

# La industrialización colombiana: una visión *heterodoxa*\*

Paulo César León Palacios\*\*

## Resumen

El artículo presenta algunos resultados de una investigación que derivó un conjunto de hipótesis sobre el proceso de industrialización en Colombia, entendiéndola como un fenómeno producido por la relación entre el desarrollo económico y la formación de clases sociales. Dado que se partió del conocimiento económico, histórico y sociológico del tema para formar un modelo de interpretación que trasciende las fronteras de estas disciplinas, el estudio es del mayor interés tanto para los que dirigen su atención sobre las polémicas teóricas y metodológicas en torno al proceso de industrialización como para aquellos que estudian estos temas problematizando específicamente la tensión entre lo disciplinar y lo interdisciplinar.

## Palabras clave

Industrialización, Colombia, sociología industrial, sociología del trabajo, Pierre Bourdieu, clases sociales, política económica.

## Introducción

**E**n este artículo me propongo abordar algunos aspectos del proceso de industrialización colombiano por medio de la re-creación de un enfoque investigativo e interpretativo que, si bien es bastante *antiguo*, se puede considerar hoy como *heterodoxo*, ya que, por lo general, está ausente de la *ortodoxia* académica que se ocupa del tema: economistas, historiadores y sociólogos, principalmente. En la revisión adelantada sobre la literatura existente frente al tema y como parte del trabajo que fundamenta el presente escrito, cuyos resultados puedo incluir aquí sólo parcialmente, se estableció que la mayoría de eco-

nomistas prescinden de la conexión entre las *relaciones sociales*, esto es, las relaciones de los *agentes económicos* en cuanto pertenecen a distintas clases sociales, y los *hechos económicos* –frecuentemente examinándolos bajo la óptica de modelos apriorísticos– incurriendo, además, sobre todo si se trata de la ortodoxia económica, en flagrantes deshistorizaciones de dichos “hechos”. Entre los historiadores, por el contrario, existen importantes estudios de “historia social” e historia crítica, pero, pese a ello cobran demasiada relevancia historias de la industrialización basadas en *hitos*, “héroes” y visiones que no por casuali-

\* Este artículo retoma algunos aspectos de uno de los capítulos del trabajo presentado por el autor para optar al título de *Sociólogo* en el Departamento de Sociología de la Universidad Nacional de Colombia; dicho capítulo se centró en establecer e interpretar los principales aspectos de la industrialización desde la perspectiva histórica: se tuvieron en cuenta temas como la formación del mercado de trabajo industrial, el espacio regional de la industria, el proceso tecnoeconómico, la política económica, entre otros. En la investigación se

realizó una revisión de la literatura, se recogió información estadística reciente y se formularon un conjunto de hipótesis que articulan lo histórico, lo contemporáneo y la relación entre el proceso de industrialización y los procesos regionales y mundiales del capitalismo, más relevantes en los últimos años.

Este artículo se recibió en junio y se aceptó definitivamente en agosto del 2002.

\*\* Sociólogo de la Universidad Nacional de Colombia.

dad coinciden con determinadas imágenes que propagan los capitalistas industriales acerca de sí mismos y de la industrialización.

Como el lector adivinará, en líneas generales lo que se propone es entender la industrialización como un proceso espaciotemporal del *desarrollo* económico que es producido *socialmente*, es decir, en y por la relación entre clases sociales. A continuación procederemos a presentar dicho enfoque y una aplicación que sirvió para construir algunas hipótesis sobre dos aspectos de la mayor importancia, entre otros que no se incluyen en este artículo: la génesis sociohistórica de la industrialización y la relación entre política económica e intereses económicos de clase.

### Un “viejo” enfoque

Con no poca razón, el sociólogo francés Pierre Bourdieu consignaba en uno de sus últimos libros que de cierta manera “el hereje no es más que un creyente que predica la vuelta a formas de fe más puras” (Bourdieu, 1999, p. 136); en efecto, algo así es lo que propongo. He intentado defender la relación entre el *desarrollo económico* y la formación de clases sociales como la cuestión central a la hora de comprender la industrialización y, tal vez, otros procesos económicos de igual importancia. El desarrollo económico se refiere a la *evolución* del sistema productivo, o en su defecto, de las formas de producción predominantes, de una sociedad en una determinada época. A su vez, esto conduce al grado y tipo de desarrollo de las fuerzas productivas y los sistemas o mecanismos de circulación y consumo, que en las sociedades capitalistas –incluyendo las de capitalismo tardío y neocolonial, como la nuestra– dependen en buena parte del curso de sus respectivos procesos de industrialización<sup>1</sup>. La sociedad, parafraseando a Karl Marx, tiene lugar sobre la base material constituida por el desarrollo económico; pero, *si se la entiende bien*, esta

premisa también implica que el desarrollo económico, como todo proceso social, es una imposición de formas y caminos que ocurre con arreglo a las posibilidades ofrecidas por el desenvolvimiento en el espaciotiempo de las *luchas*, relaciones de resistencia, imposición y competencia, entre clases sociales: después de todo, siguiendo una de las tesis más *añejas* de la ciencia social, la sociedad es un *campo de poder*, valga decir, un campo de relaciones de dominación a las que, por supuesto, los fenómenos del desarrollo económico no escapan. Consecuentemente, y siguiendo algunas de las enseñanzas dejadas por Pierre Bourdieu<sup>2</sup>, las clases sociales las entendemos como conjuntos de agentes que ocupan condiciones de vida *homólogas* en el espaciotiempo social, que *luchan*, según su *posición*, por conservar o modificar las estructuras que rigen este orden<sup>3</sup>, entre ellas las que tienen que ver, de una u otra manera, con el desarrollo económico<sup>4</sup>.

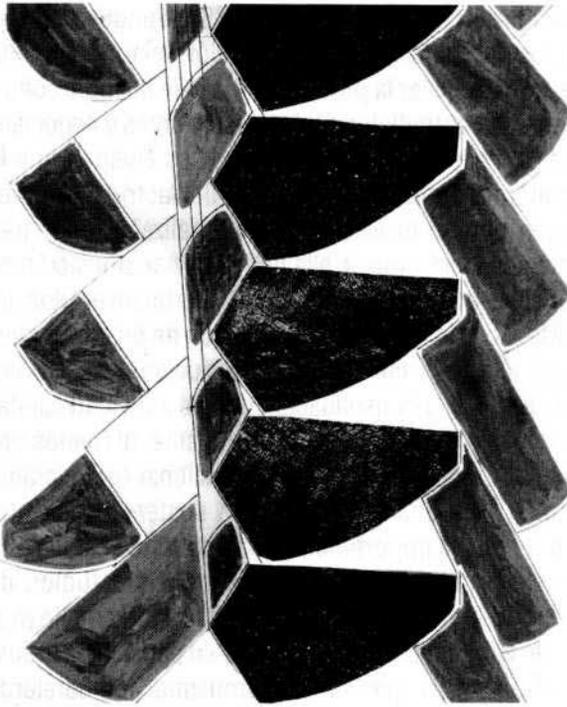
El *Estado*, desde la perspectiva de nuestros resultados, aparece en Colombia como una mediación que no tiene carácter ni consistencia por sí mismo, sino que más bien ha sido el momento y el espacio obligado tanto de las luchas entre clases dominantes por la determinación, en lo que al Estado como *ente* pueda competir, del ritmo y destino de la evolución económica, como de la construcción de mecanismos

<sup>1</sup> Tal vez sea necesario mencionar que nuestro proceso de industrialización, comparado con los márgenes de los países de capitalismo avanzado, e incluso con algunos de industrialización tardía exitosa, tendría que ser considerado como una industrialización incompleta –relativamente “funcional” para quienes creen en la teoría de las ventajas comparativas– o como una *protoindustrialización*, en el sentido de que es un proceso de industrialización que realmente no produjo, ni producirá bajo las actuales condiciones, una *sociedad industrial*, v. gr. aquella que fundamenta su organización social en la industria y ha conquistado o conquistó aspectos como la salarización masiva y la *modernización*.

<sup>2</sup> Aunque no podemos extendernos en este punto remitimos al lector a dos obras donde Bourdieu expone su teoría de las clases sociales: *La distinción* y *El sentido práctico* (véase bibliografía).

<sup>3</sup> Esto no quiere decir que, por antonomasia, los dominados luchan por modificar las estructuras y los dominantes por conservarlas; quiere decir que un agente, *según lo que está inscrito en sus condiciones de vida y su historia personal*, puede hacer lo uno o lo otro, o incluso las dos cosas simultáneamente. También debe tener presente el lector que aquí se usa la categoría *lucha* en un sentido amplio que incluye, por ejemplo, las relaciones de competencia entre los obreros industriales, los cuadros medios de una empresa o entre las propias empresas.

<sup>4</sup> Cuando hablamos de desarrollo económico nos referimos a la interrelación de varios elementos, lo que no va en contra de que algunos de ellos, vistos en sí, por ejemplo la historia de la técnica o la tecnología, tengan *procesos internos* que, aunque también son condicionados socialmente, se rigen al mismo tiempo por lógicas internas relativamente autónomas o *sui generis*; también es este el caso de la formación de ciertas disposiciones culturales que históricamente puedan resultar funcionales o disfuncionales respecto a determinados procesos económicos. En todo caso esta perspectiva del *en sí* no existirá en el presente trabajo por razones que saltan y saltarán a la vista.



de imposición –sea con o sin legitimación e inclusión– de esta *voluntad económica* sobre los dominados. En este sentido, el Estado, como se verá cuando se aborde el tema de la política económica, es una categoría necesaria para analizar la vinculación entre la industrialización y las relaciones de clase en Colombia.

Si esta propuesta ha de pasar por un intento de aproximarse a una *economía política* de la industrialización, yo la calificaría como heterodoxa o “*revisionista*”, ya que renuncia a entender el método como autodesenvolvimiento (idea fundamentada en la *especulación* y en la dislocación entre la teoría producida y sus condiciones espaciotemporales de producción, consumo y aplicación) y, más profundamente, intenta no hacer pasar razones políticas o éticas (que generalmente se toman de manera mecánica y ahistórica) por razones científicas, ni a las segundas por las primeras, como aquella fantasía improbable de la *neutralidad* o la autonomía absoluta. Así pues, la indagación histórica y la interpretación que privilegia la relación entre desarrollo económico y clases son los elementos fundamentales que se quieren plantear para comprender la industrialización.

Cabe advertirle al lector que si bien con la interpretación y las hipótesis que se expondrán y argumentarán enseguida se busca mostrar la fuerza de lo dicho anteriormente, hay una distancia considerable respecto a lo que podría ser un análisis satisfactorio, ya que la existencia de las clases sociales, cuya formación y prácticas se intentó relacionar con determi-

nados aspectos de la industrialización, no es sólo económica, también es cultural y política, por decirlo de la forma más sencilla. Por último, también hay que mencionar que, por los temas que se escogieron para el artículo, nos referimos con mayor frecuencia a aspectos de la formación de la burguesía industrial, lo que sólo es aceptable dentro de los límites de este tipo de escritos.

### Condiciones y condicionantes de la industrialización

La *industrialización* inicia en Colombia bajo los efectos de las crisis mundiales de la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión de 1929, pues éstas suponían condiciones comerciales y económicas, incluyendo políticas estatales para frenar la ola de la crisis mundial, que favorecieron el surgimiento del proceso. Desde el punto de vista sociológico, la industrialización despegó<sup>5</sup>, predominantemente, por la estrategia de desdoblamiento de la *burguesía negociante*, capitalistas con negocios en varias actividades productivas y no productivas que poseían un importante capital económico y social, de origen patrimonial –frecuentemente hacendatario– que, desde el siglo XIX, era invertido en las explotaciones agro-exportadoras –quina, tabaco y café– e igualmente en el comercio de importación, la minería, la banca y las tierras –urbanas y rurales– para la especulación (Echavarría, 1999, pp. 73-74 y ss.)<sup>6</sup>. Esta estrategia de “diversificar” inversiones fue, en parte, una práctica económica surgida frente al riesgo que implicaban las guerras y las crisis mundiales; pero también fue una crisis, específicamente la de 1929, y la respuesta de la política económica que conllevó, la que hizo de la inversión en la industria una oportunidad de obtener beneficios a corto y mediano plazos para estos jóvenes capitalistas. El papel de los inmigrantes, en principio, no fue prepon-

5. Se debe insistir en esto. De acuerdo con las insinuaciones de Bejarano (cf. 1987) la industrialización habría iniciado hacia 1900 bajo las políticas industrializantes; sin embargo, según sus propios datos, hasta la crisis mundial no había un crecimiento cuantitativo importante (ejemplo, entre 1900 y 1916 Bogotá pasó de 12 a 13 fábricas, mientras Antioquia pasó de 10 a 25), ni mucho menos un cambio cualitativo. Prueba de que el catalizador decisivo fue la crisis internacional es que la preponderancia de la industria textil se mantuvo durante varias décadas, y no gracias a un *plan* estatal, aunque sí a la *intervención* constante, de acuerdo con el juego de intereses que movían los empresarios.

6. Principalmente es esta última modalidad, según lo deja ver la investigación de Juan José Echavarría.

derante, a diferencia de otros países de América Latina como Chile, Perú y Argentina, pero sí fue creciente, hasta cierto punto, salvo en casos como el de Barranquilla<sup>7</sup> y el Valle del Cauca (Urrea y Arango, 2000; Ocampo, 1981, p. 132)<sup>8</sup> en donde, desde un principio, las actividades económicas fueron controladas en buena medida por extranjeros. Sin embargo, acá nos ocuparemos del factor social que, a nuestro modo de ver, es más significativo sin que esto les quite su importancia a los capitalistas extranjeros, es decir, una clase social de negociantes capitalistas –terratenedores las más de las veces– que construyeron su trayectoria de clase tanto en lo rural como en lo urbano –pero, principalmente en el segundo ámbito– y dentro de la cual surgieron los industriales como fracción de clase para constituirse paulatinamente en la burguesía industrial a partir de los años cuarentas. Como hipótesis, se puede plantear que estos capitalistas asumieron la estrategia de diversificación motivados no sólo por el riesgo y estímulos que representaban las guerras internas y las crisis internacionales, sino también por ciertos ideales industrializantes que surgían, presumiblemente, de observar lo que ocurría en los países capitalistas y en los vecinos aventajados, catalizados por las nuevas posibilidades de ganancia.

No se puede negar que la acumulación cafetera fue una de las condiciones de posibilidad para el surgimiento de los empresarios industriales, más que nada por la formación de capitalistas comerciales y plantadores con disposición para empresas industriales, ya sea como independientes de la propiedad territorial o como terratenientes que también acumulaban gracias a la renta de la tierra, la centralización de la producción cafetera o a la especulación con su valor derivada de la alta concentración de este medio de

producción (Arango, 1979, p. 173)<sup>9</sup>, aunque como el lector habrá notado, la información histórica nos ha llevado a señalar la preponderancia de la doble condición –no contradictoria– de terratenientes y negociantes capitalistas. De esta manera, sostenemos que la economía agroexportadora fue un factor de primer orden para el proceso de industrialización por tres consecuencias que de ella derivan: la acumulación de capitales que, presumiblemente, fueron invertidos, en parte, en la industria<sup>10</sup>; la formación de un cierto mercado interno<sup>11</sup>, cuya *capacidad*, huelga decir, no era suficiente; y la consolidación de una actividad capitalista como eje relativamente constante, al menos por unas décadas, de la economía nacional (c. Bejarano, *idem*). Juan José Echavarría ha sostenido recientemente que la importancia de la economía cafetera se ha exagerado –sobre todo desde los estudios de Mariano Arango y, más en general, por un amplio grupo de economistas– en cuanto a su papel en la industrialización, ya que, como demuestra, los cafeteros garantizaron que la mayor parte de sus divisas se reinvirtieran en la economía cafetera; y no precisamente con destino a los bolsillos de los trabajadores, sino, principalmente, en los de los comercializadores, intermediarios y plantadores: lo que va en contra de la formación de un mercado interno como argumento de peso mayor (Echavarría, 1999, caps. 1 y 3). De todos modos, como él mismo lo reconoce (*idem*, p. 216), no hay un estudio que aclare más allá la cuestión, es decir, la de qué tantos industriales salieron de los plantadores y comercializadores. Sin embargo, no se puede dejar de lado el hecho de que varios industriales tenían o hacían parte de familias con inversiones en la agroexportación, pero que, más allá de esto, lo principal era que la mayoría tenía importantes inversiones, por lo general, anteriores a la actividad industrial, en diversas formas de la economía hacendaria y terrateniente.

<sup>7</sup> Aunque en 1875 los inmigrantes –más que todo ingleses y alemanes– eran 1.9 % de la población urbana de Barranquilla (que era de 16.549 personas de acuerdo con el censo de ese mismo año), en 1878 eran propietarios de 34% de las firmas comerciales, y según se puede inferir de los datos de Meisel, estas compañías controlaban alrededor de 50% de la economía de esta ciudad (en Meisel, 1993, p. 16). Una de las principales fuentes de capital, tanto de los empresarios inmigrantes como de los nativos, fue la ganadería extensiva (Posada Carbó, 1997, p. 124), lo que implicó estreñimientos estructurales para el progreso de la industrialización, una vez entró en crisis la economía de enclave basada en la primacia portuaria de Barranquilla (Meisel, *op. cit.*, pp. 23 y ss).

<sup>8</sup> Gracias al puerto de Buenaventura surgieron los primeros capitalistas comerciales y arribaron las primeras inversiones; estas últimas también se orientaron hacia las haciendas e ingenios azucareros, unos años después.

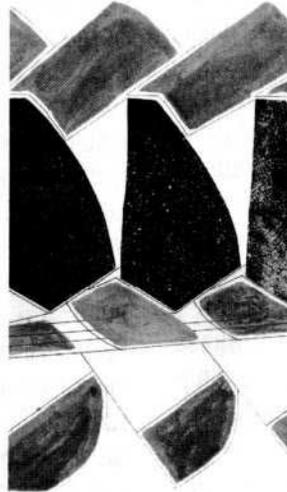
<sup>9</sup> Melo también explica de la misma manera el comienzo de la industrialización y la formación de empresarios (1995, p. 88), al igual que Bejarano (1987, p. 184).

<sup>10</sup> Los estudios recientes permiten ver, en todo caso, que no en la medida en que se pensaba hasta hace poco, sobre todo a partir del trabajo de Mariano Arango, que en esos puntos carecía de sustentación empírica sólida.

<sup>11</sup> P. ej. Bergquist revela cómo, a diferencia de las familias campesinas de otras regiones y sectores económicos, los pequeños agricultores cafeteros nunca se dedicaron a la producción doméstica de telas y, hasta entrado el siglo XX, las consumían importadas (1988, pp. 379-388). Empero, después de la violencia este rol de consumo de los trabajadores cafeteros fue decreciente.

Así pues, es evidente la importancia de la economía cafetera para la industrialización y su destino, pues se había constituido tanto en una *zona de transición –no lo única– entre la economía de hacienda y la industrialización*<sup>12</sup> como en una *zona de integración entre el campo económico colombiano, aún en formación, y la economía mundial*. Pero este papel debe valorarse con cuidado ya que no implicó la *destrucción del sistema de haciendas*<sup>13</sup>, ni garantizó la autonomía relativa del campo económico nacional, pues ésta difícilmente se podía fundamentar en la posición ocupada en el comercio internacional gracias a la demanda de café, como lo muestran los análisis sobre el intercambio desigual y los precios. No menos importante, es que, en ejercicio de esta opción histórica asumida por los *empresarios capitalistas* –y el Estado, al que no podemos concebir en esto como una entidad relativamente autónoma– se formaron sus *habitus*<sup>14</sup> políticos y económicos de clase, mentalidad(es) que, como mostraremos, correspondieron a las condiciones en que se construyeron, y en ese sentido, fueron parte fundamental de los aspectos que explican los límites económicosociales de la industrialización.

Problematicemos un poco estas cuestiones. La economía hacendaria, forma en que se desarrolló



por lo general la agroexportación, se caracterizó, salvo en el caso antioqueño, por una alta concentración de la tierra y los medios de producción y una baja productividad. Es así como para 1932, las pequeñas propiedades cafeteras eran hasta 65% más productivas que las grandes propiedades, que acaparaban la mayor parte de la producción y los recursos. Está comprobado que donde prevalecían la pequeña propiedad y el trabajo asalariado (Caldas, Cauca y Antioquia) había mayor productividad que donde prevalecían el trabajo no libre y la gran propiedad (Cundinamarca, Tolima y Santanderes) (Kalmanovitz, *op. cit.*, pp. 325-332)<sup>15</sup>. No menos importante es que en la economía hacendaria se imbricaban diversas formas de trabajo que correspondían a diversas etapas y modalidades de la renta de la tierra.

Consecuencia de lo anterior es lo que sigue. Si la economía hacendaria era predominantemente de baja productividad, siendo la agricultura el sector económico principal en el país, era poco creíble que el impulso necesario para una industrialización feroz viniera de otro sector, como se podrá ver en perspectiva respecto a la exagerada confianza en el papel que se le imputaba al Estado, o al sector de la construcción durante los años setentas, como agente modernizador en América Latina. Tal vez esto se entienda mejor si se tienen en cuenta lo que significaba que el principal sector de la economía (que también fue el principal sector que, en los casos clásicos de industrialización, promovió el desarrollo cuantitativo de la industria) (*cf. Bairoch, op. cit.*) no produjera una demanda suficiente de productos específicamente industriales como el hierro y el acero, pero también de bienes de consumo, teniendo en cuenta que Colombia era un país predominantemente rural, y, por tanto, no propiciara la acumulación de capital, el aumento de la productividad, ni la innovación tecnológica en la industria<sup>16</sup>.

12. Por ejemplo, mediante las primeras haciendas cafeteras orientadas a la exportación.

13. Que se consolidó después de una cierta democratización transitoria mediante los pequeños propietarios, frenada por la guerra civil en la mitad del siglo XX. José Antonio Ocampo observa cómo "la industrialización no se hizo a costa de la agricultura...por el contrario, desde los años cincuenta el desarrollo industrial mas bien indujo al despegue de la agricultura comercial no cafetera" (*cf. Ocampo, 1993, pp. 27-28*), pero ante todo pensemos en la significación de que no se disuelva la hacienda como unidad económica. Otro antecedente paradójico es el desenvolvimiento de la ley 200 del primer gobierno de López Pumarejo, la cual, lejos de cumplir su propósito anunciado, profundizó el poder terrateniente.

14. Esta es una categoría empleada por Bourdieu para señalar las estructuras mentales de las clases sociales que se forman en *correspondencia* con su historia y sus condiciones de vida cambiantes, y que también son mediadas, condicionadas por los anteriores factores, por propiedades de los agentes como el sexo, la edad, la región de origen, entre otros factores. Las condiciones de vida se juzgan por qué tanto y en qué forma poseen los individuos capital escolar y capital económico.

15. Para este año, de las haciendas mayores sale 9% de la producción, mientras que de las medianas y pequeñas propiedades salen respectivamente 31% y 60%, de la producción cafetera.

16. La combinación entre un fondo de acumulación relativamente bajo, las condiciones para importar maquinaria, la creciente oferta de fuerza de trabajo producida por la descomposición de una parte de la economía hacendaria, y la falta de *disposición* a la innovación y el consumo productivo, causan la poca preferencia por la inversión tecnológica.

De igual manera, las estructuras mentales correspondientes a la economía hacendaria ofrecían distintos grados de resistencia a la *modernización*<sup>17</sup> y, por tanto, al industrialismo<sup>18</sup>, lo que nos permite ver que no sólo fue importante el hecho de que la agricultura —como sector económico— no coadyuvara articuladamente a la industrialización, sino que, además, cuando ésta última ya está en marcha, se va convirtiendo en un lastre tanto más cuanto más se reproducía la estructura hacendaria y sus evoluciones bajo el capitalismo colombiano; incluso se podría afirmar, desde la perspectiva de los gremios, que la Federación Nacional de Cafeteros, FNC —sobre todo entre 1940 y 1970— no pocas veces fue un obstáculo para algunas aspiraciones de la ANDI. Además, como la convergencia entre agricultura, industrialización y mercado mundial no generó una clase burguesa —media— ascendente en los campos político y económico, e hizo muy onerosas las condiciones para la inversión productiva, la estrategia de diversificación de las inversiones dio origen a lo que algunos autores han llamado “capitalismo familiar”, por contraposición a la débil capacidad del Estado para generar el desarrollo capitalista, condición del surgimiento de los empresarios capitalistas que fortaleció su identidad como negociantes y su tendencia —necesaria para la conservación de las condiciones sociales que permitieron su constitución— a priorizar los *intereses familiares* (v. gr. particulares) en sus prácticas de clase. Empero, adelantémonos un poco en la evolución histórica para ver otros aspectos.

Saltando un poco en el tiempo, la relación entre La Violencia y la economía cafetera coadyuvó a consolidar una estructura social crecientemente excluyente —en términos de condiciones de vida, y también de derechos políticos— que, salvo por los años en que el Frente Nacional determinó elevar un poco “el nivel de

vida”, por miedos políticos, se distanció paulatinamente de la posibilidad de consolidar un mercado de masas<sup>19</sup>; factor que, según la historia de los países modernos, ha sido fundamental para el industrialismo.

En cuanto a la formación de la burguesía y los obreros industriales podemos trazar algunas características y problemas. Para hablar de la génesis de la burguesía industrial tenemos que referirnos a la relación entre cafeteros e industriales, pues su constitución como fracciones de clase va implicando ciertas distancias entre los intereses de una y otra. El desarrollo de la agricultura capitalista cafetera dio origen a la burguesía cafetera, cuya formación como clase dominante fue posibilitada, en particular, por la expansión cafetera que ocurrió entre 1900 y 1925 (Kalmanovitz, *op. cit.*, p. 333)<sup>20</sup>; seguidamente, su poder político y simbólico se manifestó poco a poco en la creciente influencia de la Federación Nacional del Cafeteros (1927). En 1944, la industrialización hace necesaria para la burguesía industrial la fundación de la ANDI —antes estaban representados en la Federación Nacional de Industriales— pero no sólo la industrialización: también las crecientes y continuas disputas con la burguesía agro-exportadora, dado el relativo dominio de la política económica que mantenían los cafeteros por el control de las divisas y el grado de devaluación; luchas en las que el Estado, recordemos, no era más que “el lugar de disputa”, parafraseando el término de Pécaut<sup>21</sup>. Para este momento, luego, ya se puede hablar de una burguesía industrial plenamente definida como clase en lo fundamental, siendo especialmente relevantes dos características: su creciente poder económico y político y su pragmatismo par-

17. Por modernización entiendo un proceso de desarrollo económico social que por la combinación entre la aplicación de la tecnología y un modo de regulación de consumo *inclusivo*, genera vínculos legítimos de institucionalización de las luchas entre clases, v. gr. *integración social*.

18. Aunque, desde un punto de vista económico regional, las zonas donde se desarrolló la economía cafetera de manera capitalista, en especial Antioquia y Cundinamarca —con epicentros en las principales ciudades— se mostraron, ciertamente, mucho *más dispuestas* al industrialismo que aquellas regiones donde predominaban formas asociadas a la hacienda precapitalista, donde la producción, el intercambio y el consumo —incluyendo la no salarización de la fuerza de trabajo— permanecían atadas a los límites de la renta de la tierra y la voluntad política del hacendado y su familia.

19. Bergquist estudia sugerentemente el problema y sus posibles consecuencias para la clase obrera (*op. cit.*, *passim*).

20. El autor observa que a partir de la primera crisis internacional de precios “el Estado se convirtió en representante directo de la Federación Nacional de Cafeteros”.

21. También había disputas en el interior de los capitalistas cafeteros y sus eventuales representantes políticos, como la ocurrida en 1937, cuando se dio un intenso debate entre Mariano Ospina, entonces gerente de Fedecafé, y el presidente López Pumarejo, en el cual el primero era partidario de expandirse en el mercado norteamericano aprovechando las restricciones puestas al Brasil, mientras el segundo consideraba más oportuno solidarizarse con el país afectado; al final de la disputa el primero se impuso. Esta interpretación la aclaré en conversación sostenida con el historiador Eduardo Sáenz, quien sugirió que López Pumarejo no representaba en realidad los intereses industriales en esta disputa [como lo hace ver Kalmanovitz, cf. *idem*, pp. 334-338], y que más bien se trataba de una lucha entre plantadores y comercializadores.

ticularista, cuestiones que abordaremos en el siguiente aparte de este artículo.

Asimismo, en las tres primeras décadas del siglo XX se formó una pequeña pero creciente *clase obrera urbana* que provino, según los estudios de Archila y Bergquist, entre otros, de las huestes artesanas, zonas rurales en proceso de metropolización y la economía cafetera. No obstante, consideramos que en Colombia se puede hablar de la existencia de *obreros industriales*, valga decir, como fracción de clase constituida, sólo en los años sesentas del siglo XX. Antes de esta época existían *predominantemente* espacios sociales de empresa segmentados entre sí, cuya unificación económica y social sólo es operada por la paulatina unificación del mercado de trabajo; lo cual no va en detrimento de que en estos espacios segmentados existieran trabajadores que se pudieran denominar obreros industriales y que de hecho hubiese similitudes en sus condiciones de vida, mas no criterios objetivos únicos de enclasmiento, lo que, en efecto, sólo podía ser impuesto por la unificación del mercado de trabajo; pero no sólo de éste.

La existencia de condiciones técnicas de producción disímiles, o "híbridas", entre empresas, e inclusive dentro de las empresas, con frecuentes superposiciones de etapas tecnológicas, también hizo demasiado heterogéneo el proceso de trabajo hasta esta misma época, y también posteriormente; todo lo cual permite pensar que si no existían unas condiciones medias de producción tampoco había *una* clase obrera industrial, pues esto supone cierta homología no sólo en las condiciones de vida sino también en las condiciones de trabajo. Respuesta que obedece no tanto al tamaño de la empresa —factor diferenciador en cualquier economía capitalista<sup>22</sup>— como al problema tecnológico y organizativo de la producción.

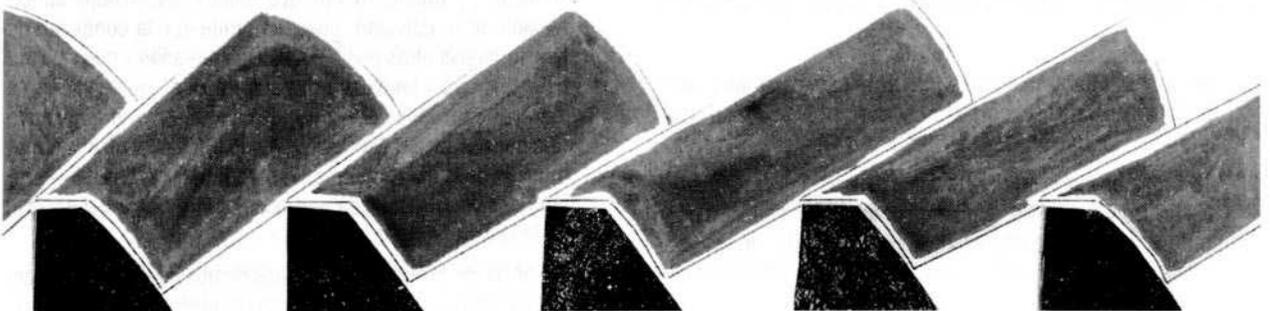
<sup>22</sup> Aunque tampoco se debe ignorar que en el capitalismo industrial es típico el desclasamiento de los pequeños propietarios, incluidos los industriales; lo cual sí permite una simplificación del problema en el contexto analítico de un proceso de *industrialización*.

Igualmente, la distribución geo-espacial de la industria, a la manera vista en Colombia, localizó a los obreros industriales en espacios urbanos metropolitanos demasiado reducidos como para asegurar que su existencia poseía una significación nacional preponderante en el período que va de 1930 a 1960, aunque obviamente sí tenía una.

Me parece, al mismo tiempo, que entre los años cincuentas y los setentas se puede afirmar la formación de obreros industriales, en tanto veamos a estos individuos como una fracción de clase del proletariado urbano, cuyo crecimiento es acelerado y complejo a partir de este período. Pero, mientras hablar de la burguesía industrial como una clase relativamente definida desde los años cuarentas no resulta complicado, con el transcurrir del tiempo no deja de ser ambivalente hablar de obreros industriales en el sentido tradicional del término. La reestructuración industrial impuesta y desarrollada por las empresas desde la década de los años setentas tiende a reducir dramáticamente la cantidad de trabajadores que tendrán posibilidades de ocupar de manera duradera el espacio de los obreros industriales. Según estudios recientes<sup>23</sup>, cada vez es más furtivo el paso de los obreros y obreras jóvenes por la industria, dado el aumento del empleo temporal y la subcontratación, mientras los obreros antiguos intentan, sin mucho éxito, jugar a ser propietarios de pequeños negocios. En mi opinión, tanto el uno como el otro a la larga harán parte del proletariado urbano, mas no como obreros industriales, las más de las veces.

Para finalizar esta parte, me parece que el caso de la disminuida industrialización barranquillera es un significativo caso histórico —para salirnos de paso del etnocentrismo antioqueño— de los límites económicos producidos por la convergencia entre las condiciones favorables a la acumulación patrimonial

<sup>23</sup> No son pocos los estudios; véase, entre otros, Bustos, 1990; Cárdenas 1993, 1995, 1999; Dombois, 1997; Valero, 1999, Vanegas, 1999.



y la inversión industrial, los catalizadores externos, la gestión económica del Estado y la conducta económica y política de las clases sociales que controlaban la economía y la propiedad de los medios de producción. En el siglo XIX, Barraquilla tenía algunas condiciones que propiciaron un cierto desarrollo capitalista. Su doble calidad de puerto marítimo líder y puerto fluvial propició la formación de una burguesía comercial y banquera que vio en el comercio de exportación<sup>24</sup> la oportunidad para desarrollar la que probablemente fue la primera *industria fabril de exportación* en Colombia, si pasamos los enclaves bananeros y petroleros y la agroexportación de café como otro tipo de empresas capitalistas, principalmente textil<sup>25</sup>. Asimismo, Barraquilla exhibió un importante desarrollo urbano: en 1871 tenía 11.545 habitantes, 5.000 más que Santa Marta y 3.000 más que Cartagena aproximadamente, cifra que en 1918 se incrementó a 65.543 habitantes. Esto implicaba un mercado interior suficiente para estimular otras actividades económicas articuladas a la fabricación para la exportación y una oferta de fuerza de trabajo adecuada. Asimismo, omitiendo Panamá, esta era la única ciudad que había recibido un flujo significativo, económicamente, de inmigrantes extranjeros, quienes pronto se pusieron al frente de una buena parte de la actividad económica de la ciudad. Se estima que para los años treinta el capital de las textileras representaba la mitad de la inversión económica total; para 1938 los obreros industriales eran 22.3% de los trabajadores involucrados en actividades económicas urbanas; por último, según el censo industrial de 1945, Barraquilla –cuya producción industrial ya estaba en declive– tenía 11.449 obreros industriales en 580 empresas, mientras Cali, su más cercano competidor, tenía 7.967. Entonces ¿por qué vino el declive? Tanto los terratenientes rurales como los empresarios urbanos habían generado un crecimiento exagerado de la ganadería –la Costa Atlántica llegó a tener 46% de la población vacuna del todo el país en aquella época– (Meisel Roca, *op. cit.*, pp. 27-28), lo que, por supuesto, contribuyó a generar una mínima demanda –sobre todo suntuaria en las regiones rurales vecinas– a la vez que proveyó

de alimento a la creciente población de la ciudad portuaria<sup>26</sup>. Sin embargo, la ganadería acaparó cerca de 70% de la tierra –entre ella la más fértil– y generó una pobreza tal que, como dijimos, la demanda rural –tan básica en un proceso de industrialización– se limitaba predominantemente al probable consumo suntuario de los terratenientes, a diferencia de la situación de Cali y Medellín, ciudades industriales que estaban rodeadas de regiones de agricultura capitalista, pese a que en Antioquia la ganadería también fue fuerte; por su parte, Bogotá se basó no tanto en la demanda regional como en la que derivaba de su calidad de ciudad capital. De tal manera que la relación entre la ganadería y la actividad industrial hacía depender a esta última de la condición de enclave que tenía Barraquilla –i.e. de la producción dirigida al exterior y del consumo urbano provocado por las actividades comerciales de este tipo– la cual se perdió rápidamente hacia la década de los años cuarentas por las dificultades que presentaba el río Magdalena en comparación con las vías y ferrocarriles que iban del interior, donde estaba la producción cafetera, al puerto de Buenaventura, y, en últimas, cuando se consolidó la primacía de éste<sup>27</sup>, en exportación desde 1935 y en importación desde 1942; resultado en el que también influyó la cercanía del canal de Panamá. En esto fue sobresaliente la acción estatal –en la que jugaban los intereses de los empresarios del interior, con más poder que los de la Costa– pues no fueron pocas las omisiones que debió cometer respecto a los reclamos de la burguesía barranquillera a la hora de *definir* la localización de la inversión en vías y ferrocarriles, que evidentemente benefició a Buenaventura, cuyo comercio era controlado por los empresarios caleños (nacionales y extranjeros) principalmente. El Estado tampoco estuvo presto a organizar la producción algodonera en la primera mitad del siglo XX, pese a las ventajas que ofrecía la región, por varias razones: los empre-

<sup>24</sup> Desde 1820 Barraquilla repuntó por la apertura del puerto de Sabanilla para la exportación, y, desde 1842, por su apertura a la exportación (Meisel, 1993. p. 14).

<sup>25</sup> Recordemos que la primera textilera del país, Tejidos Obregón, se localizó allí en 1909, lo que también refuerza nuestro punto de vista sobre la importancia y significación de los estímulos del mercado externo para las iniciativas de industrialización.

<sup>26</sup> Es cierto que la ganadería, como afirma Posada, Carbo (*idem*), “proveyó capital y materias primas a la incipiente industria”, pero no lo es tanto que fuera una “fuente indispensable de alimento”, y mucho menos que fuera indispensable tal extensión de la actividad, pues, se omite que la condición de puerto ofrecía otras posibilidades alimentarias y que esta actividad estaba orientada a otros mercados –que en sí no es algo contraproducente– y por otros intereses, lo que causó una concentración espacial que impidió a la postre la continuación de la industrialización barranquillera. Las desventajas también aumentaron con ocasión del cierre del enclave de la United Fruit Co. en 1942.

<sup>27</sup> No obstante, la Misión Currie consideraba que este puerto era el más lento y costoso de la costa occidental de Sudamérica.

sarios textiles del interior exigían continuamente altas cuotas de importación de algodón, así como una mínima sobredevaluación para abaratar la importación de esta y otras materias primas; cuando el Estado tomó la decisión de estimular el cultivo de algodón con la formación del Instituto de Fomento Algodonero (1942) fue la propia inexistencia de vías de comercialización adecuadas uno de los factores que echó a menos la tardía iniciativa (cf. Meisel, 1993, pp. 30-31)<sup>28</sup>. La actitud de los empresarios barranquilleros fue insistir en las obras que comunicarían el río Magdalena con el mar, para lo cual llegaron a formar una “liga costeña” e incluso a propiciar movilizaciones de los trabajadores, y sólo hasta los años cincuenta optaron por una petición diferente y de pronto más cercana a lo que se le podía exigir al Estado orientada a la construcción de vías terrestres, lo que igual no se concretó sino hasta entrados los años sesentas (Posada Carbó, 1997, pp. 127 y ss)<sup>29</sup>, demasiado tarde para aquel inconsistente período de industrialización.

### Economía y política económica

La industria también ha sido condicionada en su desarrollo por el tipo de relación entre el Estado y la economía que la afecta directamente, es decir, la relación entre política económica y desarrollo industrial. Esta relación, como mostraremos, ha estado sujeta a condicionamientos de diverso orden: desde las imposiciones de Estados Unidos hasta la resistencia de la burguesía industrial a cualquier intento –por más ambiguo que sea– de autonomizar la política económica. La intensidad y diversidad en las disputas en torno a la política económica no hacen sino probar que lo que es y ha sido nuestra industria se debe en buena parte a la actividad del Estado, pero ¿en qué dirección? Nuestra hipótesis es la siguiente. Históricamente, se han constituido tres tipos de *mecanismos* en esta relación: mecanismos de la política económica para favorecer las posiciones de mercado, protección que coadyuvó a la oligopolización precoz, incluyendo la inversión extranjera; y mecanismos

“macroeconómicos”, mecanismos que disminuyeron la autonomía del campo económico respecto a agentes económicos externos –deuda externa y tratados comerciales subordinados, entre otros– y mecanismos que imposibilitaron una autonomía real del Estado frente a la economía, más que nada las formas de influencia de los gremios que representaban las diferentes fracciones de la burguesía.

A continuación señalamos varios ejemplos históricos de la existencia de dichos mecanismos en la relación entre los gremios y entre éstos –principalmente la ANDI– y la política económica del Estado.

El propio Ospina Vásquez ha señalado que entre 1880 y 1930 la política económica no era un instrumento tecno-económico del Estado que funcionara independientemente de las disputas económicas y políticas en las que participaban todos aquellos que estaban en posición de influir. Todo lo contrario, el predominio de una u otra política expresaba no un convencimiento basado en un conocimiento objetivo de la situación económica sino un consenso político sujeto a la dinámica oscilante de las luchas que involucran partidos e intereses económicos particulares. De hecho, el papel desempeñado por la depresión de 1929 en Colombia fortalece esta conclusión.

También fue relativamente común que los gobernantes provinieran directamente de familias de negociantes que practicaban el “capitalismo familiar”<sup>30</sup> o que en su defecto fueran instrumentos de algún interés económico dominante. La constante injerencia de los intereses económicos en la política del Estado, sin mediación alguna, fortalece la tesis de Sáenz según la cual en Colombia no se formó una *clase política* que pudiera ser diferenciada de las clases económicas, a las que él llama “intereses económicos privados”, sino que el Estado y los partidos políticos, de un lado, y los empresarios, del otro, conformaban una sola “élite” con una misma agenda (Sáenz, 1993, pp. 106-110)<sup>31</sup> en un doble sentido: como alianzas entre miembros de clases y fracciones de clases dominantes –que a su vez puede significar que se asume la existencia de intereses homólogos entre las clases a las que pertenecen, o, en su defecto, que dichas prácticas son

<sup>28</sup> Nótese cómo se encuentran en la historia las múltiples y abigarradas consecuencias que derivaban de la forma en que la economía mundial catalizó la industrialización, en el entendido de que el sector textil del interior se hace fuerte por este factor.

<sup>29</sup> Véase para una visión sobre el posterior estancamiento, Meisel, 1994, pp. 307-315; para contrastar lo que ha sucedido con los empresarios barranquilleros, véase una aproximación en Mejía, *op. cit.*, *passim*.

<sup>30</sup> Tal fue el caso de Pedro Nel Ospina, quien fue probablemente el primer capitalista colombiano que se *convirtió* en industrial de manera exitosa (Melo, 1995, pp. 91-92).

<sup>31</sup> Dicha influencia legitimó prácticas como la contratación de “*lobbyists* profesionales” que pudieran desarrollar una injerencia directa en el Estado, dada su experiencia, ya fuera como ministros, senadores, asesores económicos, entre otros cargos.

motivadas por intereses particulares en lucha— y como la ausencia de una diferenciación suficiente entre el oficio del político y la gestión económica. Esto último señala a la vez la hipótesis de que el campo político en Colombia, por lo menos en su relación con el campo económico, se construye sobre la tendencia de la heteronomía relativa.

En esta línea, Sáenz critica el punto de vista de muchos autores según el cual hacia las décadas de los años treinta y cuarenta la industrialización era ya una bandera que el Estado había tomado por decisión propia, y que, en este sentido, políticos como López Pumarejo y Olaya Herrera eran representantes de la “madurez de la burguesía industrial”. Para ello da varios argumentos. El primero es que estos gobiernos, al igual que el de Ospina Pérez, estaban muy lejos de dar prioridad al sector manufacturero por encima del sector exportador, prueba de ello eran tanto los orígenes y situación de clase de estos políticos como el hecho de que la protección no fue el resultado de una política de sustitución de importaciones sino consecuencia de una política comercial contraccionista concebida por la administración de Olaya Herrera para beneficiar a los agroexportadores (Sáenz, 1993, 16-19)<sup>32</sup>, mediante la ley 62 de 1931 que, por ejemplo, benefició indirectamente a los textiles y el cemento<sup>33</sup>. De hecho, sólo en 1945 se empezó a contemplar seriamente la protección a la industria como *política estatal*, ante la posibilidad de que las manufacturas extranjeras arruinaran determinados sectores (Sáenz, 1997, p. 73).

López Pumarejo también estaba lejos de ser un representante de los industriales, pues, por encima de ello, tenía relaciones directas con los negocios cafeteros, gracias a los cuales ya había sido tachado de antinacional por favorecer los intereses económicos extranjeros por encima de los nacionales en varios negocios de café en los que participó siendo gerente del Banco Mercantil Americano (cf. Tirado, 1995, p. 144). Durante su primera administración (1934-1938) Colombia aplicó una política de compensación comercial en especial con Estados Unidos y Alemania, que tuvo por consecuencia la pérdida de tratados comer-

ciales con Japón y la consolidación de la monoexportación (Sáenz, 1993, pp. 18-19). Asimismo, López liberó las importaciones con Estados Unidos a cambio de mejores condiciones para la exportación de café, lo que perjudicaba los intereses industriales. En su segundo gobierno (1942-1945), López también se distanció de estos intereses con sus políticas de liberalización, el congelamiento de las utilidades aplicado para combatir la inflación (Sáenz, 1997, p. 72) y las ambigüedades de su corporativismo obrero (cf. Archila, *op. cit.*). En el interludio de la trayectoria lopista, Eduardo Santos (1938-1942), si se quiere, fue más cercano a esta idea de Estado industrializador, con la creación del Instituto de Fomento Industrial, IFI, en 1940, para producir bienes intermedios que escaseaban a causa de la Segunda Guerra Mundial.

También es erróneo presentar a Mariano Ospina (1946-1950) como modernizador industrial, ya que por encima de eso sostenía que el futuro del país dependía de la expansión de la economía cafetera y condicionó su ayuda a los industriales a que éstos consumieran materias primas nacionales (Sáenz, 1993, pp. 23-26).

Pero este no fue sólo un rasgo de Colombia. Después de la Gran Depresión, gobiernos como los de Brasil y Argentina se pusieron como prioridad promover el sector primario exportador mediante acuerdos comerciales con Estados Unidos, que incluso fueron reprobados por los industriales<sup>34</sup>.

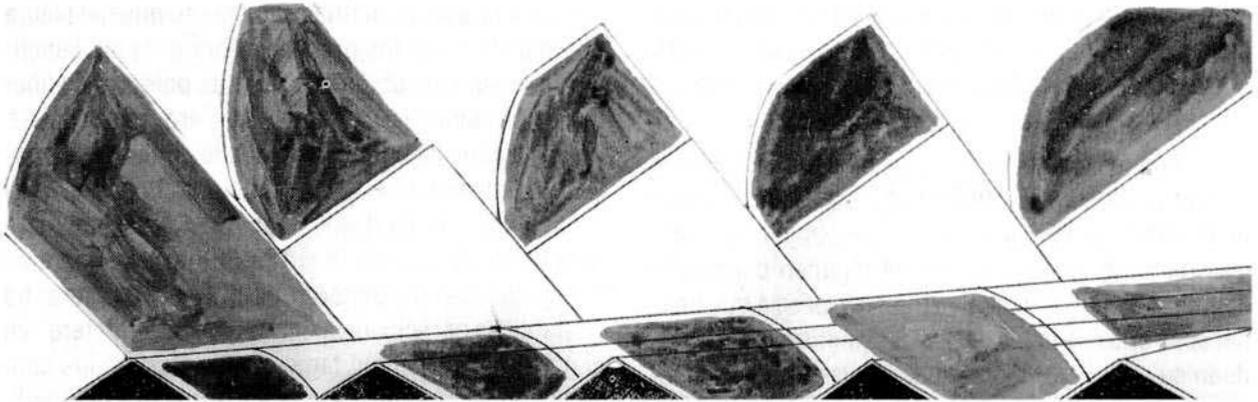
De otro lado, la política económica también permitió la paulatina dependencia financiera de Colombia. A manera de ejemplo, el auge económico venidero desde 1923 fue en buena parte generado artificialmente por el crédito externo que venía financiando la construcción de obras. El gobierno Abadía (1926-1930), fue especialmente criticado por la posición de subordinación en que colocaba la economía del país con la banca internacional y las petroleras norteamericanas<sup>35</sup>.

<sup>32</sup> De hecho, la Federación Nacional de Industriales se opuso en 1933 a los acuerdos comerciales que intentó hacer Olaya con Estados Unidos (Sáenz, 1997, p. 70).

<sup>33</sup> En este punto coinciden varios autores. Véase, entre otros, Ramos, 1980, 7; Kalmanovitz, *op. cit.*, p. 294; Mayor, 1998, p. 335.

<sup>34</sup> Como ejemplo, en Brasil en 1935, según lo cuenta Sáenz, quien afirma: “es equivocado pensar que la Gran Depresión convirtió a los gobiernos latinoamericanos, incluido el colombiano, en firmes protectores de los sectores industriales” (1997, pp. 66-67, 69).

<sup>35</sup> Por estos años hubo dos casos disímiles respecto a esta constante. En 1932 la administración Olaya Herrera declaró una tímida y parcial moratoria de la deuda, y en 1934 el gobierno de Alfonso López Pumarejo asumió una suspensión total de los pagos ante el de Estados Unidos.



También desde este momento se va construyendo un rasgo constante del campo económico nacional, a saber, que la manera como se acumulaba capital hacía necesaria periódicamente, para los intereses de la burguesía agroindustrial, la devaluación como medida de política económica (cf. *ídem*, p. 322).

La devaluación constante, asociada como dijimos a las conveniencias de los agro-exportadores, facilitó al mismo tiempo una cierta protección al mercado interno, y por tanto, a las nacientes industrias, propiedad en muchas ocasiones de los propios agroexportadores al encarecer las importaciones (Misas, 2001, p. 115). Es sabido el lugar común según el cual los cafeteros aportaban las divisas y los industriales dependían de la cuantía de dicho fondo para la compra de tecnología; idea engañosa, ya que, lejos de tal cooperación armónica, las divisas —y todo lo relacionado con ellas— eran objeto de continua disputa. En esta lucha por obtener el beneficio económico que derivaba de la política económica, los tres mecanismos macroeconómicos básicos fueron: una alta tasa de cambio —que beneficia a los exportadores, pero, *sin más* perjudica a los industriales, que esperaban que la compra de maquinaria fuera lo más barata posible—, bajas tasas de interés —que beneficia a los industriales directamente al ser éstos los principales usuarios del crédito de desarrollo económico, e indirectamente al recoger los beneficios que implica el crédito doméstico barato— y aranceles de importación selectivos, que benefician a quienes importaran ciertos insumos y bienes de producción, i. e., los industriales; pero al mismo tiempo eran objeto de las continuas presiones liberalizadoras de los comerciantes, fracción con bajo poder para la época, pero que poco a poco fue obteniendo su lugar en la política económica (*ídem*, p. 113). Según esto, el capital jurídico que constituía el *lobby* de la política económica de cada gremio era proporcional a sus capitales económico y social, y de tal pauta derivaba la distribución

de los beneficios, de los cuales los agroexportadores obtuvieron la mayor parte hasta los años cincuentas<sup>36</sup>.

Otras condiciones generadas por el Estado para los intereses económicos fueron el surgimiento de la banca central, lo cual, entre otras cosas, le permitió al Estado el uso relativamente *autónomo* del crédito, la construcción de vías para el mercado interno y la expansión de la energía eléctrica<sup>37</sup>.

La dependencia económica posibilitada por el manejo de la deuda externa y la posición de subordinación ocupada en la política regional dio al traste con las pocas iniciativas de independencia respecto a la banca externa. Como ejemplo, en 1931 se decidió un arancel cuyos beneficios se perdieron con el tratado comercial de 1935 con Estados Unidos, adoptado por la administración López Pumarejo bajo “la abierta amenaza de que si no se le concedían ventajas tarifarias en 164 posiciones del arancel, muchas de las cuales se producían en el país, el Congreso de Estados Unidos daría paso a un impuesto especial sobre las importaciones colombianas de café y banano” (Kalmnovitz, *op. cit.*, p. 310); por supuesto, esta negociación también favoreció los intereses agroexportadores.

Así pues, ya se vislumbraba cómo la política económica era producida por una simbiosis entre el *Estado*, una constante red de influencia y presión gremial encabezada por la FNC y la ANDI, y las crecientes exigencias de la banca multilateral. Esta simbiosis,

<sup>36</sup> Un par de ejemplos de esta época sobre estas prácticas: la devaluación obtenida por los cafeteros en 1948 y la ley 90 de 1948 que fijó cuotas de absorción obligatoria de materias primas nacionales y condicionó el otorgamiento de licencias de importación de acuerdo con las necesidades industriales; en 1950 se acordó un arancel escalonado de tal manera que se gravaban las materias primas y se disminuía el arancel de los bienes de capital (*ídem*, pp. 382-383).

<sup>37</sup> Entre 1934 y 1938 aumentó en 200% la producción de energía eléctrica (Currie, *op. cit.*, p. 103).

como intentaremos sugerir, era producto de las relaciones de poder entre estos tres: tanto de las luchas y desventajosas correlaciones de fuerza como de los intereses en común.

A comienzos de los años cincuentas, el régimen de Laureano Gómez (1950-1951) fue bastante cercano al libre cambio. Salvo excepciones abolió las licencias de importación, reformó el régimen bancario y liberalizó el flujo del capital extranjero, pese a que unas décadas atrás se había declarado antinorteamericano, dado su repudio por la pérdida de Panamá y su ideología fascista. Este viraje de Gómez se debió al recelo de Estados Unidos por sus simpatías fascistas y a la consecuente negativa de la banca norteamericana para financiar algunos de los proyectos de su gobierno (Sáenz, 2002, 39-47, caps. 1 y 2, *passim*)<sup>38</sup>.

Empero, ni el apoyo a los movimientos fascistas en Europa ni el envío de tropas colombianas a Corea fue lo que convirtió a los industriales y a los agroexportadores en parte de sus enemigos (Melo, 1995, p. 171); de hecho, pese a que éstas fueron señales contradictorias para los intereses de Estados Unidos, las relaciones con la burguesía industrial fueron buenas en un principio. Al iniciar su administración, Gómez nombró a dos de los cofundadores de la ANDI, José María Bernal y Cipriano Restrepo Jaramillo, para ocupar el Ministerio de Guerra y la embajada de Colombia en Estados Unidos respectivamente. De hecho, la ANDI manifestaba tener un buen respaldo en demandas como la descongelación de precios, el decreto para obligar a los trabajadores a contribuir al Seguro Social, el cese de impuestos al exceso de utilidades y un nuevo código laboral; así como también estuvo en posición de imponer cambios en el control del crédito y la inflación, y la liberalización escalonada de varias posiciones arancelarias (Sáenz, 2002, pp. 93, 97, 101 y ss); todo ello en medio de la crisis económica producida en parte por la aplicación de algunas medidas del Plan Currie. El 18 de mayo de 1953 Laureano Gómez pronunció un discurso en la Radiodifusora Nacional en el que atacaba a Ospina Pérez por sus vínculos con

ciertos intereses industriales, discurso que fue piedra de escándalo con los gremios, a pesar de los beneficios económicos obtenidos por sus políticas de liberalización comercial y de capitales. Pero, según Sáenz, no hay evidencia empírica de que los industriales hayan participado en el golpe dado por Rojas Pinilla el 14 de junio, un día después de que Gómez intentara destituirlo (*idem*, 128, pp. 135-36), lo que no va en contra de que lo aceptaron de muy buena gana; no obstante, la participación del “ospinismo cafetero” en el golpe militar denotó tanto la influencia de los conservadores como de los propios agroexportadores<sup>39</sup>, mostrando, además, que Ospina era muchas cosas, antes que representante de los intereses industriales.

Dentro del conjunto de políticas que cambiaron bajo el gobierno de Rojas Pinilla no estuvo la política liberal que Gómez aplicó por la presión de Estados Unidos y los gremios económicos<sup>40</sup>, la cual fue defendida bajo el lema “libertad económica, progreso y libertad” (Kalmanovitz, *op. cit.*, p. 407). El error de Rojas fue tratar de tomar distancia frente a quienes le habían permitido estar en el poder. En 1953 intentó una reforma fiscal por la que se imponía un impuesto a las ganancias industriales, a la cual se opusieron la ANDI y Fenalco; por lo que Rojas propuso entonces trasladar el impuesto a los cafeteros —aprovechando la bonanza que hubo entre 1949 y 1954— y suscitando las protestas de la FNC (Sáenz, *idem*, pp. 140-145, 156). Asimismo, la ANDI en un momento dado se opuso a la liberalización comercial. Como también lo hicieron ellos y los banqueros ante la iniciativa estatal de invertir en el sistema financiero, mediante la creación del Banco Popular y el Banco Cafetero. Este distanciamiento respecto a los intereses económicos y

<sup>38</sup> El autor citado menciona: “A mediados del siglo XX, los norteamericanos querían que el gobierno colombiano liberalizara la economía. William Beaulac, embajador norteamericano en Bogotá, recomendó que los préstamos del *Export-Import Bank* y el Banco Mundial se condicionasen a que Colombia detuviese ‘el grado de autarquía y el control estatal de las actividades económicas y fomentase la inversión extranjera’ (*idem*, p. 38). Recordemos que Estados Unidos había pasado rápidamente por estos años de su cruzada antifascista al anticomunismo.

<sup>39</sup> Otro ejemplo del poder de los agroexportadores fue la resistencia a asumir los costos de la retención del 15% del grano a la que se comprometía el país al entrar en el Pacto Internacional del Café, pasando por la confabulación con otros gremios para lograr la renuncia del ministro de Hacienda de la administración Lleras Camargo, quien fue más cercano a los industriales, pues no les caía en gracia aquellas partes de la política de austeridad económica que implicaba menos beneficios económicos para el gremio; el ministro entrante, Misael Pastrana, empezó por abolir los impuestos cafeteros que servían para financiar la retención de 15% del grano y suspendió la retención de \$2.50 por dólar importado (Kalmanovitz, *idem*, p. 428).

<sup>40</sup> El régimen de importaciones de 1954 fue el más liberal en Colombia hasta las reformas de los años setentas (así lo corrobora el índice de importaciones que para dicho año fue de 26.2% del PIB; sin embargo, este índice iría disminuyendo hasta llegar a 12% para mediados de los años setentas).

políticos de la burguesía, y dentro de ella los industriales, fue el factor fundamental para que Rojas ya no fuera cómodo en la presidencia (Melo, *op. cit.*, pp. 172-174). La ANDI participó activamente en el paro general que dio al traste con el gobierno de Rojas en mayo de 1957, al igual que lo hicieron las burguesías industriales de Argentina y México años atrás contra los gobiernos populistas de Edelmiro Farrel (1945) y Lázaro Cárdenas (1936), (Sáenz, 2002, pp. 215, 228).

Empero, durante estos años los industriales utilizaron otras prácticas específicamente simbólicas para mantener y ampliar su influencia en el Estado y en la opinión pública, aspecto necesario para legitimar las políticas que los beneficiaban. Este fue el caso del uso de la prensa, para lo cual la ANDI había creado una estructura especializada, integrada por periodistas, intelectuales, asesores y periódicos, cuyo objetivo era tener un impacto directo en la política económica y las visiones de la población y sectores sociales específicos sobre la industria y los industriales; aunque no siempre fuera útil decir la verdad o mostrar el verdadero origen de los “editoriales” y la “publicidad” de prensa: la práctica de publicar editoriales escritos por quienes trabajan para la ANDI omitiendo sus verdaderos autores fue común en periódicos como *El colombiano* y *El tiempo* (Sáenz, 1993, pp. 72-75). Algunos de los temas que en documentos de la ANDI se especificaban como objetivos de las campañas de prensa eran la legislación laboral, la nacionalización de la banca, las ventajas de una “industria nacional”, el rendimiento de los obreros y las campañas anticomunistas, en especial en los sindicatos, entre otros (*idem.* pp. 80-81).

Durante el Frente Nacional, la “intervención” del Estado en la economía aumentó considerablemente, no por un proyecto planificador sino por la injerencia de los gremios económicos y Estados Unidos en la política económica; influencia ejercida crecientemente sin la propia mediación en el congreso mediante el *lobby*. El “tinte planificador” de estos gobiernos permitió, no obstante, una cierta burocratización imbricada con las redes clientelares y las propias redes privadas de los gremios. La “actitud industrializante” que conllevaba la profundización de la sustitución de importaciones fue continuamente mediada por la Cepal y en mayor medida por el BID y el Banco Mundial; por supuesto, estas prácticas estatales también estaban empapadas por el espíritu reformista de la Alianza para el Progreso. Si se hace una sumatoria de estas concepciones sobre *el rol del Estado*, se obtiene que se le imputa un papel medio mesiánico frente al problema

de la modernización sin que fuese muy claro en realidad cómo sería posible esto, teniendo en cuenta su histórico particularismo, la falta de una suficiente ideología empresarial, que hubiese implicado una mínima autonomía, y la creciente dependencia económica por cuenta de la deuda externa, que para 1968 ya alcanzaba el 4 % del PIB<sup>41</sup>. Dentro de esta visión, sin embargo, se le imputaba un papel de acelerador del desarrollo al capital extranjero, por lo cual parte del papel del Estado era mantener la economía abierta a los flujos de capital. Efectivamente, este fue el único aspecto liberal en la economía colombiana en este período (Kalmanovitz, *op. cit.*, *idem.* p. 421); la mayoría de las reformas de la época llevaba la inscripción de bajos costos de inversión tanto para los capitales extranjeros como los nacionales<sup>42</sup>. El aprovechamiento de estas leyes y otras formas de protección por parte de las industrias extranjeras fue a su vez posibilitado por la denuncia del tratado comercial vigente con Estados Unidos desde 1937, demanda a la que Estados Unidos no accedería sin obtener algo a cambio: esto fue otro convenio comercial pactado en 1951 que, sin embargo, el Congreso norteamericano no aprobó<sup>43</sup>).

Acerca de la relación entre industria y Estado, la hipótesis de Alberto Mayor es que sí ocurre una “modernización industrial”, y que era el Estado el que no iba a la par (Mayor, 1998, p. 346); esta idea nos sugeriría un desarrollo *asincrónico* entre el campo político y el campo económico. A nuestra manera de ver, habría que rechazar uno de los aspectos de esta hipótesis, a saber, la suposición de que efectivamente en el período 1950-1960 se habría dado una “modernización” del campo industrial, por dos razones: una, que la modernización de la estructura industrial implica la modernización de las estructuras mentales de los “industriales”, y otra, que desde nuestro punto de vista la *modernización* supone que se ha avanzado hacia el industrialismo y que, por tanto, el campo económico ha convertido en epicentro de la vida social a la indus-

41. A su vez, como “los préstamos foráneos financiaban buena parte de la inversión pública, ello obligaba a los gobiernos a licitar los contratos con firmas estadounidenses o europeas... sin que el Estado pudiera favorecer a los empresarios colombianos” (Kalmanovitz, *op. cit.*, pp. 423-424).

42. Los inversionistas extranjeros supieron aprovechar, por ejemplo, la ley 80 de 1960, que estipulaba una reforma tributaria que, entre otras cosas, favorecía la contribución directa a la creación de capital, y la ley 135 de 61, de un espíritu similar (Salazar, 2001, p. 217).

43. Dato suministrado directamente por Eduardo Sáenz.

tria y el trabajo asalariado; ambas características, por supuesto, inexistentes como tales: esto muestra de paso que la *asincronía entre campos* no se puede relativizar demasiado y que aún así no es una respuesta a todos los problemas<sup>44</sup>.

En los años sesentas, Lleras Restrepo (1966-1970) intentó dar algunos pasos –no exento de ambivalencia– para constituir una cierta autonomía en la política económica del Estado, mediante la creación de la carrera administrativa, la centralización del Banco de la República –adquiriendo 30% de las acciones, a lo que se opuso radicalmente la ANDI– y de la política económica mediante el Consejo Nacional de Política Económica y Social, Conpes, del Departamento Nacional de Planeación, creado en 1968<sup>45</sup>. Es por ello que la disminución de la inversión industrial entre 1967 y 1968 se explicaría “por la desconfianza de los empresarios hacia la política de Lleras Restrepo” (Pécaut, 1988, pp. 52-58).

Pero otra fue la razón que movilizó una vez más a la burguesía industrial. Lleras Restrepo creó el Fondo Nacional de Ahorro, el cual permitía usar en la construcción las cesantías que antes estaban directamente en manos de los industriales. La oposición de la ANDI dio al traste con la iniciativa, que al final sólo cubrió a los trabajadores estatales. La ANDI se opuso continuamente a toda iniciativa gubernamental que implicara desventajas para sus intereses, llegando incluso a señalar al gobierno de Lleras R. como “socialista”. Lleras, por su parte, denunció varios casos de corrupción, estafas al Estado y sospechosas ganancias en las que participaban los más importantes representantes de los industriales, entre ellos el Grupo Bavaria y su presidente Alberto Samper, quien fue detenido en 1968 por colaborar con una compañía norteamericana de electricidad en una estafa al Estado (*idem*, pp. 60-61).

La presión de las entidades financieras internacionales también se hizo sentir: las drásticas devaluaciones de 1963, 1965 y 1967 se hicieron por pedido expreso del FMI. “La devaluación del 50% efectuada en 1965 fue seguida de créditos externos condicionados por los acreedores a que el gobierno liberara las importaciones... éstas aumentaron 49% en 1966 a la vez que los ingresos por exportaciones se reducían –a pesar de las devaluaciones– en un 6%”. Pero ante las nuevas exigencias del FMI el presidente Lleras rompió las negociaciones con los acreedores el 21 de noviembre de 1966 y suspendió la política de liberación de importaciones. Se tomaron, además, medidas que fortalecían a los capitales exportadores y disponían de ciertos controles sobre los capitales extranjeros (ley 444 de 1966) (Kalmanovitz, *op cit.*, pp. 439-440). Probablemente estas medidas mostraron que, pese a los intentos exigüos de Lleras Restrepo por autonomizar parcialmente la política económica, la presión de diferentes sectores políticos, los gremios y los trabajadores, que confluían en el Frente Nacional, demostró que “el Estado era por principio el lugar de compromiso” (Pécaut, *op cit.*, p. 73).

Como vimos, la década de 1970 sesenta fue también la era en que se institucionalizó un cierto grado de *intevencionismo estatal*, distante del ideal de *planeación nacional*, autónoma, cuestión que sólo fue posible, en el marco de la Alianza para el Progreso, por la funcionalidad que representaba para las demandas económicas de los intereses dominantes, que ya para entonces implicaban cierta complejidad<sup>46</sup>. De aquí, Mayor deduce un optimista juicio de acuerdo con cual estos cambios –que según él venían desde un par de décadas antes– serían un signo unívoco de “la madurez técnica de la clase burguesa” (Mayor, 1989, p. 471). No obstante, uno de los puntos de vista sensatos del diagnóstico cepalino en los años sesentas, precisamente procurando darle una argumentación razonable a la Alianza para el Progreso, sugiere que se deben tener en cuenta otros indicadores como la inexperiencia que en muchas ocasiones caracterizó a quienes dirigían las economías nacionales, sobre todo en lo que tuvo que ver con el juego del mercado mundial (cf. Prebisch, 1962, pp. 67-68, 87), e incluso –y muy especialmente– la incapacidad por dar un curso de “interés general” a la inversión estatal y el mercado

Sin embargo, fue en la administración Ospina Pérez (1946-1950) donde se expresó por primera vez esta visión, sin poder decir que de ahí deriva su traducción en prácticas extendidas de política económica, mediante propuestas como la creación del Instituto de Investigación sobre el Trabajo (Mayor, 1989).

<sup>44</sup> Alguien que estaría más de acuerdo con esta tesis de la “modernización” es José Antonio Ocampo, quien sobrepasa el optimismo al decir que hasta los años setentas, “el proceso de industrialización fue relativamente eficiente” ya que redujo los precios relativos de los bienes industriales ¿respecto al Asia, por ejemplo? y utilizó parcialmente la protección existente. “Finalmente, promovió la difusión de conocimiento tecnológico, la creación de una fuerza de trabajo calificada, de una clase gerencial y de un sistema empresarial moderno” (véase Ocampo, 1993, pp. 27-29).

<sup>45</sup> También proponía una reforma fiscal medianamente redistributiva.

<sup>46</sup> Sin embargo, fue en la administración Ospina Pérez (1946-1950) donde se expresó por primera vez esta visión, sin poder decir que de ahí deriva su traducción en prácticas extendidas de política económica, mediante propuestas como la creación del Instituto de Investigación sobre el Trabajo (Mayor, 1989).

interno, sostenida en las redes de prebendas y favores que atravesaban de cabo a rabo la mayoría de Estados latinoamericanos; motivo por el cual la Alianza no podía ser un Plan Marshall, es decir, una “ayuda económica” cuantiosa y directa, obviamente tampoco sería exacto decir que no había otros intereses –económicos y políticos– para que la Alianza tomara ésta y no otra forma.

Durante la administración Pastrana Borrero (1970-1974), el gobierno intentó limar asperezas con los industriales dándoles un ministerio, pero éstos se opusieron rápidamente a varias medidas, especialmente a la adopción del Estatuto Andino de Capitales, según el cual las empresas extranjeras disponían de 15 años para transformarse en empresas mixtas en las que 51% del capital perteneciera a un nacional, cuestión que aprovecharon posteriormente para gozar de la protección del Estado. Pécaut señala que la oposición de los gremios, entre ellos la ANDI, no sólo se da por la previsible disminución de la inversión extranjera sino también porque estas medidas, a sus ojos, parecían llevar “la marca del socialismo chileno” (Pécaut, *op. cit.*, p. 141). La ANDI, en cambio, no se opuso al Plan Cuatrienal de Exportaciones de Pastrana, el cual favorecía directamente a los industriales, aunque sí siguió exigiendo una disminución de los depósitos previos a las exportaciones (como ejemplo, para 1972 los CAT representaron un gasto de 860 millones de pesos), así como también la posibilidad de derogar partes de la legislación laboral.

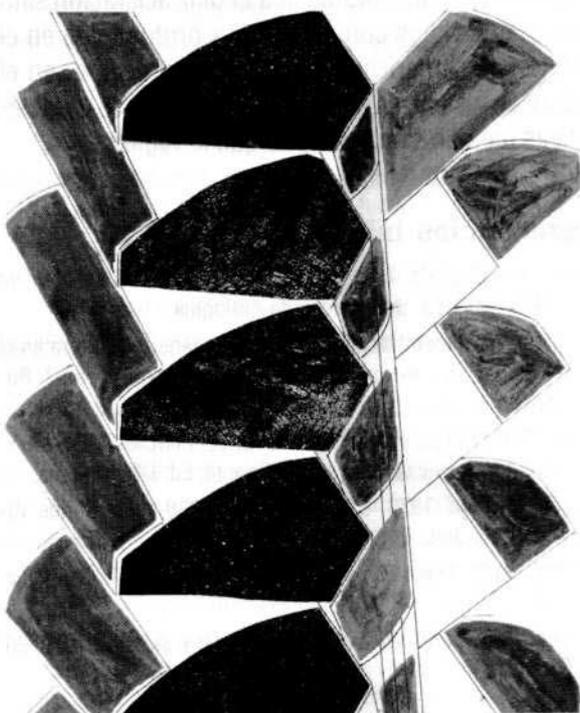
Posteriormente, lo que más desesperó a los industriales del gobierno Pastrana fue el cuestionamiento a algunos dogmas de la sustitución de importaciones, como eran la protección indiscriminada, los “subsidios de derecho” y las exenciones fiscales demasiado abiertas; todo ello por cuenta de la aplicación del Plan Currie. Parte de esta política consistió en presentar el Congreso una ley de control de monopolios, que fue hundida por la influencia de los gremios, en especial de la ANDI. Al contrario, los industriales, por medio de políticos, presentaron en el Congreso proyectos para reforzar las exenciones fiscales a accionistas y suprimir los impuestos a las ganancias extraordinarias. La política del IFI también benefició directamente a los industriales, cuyo director para ese entonces era un expresidente de la Andi (*idem*, pp. 202-203).

En 1974, recién empezaba su gobierno, López Michelsen (1974-1978) desarrolló una reforma fiscal que, entre otras cosas, gravaba las ganancias ocasionales por transacciones comerciales. Un año después Fenalco y la ANDI consiguieron mediante presión importantes rebajas en esta política. Sin embargo, la peor oposición para López Michelsen estaba por venir, pues las medidas de ajuste monetario de 1974 y 1975, que encarecieron el crédito y disminuyeron la inversión industrial, generaron tal oposición que López Michelsen no vaciló en afirmar que la principal oposición a su gobierno había corrido por cuenta de los gremios. La ANDI, por su parte, no vaciló en tacharlo de “neoliberal” y “monetarista”, aunque pocos años después estaba apoyando la implementación del neoliberalismo en Colombia (*idem*, pp. 281-283).

## Conclusiones

La industrialización no se puede analizar en sí misma por tres razones propias de la historia colombiana (pero no sólo de ella):

- el estudio de sus orígenes conduce al funcionamiento de otros espacios sociales, el Estado y la economía;
- la relación entre la evolución económico-social nacional y la evolución del capitalismo mundial –cuya importancia supera los temas tocados en este artículo– ha estado particularmente marcada por la posición ocupada por la nación en la política y la economía mundiales;
- el desarrollo histórico muestra que es tan cierto que el Estado no ha sido un campo político autó-



no respecto a los intereses económicos de los dominantes de la industria como que la industria ni es relativamente autosuficiente en términos de recursos, mercados y tecnología, ni ha podido garantizarle su independencia al Estado (que no puede basarse en algo diferente de la autonomía tecnológica y la disponibilidad de recursos económico sociales) en lo que a ella corresponde.

El problema directo que deriva de la relación entre la industrialización y el Estado es la razón de ser y la función de la política económica, supuestamente del dominio del segundo. Esa razón de ser estuvo más en las demandas de los agentes económicos dominantes internos y externos, cuyo contenido no podía ser contradictorio entre sí para que fuera garantía duradera de la simbiosis de intereses, que en lo que podríamos denominar una decisión de Estado, y no podía ser de otra forma, ya que el Estado no poseía la racionalidad capitalista y la organización burocrática necesarias para tal gestión, y no podía poseerlas. Por tanto, una de las funciones de la política económica, desde la década de 1940 fue coadyuvar a construir las condiciones económicas y políticas que la burguesía industrial necesitó para la conservación y afianzamiento de su poder y sus privilegios sociales; igualmente, la identidad entre esto y los requerimientos de determinados agentes externos es lo que recurrentemente hemos llamado simbiosis de intereses.

En mi opinión, las demás características del desenvolvimiento histórico de nuestro problema se explican por las anteriores, lo que no quiere decir que sean menos importantes. La incapacidad del Estado para organizar por sí mismo la gestión capitalista de las actividades económicas —explotación de materias primas, constitución del mercado interno, autonomía financiera, control de la inversión capitalista y *formación* de clases industriales nacionales, que implica tanto disciplina fabril como disciplinamiento de los intereses industriales bajo los intereses nacionales— y la dependencia del crédito externo, permitieron que se desarrollara durante el siglo XX una dependencia tradicional en materia de política económica, sometida a la simbiosis de intereses, e interrumpida sólo efímeramente. Tal cuadro produjo una disposición de los recursos naturales y humanos que no resolvió otro de los problemas centrales, a saber: un desarrollo tecnológico autónomo. Por supuesto, en esto tiene mucho que ver el hecho de que tal responsabilidad sólo podía recaer en el Estado, cuya gestión era responsabilidad de grupos y personas sin experiencia, conoci-

miento suficiente y capacidad para liderar un programa tecnológico de largo plazo, es decir, sin las disposiciones culturales necesarias para acabar paulatinamente con la dependencia tecnológica. Así, no se entendió —o, en su defecto, se rechazó— que había que reordenar recursos como la tierra productiva y la fuerza de trabajo —a la cual había que garantizarle la salarización masiva— ausencia que se explica en las condiciones económico—sociales en que se formó dicha mentalidad. La sumamente tardía organización del mercado de trabajo, que durante medio siglo quedó en manos de la iniciativa empresarial, privada, sólo fue una consecuencia de lo anterior.

Por consiguiente, el Estado, lejos de ser un árbitro con una mínima capacidad inclusiva que garantizara una integración social duradera, y su política económica, fueron el espacio y el objeto de disputa de los gremios económicos —posibilitados por el crecimiento económico y concebidos como instrumentos en las crecientes disputas por el control de los mecanismos económicos y las relaciones con el exterior que protagonizaban las fracciones de clase, cada vez más diferenciadas las unas de las otras, representadas en ellos— que, en tal ejercicio, excluyeron e incluyeron, de acuerdo con sus conveniencias, a las demás clases sociales, partidos y estamentos, que también hicieron sus propios juegos.

En todo caso, tanto la diferencia específica como las constantes del problema de la industrialización colombiana y el de las clases sociales relacionadas, probablemente no tendrán una debida aclaración sino mediante estudios comparativos a profundidad en el ámbito latinoamericano, y, por qué no decirlo, en el ámbito de los países capitalistas de similares características: conjunto más amplio que lo regional.

## Referencias bibliográficas

- Arango, Luz Gabriela. 1991. *Mujer, religión e industria. Fabricato 1923-1982*. Ed. Universidad de Antioquia.
- , 1994. "Modernización, identidad de género y cultura en la industria". En: *Revista colombiana de psicología*. No. 3. Bogotá.
- , 1998. "Del paternalismo al terror del mercado". En: *Mujeres, hombres y cambio social*. Bogotá. Ed. UN.
- Arango, Mariano. 1979. *Café e industria 1850-1930*. Carlos Valencia editores. Bogotá. 1979.
- Arrubla, Mario. 1964. *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano*.
- Bairoch, Paul. 1967. *Revolución industrial y subdesarrollo*. Ed. Siglo XXI.

- Bejarano, Jesús Antonio. 1991. "El despegue cafetero (1900-1928)". En: Ocampo, José Antonio (ed.).
- , 1994. "Industrialización y política económica 1950-1976" en: *Colombia hoy*. Ed. Siglo XXI.
- Bergquist, Charles. 1988. *Los trabajadores en la historia latinoamericana*. Ed. Siglo XXI.
- Bourdieu, Pierre. 1980. *La distinción*. París. Ed. Taurus.
- , 1980. *El sentido práctico*.
- , 1997. "Espíritus de Estado: génesis y estructura del campo burocrático". En: *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Ed. Anagrama. París.
- , 1999b. *Meditaciones pascalianas*. Ed. Anagrama. Barcelona.
- , 2000b. *Les structures sociales de l'économie*. Ed. Du Seuil. París.
- Bustos, Beatriz. 1990. *Mujeres, hogar e industria*. Mimeo, tesis de maestría, Departamento de Sociología, Universidad Nacional. Bogotá.
- Caicedo Zurriago, Jaime. 2001. "Una guerra social de la globalización: el Plan Colombia". En: (Av) *Falacias y verdades sobre el Plan Colombia*. Ed. Ceis. Bogotá.
- Cárdenas, Mauricio. 1995. "Apertura económica y reconversión industrial: impacto laboral y respuesta sindical". En: *Innovar*. No. 5. 1995.
- , 1993. "La respuesta laboral al neoliberalismo en Colombia". En: Dombois y López Carmen, *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Fescol. 1993.
- , 1999. "Colombia. Un sindicalismo errante tanea su futuro". En: Arango (comp.).
- Castel, Robert. 1997. *La metamorfosis de la cuestión social, una crónica del salariado*. Editorial Paidós.
- Currie, Lauchlin. 1988 (1959). *Bases de un programa de fomento para Colombia*. Bogotá. Ed. Presencia.
- Colmenares, Germán. 1997 (1968). *Partidos políticos y clases sociales*. Ed. Tercer Mundo. Bogotá.
- DNP. 1999. *Estadísticas históricas de Colombia 1930-1997*. 2 vols. Ed. Siglo XXI.
- Dombois y Pries, Ludger. 1997. *Las relaciones industriales en el proceso de transformación en América Latina*.
- Echavarría, Juan José. 1999. *Crisis e industrialización. Las lecciones de los treinta*. Ed. Tercer Mundo. Bogotá.
- Flórez, Enciso. 2001. "Tendencias del ahorro, la inversión y el crecimiento en Colombia". En: Misas Gabriel (ed.), *Desarrollo económico y social en Colombia: siglo XX*. Ed. UN. Bogotá.
- Gómez, Londoño y Perry. 1986. *Sindicalismo y política económica*. Ed. Fedesarrollo. Bogotá.
- González, Jorge Iván. 2001. "Entre la sustitución de importaciones y la apertura". En: Misas (ed.).
- Hirsch, Fred. 1972. "La evolución y funcionamiento del sistema monetario internacional después de la postguerra". No. 2.
- Hoyos, Samuel Pineda. 1993. "Colombia frente a las tendencias del mercado mundial". En: Miguel Urrutia (comp.) *Colombia ante la economía mundial*. Ed. Tercer Mundo. Bogotá.
- Kalmanovitz, Salomón. 1977. "Aspectos generales del ciclo del capitalismo colombiano". En: *Ensayos sobre el desarrollo del capitalismo dependiente*. Ed. Presencia. Bogotá.
- , 1977. "Desarrollo capitalista en la industria". En: *Kalmanovitz*.
- , 1986. *Economía y nación*. Editorial Siglo XXI. Bogotá.
- , 1999. "El oficio del investigador en la historia económica". En: *Revista colombiana de sociología*. Vol. IV, No. 1.
- Killick, Tony. 1984. "El papel del FMI en los países en desarrollo". En: *Finanzas y desarrollo*. No. 3.
- Landes, David. 1999. *La riqueza y la pobreza de las naciones*. Ed. Crítica. Barcelona.
- Lipietz, Alain. 1997. *Espejismos y milagros: problemas de la industrialización en el tercer mundo*. Ed. Tercer Mundo.
- López, Alejandro. 1927. *Problemas colombianos*. Ed. París-América. París.
- Machler, Tatiana. 1994. *La ferrería de Samacá*. Depto. De Sociología. U.N.
- Marx, Karl. 1995. *El Capital*. FCE.
- Matta Aldana, Luis Alberto. 2001. "El Plan Colombia: Desafío Neoliberal contra América Latina". En: (Av).
- Mayor, Alberto. 1989. *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*. Ed. Tercer Mundo.
- , 1990. "Industrialización colombiana y diferenciación de las profesiones". En: (Rev.) *Sol Naciente*. No. 1.
- , 1998. "Historia de la industria: 1884-1930". En: *Nueva Historia de Colombia*. Ed. Planeta.
- , 1998. "Historia de la industria: 1930 1970". En: *Nueva Historia de Colombia*. Ed. Planeta.
- Meisel Roca, Adolfo. 1993. "¿Por qué se disipó el dinamismo industrial en Barranquilla?" En: *Av, Por qué se disipó el dinamismo industrial en Barranquilla y otros ensayos de historia económica de la Costa Caribe*. Ed. Presencia. Bogotá.
- , 1994. "Rezago relativo y creciente integración". En: *Historia económica y social del Caribe colombiano*. Bogotá, ed. ECOE.
- Melo, Jorge Orlando. 1995 (1978). "La república conservadora". En: *Colombia Hoy*. Ed. Tercer Mundo.
- Misas, Gabriel. 1978 (1973). *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana*. Ed. Tiempo presente. Bogotá.
- , 1992. "Algunos elementos para la construcción de una estrategia de desarrollo industrial". En: Garay L. ed., *Estrategia industrial e inserción internacional*. Fescol.
- , 2001. "De la sustitución de importaciones a la apertura económica. La difícil consolidación industrial". En: Misas (ed.).
- , et al. 2001. "Mesa redonda: perspectivas sobre desarrollo económico". En: Misas (ed.).
- Mosquera, Ricardo. 2000. *Colombia frente a la globalización*. Ed. ICFES. Bogotá.
- Ocampo, José Antonio. 1981. "El desarrollo económico de Cali en el siglo XX". En: Alcaldía de Cali (ed.), *Santiago de Cali: 450 años de historia*. Cali.
- , 1991. *Historia Económica de Colombia*. Bogotá. Ed. Siglo XXI.
- , 1993. "La internacionalización de la economía colombiana". En: Urrutia (comp.).
- , 1998a. "Una década de grandes transformaciones económicas (1986-1996)". En: *Nueva Historia de Colombia*. Ed. Planeta, Vol. VIII.

- , 1998b. *Colombia y la economía mundial 1830-1910*. Ed. Tercer Mundo. Bogotá.
- , 2000. Sánchez, Fabio y Tovar, Camilo. *Cambio estructural y deterioro laboral: Colombia en la década de los noventa*. Ed. CEDE.
- Pécaut, Daniel. 1988. *Crónica de dos décadas de política colombiana 1968-1988*. Ed. Siglo XXI.
- Pérez Hesper, Eduardo. 1998. "Sociología, Historia y sociogénesis del Estado según Norbert Elias". En: Norbert Elias: un sociólogo contemporáneo. *Teoría y método*. Fondo de ediciones sociológicas.
- Petras, James y Cabaluzzi. 1999. "El neoliberalismo en América Latina". En: Vega, Renán (ed.), *Neoliberalismo, mito y realidad*. Editorial Pensamiento Crítico. Bogotá.
- Prebisch, Raúl. 1992. "Aspectos económicos de la Alianza". En: *La Alianza para el Progreso*. México. Ed. Navarra.
- Preinchant, A. 1974. "El control financiero en los países desarrollados y en desarrollo". En: *Finanzas y desarrollo*. No. 2. FMI.
- Plan Colombia *Plan for Peace, prosperity and the strengthening of State*. Texto aprobado por el Congreso de los Estados Unidos.
- Posada Carbó, Eduardo 1997. "El puerto de Barranquilla: entre el auge exportador y el aislamiento, 1850-1950". En: *Rev. C.m.h.l.b Caraballe*. No. 69. Toulouse.
- Poveda, Gabriel. 1979. *Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia*. Ed. Conciencias. Bogotá.
- , 1980. *Políticas incidentes en la demanda de bienes de capital*. Mimeo. Bogotá.
- , 1985. "Proceso industrial 1958-1985". En: *Revista de la ANDI*.
- Rodríguez Salazar, Oscar. 2001. "La difícil consolidación de un Estado de bienestar". En: Misas (ed.).
- Sáenz, Eduardo. 1993. *La ofensiva empresarial*. Ed. Tercer Mundo.
- , 1997. "Élites, Estado y política económica durante el segundo tercio del siglo XX". En: *Análisis político*. No. 32.
- , 2002. *Colombia años cincuenta. Industriales, política y diplomacia*. Ed. U.N. Bogotá.
- Sarmiento, Eduardo. 1996. *Apertura y crecimiento económico*. Bogotá. Ed. Tercer Mundo.
- Tirado, Álvaro. 1995. "Siglo y medio de bipartidismo en Colombia". En: *Colombia hoy*.
- Urrea, Fernando y Mejía, Carlos Alberto. 2001. "Innovación y cultura de las organizaciones en el Valle del Cauca". En: (Av) *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*. Ed. Corpocalidad. Bogotá.
- Urrutia, Miguel. 1993. "Internacionalización y mercado de capitales". En: Urrutia (comp.).
- Valero, Edgar. 1989. *La ferrería de la Pradera*. Depto. de Sociología, U. N.
- , 1998. *Empresarios, tecnologías y gestión en tres fábricas bogotanas 1880-1920*. Ed. EAN. Bogotá.
- , 1999. "Subcontratación, reestructuración empresarial y efectos laborales en la industria". En: Arango (comp.).
- Vanegas, Mahecha S. 1997. "Caracterización del sistema de relaciones laborales en Colombia". En: *Dombois*.
- Vázquez, Luis. 1974 (1955). *Industria y protección en Colombia 1810-1930*. Medellín, Ed. Oveja Negra.
- Wallerstein, Immanuel. 1997. "El espaciotiempo como base del conocimiento". En: *Análisis Político*. No. 32.
- , 1998. (coord.), *Abrir las ciencias sociales*. Ed. Siglo XXI.
- Weber, Max. 1964. *Historia económica general*. FCE.
- , 1995. *Economía y sociedad*. FCE. Bogotá.
- Weiss, Anita. 1995. *Modernización industrial: empresas y trabajadores*. Ed. UN.
- , 1998. "Vigencia del taylorismo, de los enunciados a la realidad". En: *Innovar*, No. 11.
- Weiss, Anita y Castañeda, Wigberto. 1993. *Estrategias empresariales y diferenciación obrera*. Editorial U.N. Bogotá.