquello de que “los estudios de caso no son una técnica... (sino) un ejemplo particular de una tendencia general” (Weiss, 1995, p. 22).
- Asimismo, se observa que varios de los estudios sobre relaciones industriales tienden a ser institucionalistas, es decir, a privilegiar las visiones y posiciones de los empresarios y el Estado. De hecho, salvo alusiones formales e inexplicadas a la “guerra sucia”, no se hace ningún énfasis real ni en la dominación simbólica ni en la física, más allá de la revisión de las reglas de juego explícitas consignadas en los manuales de producción o en la legislación laboral (tema que, desde luego, tiene cierta importancia). Al mismo tiempo, en ellos se acentúa el pragmatismo teórico, que presenta un “marco teórico” estoicamente inmóvil y poco flexible. Por último, hay que señalar que no hay estudios sociológicos recientes sobre el impacto del cambio tecnológico en las relaciones industriales.
- En cuanto a los economistas hay una notable *evolución* en sus estudios. En la revisión es claro que en la medida en que se han renovado los métodos de investigación e interpretación –lo que indudablemente trae progresos–, la economía ha ido distanciándose de las demás disciplinas, lo cual no necesariamente tiene que ser así. Teórica y metodológicamente hay un relativo predominio de las teorías que han brindado soporte al ideario neoliberal, como son el

⁴³ La explicación de Giddens (quien introduce a la discusión el análisis del punto de vista marxista) es muy útil al respecto: la diferencia básica entre la noción de racionalización de Weber con respecto a la de Marx es que para Marx, en las sociedades de clases (como la capitalista), la racionalidad tecnológica (cuya lógica es el constante progreso) está condicionada indefectiblemente por la racionalidad de la dominación (puntos de vista a los que adhiere Castells en sus estudios sobre la reestructuración capitalista y las nuevas tecnologías), mientras Weber, al considerar que el principal rasgo del capitalismo moderno es el proceso de racionalización general que se desencadena en la sociedad (de ahí que considere que el principal fenómeno del capitalismo no es la relación capital-trabajo sino la burocratización; o también podríamos recordar aquella idea de que el “Estado racional” precede y desarrolla al capitalismo moderno), se inclina por mostrar mediante sus nociones de racionalidad (aquí ya introduzco interpretaciones propias) que la racionalidad tecnológica (fundamentada en la racionalidad instrumental) tiende a dominar la racionalidad de la dominación. Es por ello que para Weber el “socialismo” no representa un cambio radical del capitalismo sino un efecto de esta “racionalización” (Giddens, 1979, pp. 50-56). Ahora bien, la crítica a Weber, y por extensión a los que lo aplican mecánicamente, sería la siguiente: Weber equipara tácitamente *el uso de la razón* instrumental –empíricamente comprobado– (que es típicamente capitalista) con la *racionalización* que genera supuestos progresos sociales –que no han sido empíricamente comprobados, a no ser que se caiga en la reproducción de las visiones que tienen los dominantes sobre su “obra”–. Quedan pues mostradas (acaso escuetamente) las implicaciones del uso de las nociones weberianas de “racionalización” y lo grave de sus aplicaciones eclécticas. Por otro lado, Marx también recae en este punto de vista no-probado, según el cual el comunismo (y no, como dice Giddens, el socialismo), como negación del socialismo y negación global de las sociedades de clases, sí *posibilitaría* la imposición de la racionalidad tecnológica sobre la lógica de la dominación entre clases.

⁴⁴ Recuérdese, por ejemplo, la crítica de Cardozo y Faletto a quienes convertían el crecimiento económico en sinónimo de desarrollo económico.

monetarismo y el marginalismo. Estos discursos económicos han construido un segundo distanciamiento con respecto a lo que se puede llamar la *crítica estructural y social*, tan abundante en la economía de los años setenta, que, también sea dicho, carecía por lo general de un sustento empírico sistemático, mientras abundaba en presupuestos ideológicos nocivos para el método. Sin embargo, ello no quiere decir que la actual economía sobre la industrialización carezca de lo mismo, por ejemplo, al poner explícita o implícitamente la política cambiaria y monetaria como primados explicativos de los fenómenos económicos e industriales, en detrimento de las relaciones de dominación de diverso tipo; más bien se ha puesto a tono con las tendencias internacionales de los últimos veinte años.

- Por último, cabría tratar de anticiparse a quien pudiera argumentar que a los economistas no se les puede pedir que realicen las tareas de los sociólogos, o que los historiadores no investigan lo que deben investigar los economistas. Y también creo que algunos de quienes compartirían tal punto de vista, de igual manera discreparían si se afirma que es casi inexistente el debate crítico en torno al tema. A unos y otros sólo se puede sugerir tener en cuenta que estas observaciones no se hacen para promover la conservación de la disciplinariedad (o la interdisciplinariedad) tradicional que busca seguir la pauta *lógica* para interpretar los fenómenos, es decir, la *doxa*, sino para adherir a la dinámica general que busca un cambio real en la investigación de las ciencias sociales, donde el estudio crítico de los sistemas productivos sigue siendo un referente fundamental.



Referencias bibliográficas

Estudios sociológicos

- Arango, L. G. (1991). *Mujer, religión e industria. Fabricato 1923-1982*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
- _____ (1994). Modernización, identidad de género y cultura en la industria. *Revista Colombiana de Psicología*, 3.
- _____ (1998). Del paternalismo al terror del mercado. En Arango, L. et al. (eds.). *Mujeres, hombres y cambio social*. Bogotá: CES/PGMD-Universidad Nacional de Colombia.
- _____ (1999). Género, globalización y relaciones productivas. En Arango, L. y López, C. (comps.). *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-CES.
- _____ (2001). Innovación y cultura de las organizaciones en la Región Andina. En Urrea, F. et al. *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*. Bogotá: Conciencias-Corporación Calidad.
- _____ (2001). *Democratización de las relaciones de género y nuevas formas de dominación de clase en América Latina: reflexiones a partir del caso colombiano*. Mimeo, CU-UN.
- Ayala, U., Bernal, M. y Méndez, J. (1986). *Automatización industrial y formación técnica profesional*. Mimeo, Andes.
- Bernal, J. (1985). «La crisis textil». Cinep.
- Bourdieu, P. (1980). *La distinción*. Madrid: Taurus.
- Bustos, B. (1990). *Mujeres, hogar e industria*. Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, Bogotá.
- Cárdenas, M. (1993). La respuesta laboral al neoliberalismo en Colombia. En Dombois, R. y López C. (comps.). *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Bogotá: Fescol.
- _____ (1995). Apertura económica y reconversión industrial: impacto laboral y respuesta sindical. *Innovar*, 5.
- _____ (1999). Colombia. Un sindicalismo errante tanea su futuro. En Arango, L. y López, C. (comps.). *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-CES.
- Cinep (1975). *La investigación sobre el movimiento obrero en Colombia*. Medellín.
- Corporación Cactus (2001). *Mujeres y flores. Flexibilización en marcha*. Bogotá: Ed. Corporación Cactus.
- Cuervo, L. M. y González, J. (1997). *Industria y ciudades*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Dombois, R. (1992). *Trabajadores en el cambio industrial*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

- _____ y López, C. (comps.) (1993). *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Bogotá: Fescol.
- _____ y Pries, L. (2000). *Relaciones laborales entre mercado y estado. Sendas de transformación en América Latina*. Caracas, Veracruz: Nueva Sociedad.
- Estrada, J. (1999). Reestructuración capitalista y tendencias de regulación de las relaciones laborales en el sector eléctrico. En Arango, L. y López, C. (comps.). *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-CES.
- Fansworth, A. (2000). *Dulcinea in the factory. Myths, Morals, Men, and Women in Colombia's industrial experiment, 1905-1960*. Durham: Duke University Press.
- Giddens, A. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid: Alianza.
- Gladden, K. (1993). La reestructuración industrial, el subcontrato y la incorporación de la fuerza de trabajo femenina en Colombia. En Dombois, R. y López, C. (comps.). *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Bogotá: Fescol.
- González, S. (1999). Tendencias contemporáneas del derecho del trabajo. En Romero, M. (comp.). *El derecho laboral que hereda el milenio*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Grisales, O. (1981). *El problema de la productividad del trabajo en la industria Bavaria*. Monografías sociológicas, Universidad Nacional.
- León P, C. (2002a). Economía, industria y clases sociales en Colombia desde los años ochenta. *Revista Colombiana de Sociología*, VII(2).
- _____ (2002b). La industrialización colombiana: una visión heterodoxa. *Innovar*, 20.
- Lipman, A. (1967). *El empresario bogotano*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Londoño, R., Gómez, H. y Perry, G. (1986) *Sindicalismo y política económica*. Bogotá: Fescol.
- López, C. y Castellanos, G. (1993). *Arbitrariedad y benevolencia en el trabajo industrial: Estudio de caso de una empresa de alimentos*. Bogotá: Editorial Presencia.
- _____ (1992). Institucionalización y perspectivas del taylorismo en Colombia. *Cidse*, 24-25.
- López, C. (1999). Formas de relaciones laborales en Colombia. En Arango, L. y López, C. (comps.). *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-CES.
- Lulle, T. (1993). El papel del empleo en la construcción en la inserción de los migrantes a Bogotá. En Dombois y López (comps.). *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Bogotá: Fescol.
- Martínez F., C. (1998). Gestión moderna y taylorismo en el tercer milenio. *Innovar*, 11.
- Mayor, A. (1989). *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- _____ (1990). Industrialización colombiana y diferenciación de las profesiones. *Sol Naciente*, 1.
- Murria, S. P. (1997). *Dreams of Development Colombia's National School of Mines and Its Engineers, 1887-1970*. Tuscaloosa: The University of Alabama Press.
- Parada, J. (2000). Innovación y cultura de las organizaciones en la Región Caribe. En Urrea, F. et al. *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*. Bogotá: Conciencias-Corporación Calidad.
- Puig, J. y Hartz, B. (1999). La evolución de la contratación colectiva en Colombia, 1990-1996. En Arango, L. y López, C. (comps.). *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia – CES-
- Urrea, F (1989). El impacto de la microelectrónica e informática sobre la organización de la industria, del trabajo, del empleo y los niveles de calificación en las diversas actividades del sector moderno en Colombia. *Educadores e Informática*. Bogotá: Colciencias.
- _____ (1999). Globalización, subcontratación y desregulación laboral. En Arango, L. y López, C. (comps.). *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-CES.
- _____ y Arango, L. (2000a). Culturas empresariales en Colombia. En Urrea, F. et al. *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*. Bogotá: Conciencias-Corporación Calidad.
- _____ y Mejía, C. A. (2000b). Innovación y cultura de las organizaciones en el Valle del Cauca. En Urrea, F. et al. *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*. Bogotá: Conciencias-Corporación Calidad.
- Valero, E. (1989). *La ferrería de La Pradera*. Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, Bogotá.
- _____ (1998). *Empresarios, tecnologías y gestión en tres fábricas bogotanas 1880-1920*. Bogotá: Ed. EAN.
- _____ (1999a). Subcontratación, reestructuración empresarial y efectos laborales en la industria. En Arango, L. y López, C. (comps.). *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-CES.
- _____ (1999b). *La ferrería de la Pradera*. Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, Bogotá.
- Weber, M. (1995) *Economía y sociedad*. México: FCE.

- Weiss, A. (1995). *Modernización industrial: Empresas y trabajadores*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- _____ (1998). Vigencia del taylorismo, de los enunciados a la realidad. *Innovar*, 11.
- _____ y Castañeda, W. (1993). *Estrategias empresariales y diferenciación obrera*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Historia y economía**
- Arango, M. (1979). *Café e industria 1850-1930*. Bogotá: Carlos Valencia Editores.
- Archila, M. (1991). *Cultura e identidad obrera*. Bogotá: Cinep.
- _____ y Delgado, A. (1995). *¿Dónde está la clase obrera? Huelgas en Colombia 1946-1990*. Documentos ocasionales, 72. Bogotá: Cinep.
- Arrubla, M. (1964). *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano*. Bogotá
- Bejarano, J.A. (1991). El despegue cafetero (1900-1928). En Ocampo, J. A. (ed.). *Historia Económica de Colombia*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- _____ (1994). Industrialización y política económica. 1950-1976. En Melo, J.O. *Colombia Hoy*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- Bergquist, Ch. (1988). *Los trabajadores en la historia latinoamericana*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- Botero, F. y Ceballos, D. (1994). *ANDI cincuenta años 1994-1994*. Medellín: ANDI, FAES.
- Currie, L. (1988). *Bases de un programa de fomento para Colombia*. Bogotá: Editorial Presencia. (Original publicado en 1959).
- Echavarría, J.J. (1999). *Crisis e industrialización. Las lecciones de los treinta*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Echeverri C., F. (1991). *La industria. De los tiempos del proteccionismo a los de la apertura*. Bogotá: Intermedio Editores.
- Flórez, E. (2001). Tendencias del ahorro, la inversión y el crecimiento en Colombia. En Misas, G. (ed.). *Desarrollo económico y social en Colombia: siglo XX*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Franco, A. y De Lombaerde, Ph. (2000). *Las empresas multinacionales latinoamericanas*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Garay L., (1994). *América Latina ante el reordenamiento económico internacional*. Bogotá: Editorial Universidad Nacional.
- _____ (1997). *Apertura y protección*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Gómez, H., Londoño, R. y Perry, G. (1986). *Sindicalismo y política económica*. Bogotá: Fedesarrollo.
- Jara, E. (2001). *El modelo de desarrollo económico en Colombia*. Bogotá: s.n.
- Kalmanovitz, S. (1977a). Aspectos generales del ciclo del capitalismo colombiano. En *Ensayos sobre el desarrollo del capitalismo dependiente*. Bogotá: Editorial Presencia.
- _____ (1977b). Desarrollo capitalista en la industria. En *Ensayos sobre el desarrollo del capitalismo dependiente*. Bogotá: Editorial Presencia.
- _____ (1986). *Economía y nación*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- _____ (1999). El oficio del investigador en la historia económica. *Revista Colombiana de sociología*, IV(1).
- Lotero, J. Localización y reconversión industrial y ajuste en el sistema urbano: el caso colombiano. En *Pensar la ciudad*. s. l., s.f.
- Machler, T. (1994). *La ferrería de Samacá*. Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, Bogotá.
- Martínez, A. (1986). *La estructura arancelaria y las estrategias de industrialización en Colombia, 1950-1982*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-CID.
- Mayor, A. (1998a). Historia de la industria: 1884-1930. En *Nueva Historia de Colombia*. Bogotá: Editorial Planeta.
- _____ (1998b). Historia de la industria: 1930 1970. En *Nueva Historia de Colombia*. Bogotá: Editorial Planeta.
- Meisel, A. (1993). ¿Por qué se disipó el dinamismo industrial en Barranquilla? En Meisel, A., Posada, E. *Por qué se disipó el dinamismo industrial en Barranquilla y otros ensayos de historia económica de la Costa Caribe*. Bogotá: Editorial Presencia.
- _____ (1994). Rezago relativo y creciente integración. En *Historia económica y social del Caribe colombiano*. Bogotá: Editorial Ecoe.
- Misas, G. (1978). *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana* Bogotá: Editorial Tiempo Presente. (Original publicado en 1973).
- _____ (1992). Algunos elementos para la construcción de una estrategia de desarrollo industrial. En Garay, L. (ed.). *Estrategia industrial e inserción internacional*. Bogotá: Fescol.
- _____ (1993). Transferencia de tecnología y desarrollo industrial. En Dombois, R. y López, C. (comps.). *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Bogotá: Fescol.
- _____ (2001). *Desarrollo económico y social en Colombia: siglo XX*. Bogotá: Universidad Nacional.
- Mosquera, R. (2000). *Colombia frente a la globalización*. Bogotá: Icfes-Universidad Nacional de Colombia-CID.
- Ocampo, J. A. (1991). *Historia Económica de Colombia*. Bogotá: Siglo XXI Editores.

- _____ (1993a). La internacionalización de la economía colombiana. En Urrutia, M. (comp.). *Colombia ante la economía mundial*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- _____ (1993b). Colombia frente a las tendencias del mercado mundial. En Urrutia, M. (comp.). *Colombia ante la economía mundial*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- _____ (1998a). Una década de grandes transformaciones económicas (1986-1996). En *Nueva Historia de Colombia* (t. VIII). Bogotá: Editorial Planeta.
- _____ (1998b). *Colombia y la economía mundial 1830-1910*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- _____, Sánchez, F. y Tovar, C. (2000). *Cambio estructural y deterioro laboral: Colombia en la década de los noventa*. Bogotá: Ed CEDE.
- Ospina V., L. (1974). *Industria y protección en Colombia 1810-1930*. Medellín: Editorial Oveja Negra. (Original publicado en 1955).
- Pécaut, D. (1988). *Crónica de dos décadas de política colombiana 1968-1988*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- Pineda H., S. (1994). Apertura económica y equidad: los retos para Colombia en los noventa. En *Colombia Hoy*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- Pinto, J. y Arango, J. (1986). *La pequeña y la mediana industria en Colombia*. Bogotá: Editorial Presencia.
- Posada, E. (1997). El puerto de Barranquilla: entre el auge exportador y el aislamiento, 1850-1950. Toulouse: *Caraballe*, 69.
- Poveda, G. (1979). *Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia*. Bogotá: Colciencias.
- _____ (1980). *Políticas incidentes en la demanda de bienes de capital*. Mimeo. Bogotá.
- _____ (1984). *ANDI y la industria colombiana, 1944-1984, 40 años*. Medellín: ANDI.
- _____ (1985). Proceso industrial 1958-1985. *Revista de la ANDI*.
- Robledo, J. E. (2000). *www.neoliberalismo.com.co*. Bogotá: El Áncora Editores.
- Sáenz, E. (comp.) (1991). *Perfiles de empresas y empresarios en Colombia, 1946-1950*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- _____ (1993). *La ofensiva empresarial*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- _____ (1996). A propósito de la 'nueva' historia empresarial. *Innovar*, 7.
- _____ (1997). Élite, Estado y política económica durante el segundo tercio del siglo XX. *Análisis Político*, 32.
- _____ (2002). *Colombia años cincuenta. Industriales, política y diplomacia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Uribe, M. T. (1994). *Los años escondidos*. Bogotá: Cider.
- Urrutia, M. (1993). Internacionalización y mercado de capitales. En Urrutia, M. (comp.). *Colombia ante la economía mundial*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Vega, R. (1992). En busca de un espacio para la política industrial en Colombia. En Garay, L. (ed.). *Estrategia industrial e inserción internacional*. Bogotá: Fescol.
- _____ y Rodríguez, E. (1990). *Economía y violencia. El antidemocrático desarrollo capitalista de Colombia en los años cincuenta*. Bogotá: Universidad Distrital.
- Zerda, Á. (1993). Modernización empresarial y empleo en la industria manufacturera colombiana. En Dombois, R. y López, C. (comps.). *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Bogotá: Fescol.
- _____ y Rincón, N. (1998). *La pequeña y mediana industria en la encrucijada*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Otros estudios relacionados con la industrialización

- Bairoch, P. (1967). *Revolución industrial y subdesarrollo*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- Landes, D. (1999). *La riqueza y la pobreza de las naciones*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Lipietz, A. (1997). *Espejismos y milagros: problemas de la industrialización en el tercer mundo*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

