

Capítulo 2. OFERTA DE MANO DE OBRA, PRODUCTIVIDAD Y UTILIDADES

En este capítulo analizamos el papel de los trabajadores, los salarios y las utilidades en el desarrollo industrial colombiano entre 1925-1950, período durante el cual la oferta de mano de obra no calificada era "ilimitada" y el nivel de vida de la población se aproximaba a un nivel de "subsistencia". Los jornales en la agricultura se mantuvieron constantes hasta finales de la década de los años sesenta (en el sector de la construcción hasta 1950-1955) y la industria sólo requería el 7% de la fuerza de trabajo agrícola.

Por tanto, parece válido preguntarse si la acumulación de capital en la industria siguió la orientación propuesta por Lewis, Fei y Ranis y otros, donde se da por sentado que la fuerza laboral no es calificada y los salarios urbanos son constantes (a menos que se presenten grandes cambios en productividad en las áreas rurales). Estos autores argumentan que los salarios reales se mantienen relativamente constantes y que la participación de las utilidades aumenta a través del tiempo. Lewis tenía en mente países de Asia y África, pero su modelo de industrialización pretendía ser general.

La Sección A discute algunos conceptos y definiciones generales de los modelos dualistas: la caracterización de los sectores, definiciones alternativas de "salarios", momentos de quiebre y algunas pruebas propuestas por Lewis para determinar si una economía presenta el patrón de acumulación esperado por su modelo. La primera parte de la Sección B considera las cifras involucradas y el nivel de vida de la población en ese momento; la segunda parte considera la evolución de los salarios reales en la industria.

La Sección C trata de explicar por qué los salarios reales se duplicaron (y en algunos sectores se triplicaron) entre 1925 y 1950. En la Sección C.1 mostramos que los salarios nominales fueron influenciados por las utilidades y la productividad (también por las reglas de indexación), y en la Sección C.2 sugerimos algunas razones que explican estas tendencias. Concretamente, argumentamos que la mano de obra contratada por la industria no era inexperta; la oferta de mano de obra calificada no era ilimitada. Por ello, los salarios reales se vieron afectados tanto por los cambios en la oferta como en la demanda.

Atribuimos el gran aumento salarial ocurrido después de 1937 en el sector textil a algunos factores relacionados con la oferta: la población que vivía cerca a las fábricas pronto se agotó en un período en que la migración a las ciudades no era tan marcada como en décadas recientes, y fue por ello necesario ofrecer mayores salarios para atraer trabajadores de áreas más remotas. Nuestro análisis de las características de la fuerza laboral se basa en información para más de 3.250 trabajadores, recogida en los archivos de las fábricas de textiles, cemento, cerveza y tabaco.

Otros argumentos citados en la literatura para explicar el incremento de los salarios reales antes de agotarse el excedente de mano de obra se refieren al papel de los sindicatos y la legislación estatal. Argumentamos en la Sección C.3 que éste no fue el caso en Colombia. La influencia sindical sólo fue importante en una o dos fábricas y los aumentos salariales fueron mayores en el sector textil donde los conflictos fueron pocos. Pero los conflictos laborales explican parcialmente por qué los salarios nominales evolucionaron con el costo de vida.

Aunque se podría argumentar que la legislación estatal tuvo algún efecto positivo al favorecer la creación y consolidación del sindicalismo en Colombia, su impacto directo de ésta sobre los salarios fue insignificante. La legislación laboral sí terminó con el "paternalismo" en las fábricas, y lo que antes se consideraba "un favor" era ahora impuesto por la ley.

En la Sección D mostramos que tanto la participación de las utilidades como las tasas de ganancia fueron altas durante los años treinta y cuarenta y aumentaron notablemente después de 1930. Éste es un resultado fundamental que debe tenerse en cuenta en la discusión que se adelanta en los capítulos subsiguientes. No obstante, mostramos que los modelos dualistas no son los apropiados para explicar la evolución de las utilidades y consideramos en otros capítulos (especialmente el Capítulo 6) que otras hipótesis son más útiles para nuestros propósitos. Los salarios reales en la industria no fueron constantes y es un error considerar a Colombia como una economía cerrada entre 1925 y 1950.

A. EL DUALISMO, CONCEPTOS Y DEFINICIONES GENERALES

Ningún planteamiento teórico ha recibido tanta atención en la literatura sobre el desarrollo económico como el de la economía dualista. Como propuesta metodológica, la economía se divide en un sector precapitalista y otro capitalista. El sector capitalista contrata mano de obra "libre" no calificada con miras a generar utilidades. El sector capitalista puede incluir la agricultura y el gobierno puede actuar como el agente capitalista. No obstante, en el tratamiento usual los dos sectores de la economía dualista parecen identificarse con la "agricultura" y la "industria". El sector precapitalista produce alimentos que sólo pueden usarse para consumo (el uso de semillas para inversión es marginal), mientras el sector capitalista produce tanto para el consumo como para la inversión.

El sector precapitalista utiliza tierra y mano de obra, mientras el capitalista utiliza mano de obra y capital. Dicho en forma menos restrictiva, la relación capital-trabajo es mucho menor en el sector precapitalista y/o no es fácil transferir el capital utilizado en cualquiera de los dos sectores. Algunas veces se emplean definiciones alternativas relacionadas con el grado de comercialización.

Las economías exportadoras rara vez pueden clasificarse de manera consistente con el modelo dualista y la producción de sectores como el café presenta problemas adicionales en países como Colombia¹. El café debe incluirse en el sector precapitalista, si consideramos la proporción de mano de obra "libre", pero en el sector moderno, si consideramos el grado de comercialización. Finalmente, se ubica en una posición intermedia entre la industria y la agricultura², si consideramos la productividad laboral.

Lewis propone dos pruebas para la economía dualista: a) los salarios reales deben ser constantes; b) los dueños del capital se apropian de todos los beneficios que brinda la mayor productividad laboral, con lo que aumenta en el tiempo la participación de las utilidades en el producto. Se presentan dos momentos de quiebra. El primero ocurre cuando la producción *per cápita* en las áreas rurales comienza a subir y se elevan los salarios (del sector agrícola y del sector moderno). "Finalmente", los salarios subirán más rápido que la productividad laboral, y la participación de capital comienza a disminuir.

El segundo quiebre ocurre cuando el capital se propaga el resto de la economía, y la productividad marginal del trabajador, siendo la misma en todos los sectores. En esta economía "neoclásica" los salarios aumentan con la productividad y su participación se mantiene relativamente constante. Éste es uno de los hechos del desarrollo capitalista de largo plazo señalados por Kaldor³.

B. LA EVIDENCIA SOBRE OFERTA ILIMITADA

Iniciamos nuestro análisis del mercado laboral colombiano mirando las cifras relevantes. ¿Cuántos trabajadores requería la industria en los diferentes subperíodos? ¿De qué sectores provenía la fuerza laboral? Mostramos que la demanda de mano de obra para la industria era insignificante. Y que la econo-

-
1. Como vimos en el Capítulo 1, la producción parcelaria de café se impuso en el oriente y las grandes plantaciones eran comunes en el occidente del país. Véase también M. Arango, *Café e industria. 1850-1930*, Medellín, CIE, Carlos Valencia Editores, especialmente pp. 160-162.
 2. La productividad laboral en el sector cafetero puede llegar al 60%-100% de la que se presenta en la economía no agrícola, pero es más alta que en el promedio de la agricultura. Véase A. Berry "A Descriptive History of Colombian Industrial Development in the Twentieth Century" (mimeógrafo), p. 6.
 3. Sobre las leyes de Kaldor, véase M. Scott, *A New View of Economic Growth*, Clarendon Press, Oxford, 1991, pp. 48-49, 336-359.

mía colombiana también se asemeja al modelo dualista: en otros campos los sueldos reales en la agricultura se mantuvieron relativamente constantes hasta la década de los años sesenta⁴ y la mayor parte de la población vivía a niveles de subsistencia. En la Sección B.2 vemos si los salarios reales se mantuvieron constantes en la industria.

1. Algunas evidencias positivas. La oferta de mano de obra y el nivel de vida

La industria moderna en Colombia empleó un promedio de 148.000 trabajadores entre 1925 y 1950 y sólo requirió 6.000 nuevos trabajadores por año: de éstos, 1.500 trabajaban en Medellín y 1.100 en Bogotá⁵. Ningún sector creció tan rápidamente como la industria, pero su tamaño reducido significaba que cualquier otro sector podía suplir sus requerimientos de mano de obra. Tan tarde como en 1950, la industria aún representaba menos del 7% de la fuerza laboral en Colombia⁶.

La agricultura era el candidato obvio. El sector "empleó" más del 60% de la fuerza laboral entre 1925 y 1950⁷, y menos del 8% de trabajadores agrícolas eran suficientes para satisfacer los requerimientos anuales de la industria. La población en las ciudades aumentó mucho más rápido que la tasa "natural", lo cual indica una migración importante de las áreas rurales y existe evidencia sobre diversos factores que contribuyeron a liberar mano de obra agrícola.

En 1870 el 5% de la población colombiana vivía en las ciudades, más del 30% en 1938⁸. La población de Bogotá aumentó en 18.000 habitantes por año y la de Medellín en 10.000⁹, cifras mucho mayores respectivamente que los 1.100 y 1.500 nuevos empleos requeridos por la industria en cada ciudad. La pobla-

-
4. Aunque se mueven con el precio del café, los precios altos del grano llevan a aumentos salariales en la agricultura relativos a las áreas urbanas (y viceversa). Véase J. L. Londoño, "Income Distribution during the Structural Transformation: Colombia 1938-1988", tesis de Ph. D., Harvard University, 1990, p. 35 y Capítulo I.
 5. La industria moderna creó 146.000 nuevos empleos entre 1925 y 1950. El 46% del total de la fuerza de trabajo en la industria provenía de Antioquia y Cundinamarca, el primero de estos departamentos siendo marginalmente más importante que el segundo.
 6. ONU, Cepal, *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. Colombia, 1957, Anexo estadístico*, Tabla 5.
 7. Parecen ser trabajadores permanentes, pero las cifras de la Cepal no son suficientemente claras sobre este asunto de particular importancia. En 1914, el sector cafetero empleó 80.000 trabajadores permanentes, 240.000 durante época de cosecha. Véase J. A. Bejarano, *El régimen agrario. De la economía exportadora a la economía industrial*, Bogotá, La Carreta, 1979, pp. 174-175.
 8. M. Palacios, *Coffee in Colombia: 1850-1970. An Economic Social and Political History*, Cambridge Latin American Studies, Cambridge University Press, Cambridge, 1980, p. 213.
 9. McGreevey, W. P., *An Economic History of Colombia, 1845-1930*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971, Tabla 15, p. 110.

ción en estas ciudades se duplicaba cada 25 años, el empleo industrial sólo cada 15 años¹⁰.

Por otra parte, el número absoluto de personas empleadas en la agricultura se estancó y las "ataduras" a la tierra disminuyeron durante el período: la importancia del trabajo "libre" en las áreas rurales aumentó debido a los cercamientos de baldíos en las tierras de propiedad pública y al efecto no esperado de la Ley 200 de 1936, que obligó a los agricultores privados a cultivar la tierra más eficientemente.

Hubo otros sectores que también podrían haber liberado mano de obra. En 1925 había el doble de artesanos que de trabajadores en el sector manufacturero, y la construcción y el comercio en su conjunto proveían 50% más empleo que la industria moderna. El empleo artesanal era principalmente rural en la segunda mitad del siglo XIX, pero urbano entre 1925-1950¹¹. Por último, en 1929 las trilladoras de café empleaban tantos trabajadores como el sector manufacturero en Medellín¹², y la mayoría de los autores sostienen que este último subsector sirvió de entrenamiento para el trabajo industrial¹³.

No sólo existía una oferta de mano de obra ilimitada, comparada con la escasa demanda del sector industrial, sino que la evidencia parece validar la hipótesis de que la población vivía a niveles cercanos a la subsistencia, tal como lo describe la economía dualista de libro de texto. En 1912, un diplomático inglés describía las condiciones de vida de la clase trabajadora de Bogotá en los siguientes términos:

"Las clases trabajadoras viven en condiciones que se comparan desfavorablemente con aquellas de las tribus africanas, con la desventaja adicional que implica la existencia de cierto grado de semicivilización. Viven a niveles de subsistencia y cualquier acontecimiento anormal puede llevarlas a la muerte por inanición. Pedir limosna es una profesión que no se limita a las clases más pobres y sólo recientemente se han tomado medidas para contener la plaga de pordioseros y gente enferma que busca sobrellevar su dolorosa existencia

-
10. Dentro de la industria, los alimentos (20%) y textiles (20%) representaban el 40% del total de empleos, con una proporción mucho mayor del sector textil en Medellín que en Bogotá. La fabricación de ropa (7%) fue el único sector que ocupó a más del 5% de la mano de obra.
 11. A. Berry, "The Limited Role of Rural Small-Scale Manufacturing Late-comers: Some Hypotheses on the Colombian Experience", en *Journal of Latin American Studies*, Vol. 19, 1987, p. 297.
 12. *Memoria de Gobierno*, Imprenta Oficial, Medellín, 1929, pp. 104-105.
 13. M. Arango, *Café e industria*. La importancia del procesamiento del café como un primer campo de entrenamiento para la industria es también aceptada por Ospina y Brew. Véase L. Ospina, *Industria y protección en Colombia*, Biblioteca Colombiana de Ciencias Sociales. FAES, 3a. edición, Medellín, 1979, p. 364; R. Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920*, Banco de la República, Bogotá, 1977, p. 68. La Tabla 2.A.6 indica que los salarios en la trilla de café eran más bajos que aquéllos en la industria moderna y que se contrataban principalmente mujeres.

exhibiendo horribles deformidades... Las clases medias también viven una vida de pobreza similar"¹⁴.

Otras características empíricas atribuidas a los modelos dualistas se presentaron claramente en Colombia durante la época: los jornales para la agricultura y la construcción se mantuvieron constantes a través de todo el período (en la agricultura hasta 1968, en la construcción hasta 1950-1955)¹⁵, y los diferenciales en los salarios –pero también en la productividad– entre las áreas rurales y urbanas eran muy grandes¹⁶. Estos diferenciales de salarios eran la causa determinante de la migración a las ciudades¹⁷. Por último, algunos estudios recientes sugieren que la productividad en la agricultura se mantuvo constante durante el período¹⁸.

14. UK Foreign Office, Document FO/371/1350, 1912.

15. A. Berry, "Real Wage Trends in Colombian Manufacturing and Construction during the Twentieth Century", en *Research Report 7403*, Department of Economics, The University of Western Ontario, Canadá, 1975, pp. 1, 31; A. Berry, "The Development of Colombian Agriculture" (mimeógrafo), Yale University, 1970, Capítulo 6. No obstante, Londoño considera que el excedente de fuerza de trabajo en áreas rurales virtualmente desapareció durante la década de los años cincuenta. Véase J. L. Londoño, "Income Distribution", pp. 49, 103. La existencia de excedentes en la fuerza laboral en la agricultura no quiere decir que dejaran de presentarse períodos de "escasez" en el corto y mediano plazo. De este modo, por ejemplo, durante los años veinte los grandes productores de café se quejaban constantemente cuando el gobierno empleaba "su" mano de obra en la construcción de carreteras e infraestructura.

16. Algunas de las cifras más confiables consideran un diferencial de 65%. Un trabajador en una plantación de café ganaba Col. \$0.50 por trabajar 10 horas diarias; un "obrero" de la construcción en Bogotá ganaba Col. \$0.65 por trabajar 8 horas diarias. Este último salario se aproximaba a un salario en el sector "informal" de las ciudades. Véase U. S. Department of State, National Archive, Washington, 22 de junio de 1944. L. Ospina confirma parcialmente este resultado al argumentar que el grueso de la fuerza de trabajo proveniente del sector rural no venía de las áreas con mayor proletarización. Véase L. Ospina, *Industria*, p. 439.

Pero también se puede proporcionar información indirecta para demostrar que los diferenciales eran altos. En primer lugar, los salarios en obras públicas eran comparables a aquéllos en el sector de la construcción en la ciudad, y en los años veinte los grandes cultivadores de café en Cundinamarca se quejaban con amargura de que el gobierno se estaba robando a sus trabajadores. En segundo lugar, cuando el desempleo en las ciudades pasaba por su peor momento entre 1931 y 1932, el gobierno, la Federación Nacional de Cafeteros y los grandes terratenientes no pudieron persuadir a los trabajadores para que "regresaran" a las plantaciones de café. Véase J. Villegas, *Recopilación de artículos de El Tiempo*, Dane (sin fecha), 17 de enero de 1930.

17. Véase R. Nelson et al., *Structural Change in a Developing Economy. Colombia's Prospects*, Princeton University Press, Princeton, 1971, Capítulo II. Los jornales en la agricultura son una variable central en la explicación de la migración. Entre las variables de "expulsión" utilizadas por los autores se encuentran el crecimiento de la población en la región y una *proxy* para la violencia política. Pero los autores no incluyen los años veinte y treinta cuando la violencia en algunas áreas fue especialmente aguda. Sobre este debate, véase S. Kalmanovitz, *Desarrollo de la agricultura en Colombia*, La Carreta, Medellín, 1978, p. 23. Véase también J. L. Londoño, "Income Distribution", p. 121.

18. J. L. Londoño, "Income Distribution", p. 50.

2. ¿Permanecieron constantes los salarios reales en la industria?

La mayoría de las características descritas anteriormente para Colombia corresponden muy de cerca a las de una economía dualista. En estas condiciones es de esperarse que los salarios reales se mantuvieran constantes, y que aumentara la participación de las utilidades, facilitando las inversiones y el cambio tecnológico.

La Tabla 2.1 (también la Tabla 2.A.1) presenta evidencia, para una muestra recogida en algunas de las grandes firmas de cemento, tabaco y textiles¹⁹, sobre la evolución de los salarios nominales y reales en Colombia entre 1923 y 1950. Nuestras cifras revelan que los salarios en la industria no se comportaron como lo pronostica el modelo de Lewis; no permanecieron constantes.

Se utilizaron dos definiciones alternativas para los salarios reales: salario consumo $W_b = (W_m/P_c)$ y salario producto $W_p = (W_m/P_m)^{20}$, donde W_m y P_m representan salarios nominales y precios en manufacturas y P_c el índice de precios al consumidor. El panorama global es el siguiente: el nivel de vida de la clase trabajadora se duplicó en la industria en general, pero se mantuvo estancado hasta 1937 en el cemento y la agricultura²¹. También se estancó hasta 1937 en el sector de los textiles, con un gran salto después de ese año.

C. FACTORES DETRÁS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS SUELDOS NOMINALES

¿Por qué aumentaron los salarios nominales y reales? La primera parte de esta sección explora la incidencia de la productividad laboral, las utilidades y la "indexación" en los salarios nominales, y la segunda considera algunas características "de oferta" que también pueden contribuir a explicar el aumento en los

-
19. Nuestra muestra para la industria incluye 525 trabajadores divididos entre textiles (366), cemento (119) y tabaco (40). Se elaboró un índice de precios (salarios) Paashe para cada una de las firmas. Nuestras categorías representan cerca del 50% del total de salarios pagados en Coltabaco, cerca del 70% en Fabricato y 30% en Cementos Samper. La muestra siempre incluye las categorías más importantes para cada una de las fábricas. Empleados contratados "por piezas" producidas eran numerosos en los textiles y (en menor grado) en el tabaco, pero eso puede ser conveniente para nuestros propósitos, por cuanto no nos interesan los trabajadores más calificados. Nuestras entrevistas en las firmas revelan que la mayoría de los trabajadores querían que se les pagara por piezas, pero sólo los más calificados eran autorizados. A comienzos de la década de los años cincuenta, el sistema se extendió a la mayoría de los trabajadores. No existían trabajadores "por piezas" en Fabricato en 1923, pero su participación aumentó a un 32% entre 1929 y 1933, fue de 23% entre 1935 y 1937 y de 28% entre 1938 y 1940.
 20. La relación entre salarios consumo y salarios producto depende de la evolución en los términos de intercambio entre la industria y otros bienes de consumo. Concretamente, $G_{wp} = G_{wb} + G_{tt}$, G indicando la tasa de crecimiento de cada variable, w_p y w_b salarios-producto y salario-consumo, y tt , términos de intercambio.
 21. Estas comparaciones no son rigurosamente válidas, por cuanto las cifras del sector agrícola comienzan en 1928, y para cemento comienzan en 1933.

TABLA 2.1
SUELDOS NOMINALES Y REALES EN COLOMBIA. 1923-1950
 (Tasas de crecimiento anual a menos que se indique lo contrario)

	SALARIO REAL													
	SALARIO NOMINAL						SALARIO a destajo							
	Cemento	Textiles	Tabaco	Manu- factura	Agricul- tura	Cemento	Textiles	Tabaco	Manu- factura	Agricul- tura	Cemento	Textiles	Tabaco	Manu- factura
1925-1929	#N/D	4.6	7.2	5.1	#N/D	#N/D	6.4	8.9	6.8	#N/D	#N/D	8.1	3.3	7.3
1929-1932	#N/D	-5.2	-6.4	-5.4	-7.4	#N/D	17.4	15.6	17.1	6.6	#N/D	0.6	-2.2	0.1
1932-1936	7.6	9.0	7.2	8.6	9.7	-2.2	-3.9	-5.5	-4.3	-2.2	2.7	0.8	7.5	1.8
1936-1940	2.8	23.0	10.0	19.1	5.2	-2.5	16.7	4.3	13.0	8.3	-1.0	25.5	7.8	20.8
1940-1945	5.6	8.0	1.6	7.1	5.1	-6.1	-3.7	-9.6	-4.6	-10.6	0.9	-6.1	0.0	-4.8
1945-1950	24.1	15.6	21.3	16.8	15.6	9.1	1.5	6.6	2.6	0.9	18.1	2.6	17.5	7.0
1930-1940	3.1	10.3	5.3	8.7	5.1	-3.4	6.5	1.7	5.0	3.3	-1.3	8.2	5.8	7.0
1940-1950	14.6	11.7	11.0	11.8	12.3	1.7	-0.9	-1.5	-0.8	-2.1	8.3	-2.6	8.6	0.3
1925-1950														
Crecimiento	6.2	8.1	6.7	7.7	6.0	0.1	4.1	2.8	3.8	0.8	4.3	2.5	5.2	3.1
Relación	4.3	6.4	4.8	5.9	3.4	1.0	2.6	1.9	2.4	1.1	2.0	1.8	3.2	2.1

Fuente: Véase Tabla 2.A.1.

Metodología: Tasas anuales de crecimiento exponencial, utilizando los dos primeros y últimos años de cada período.

Las cifras para el cemento comienzan en 1933, y para la agricultura en 1928.

N/D: No disponible.

salarios. En la última parte de la sección argumentamos que la legislación estatal y los sindicatos tuvieron poca influencia sobre la evolución de los salarios.

1. Productividad laboral, utilidades e indexación

La literatura sobre los factores detrás de la evolución de los salarios es extensa, y son muchas variables las que pueden ser potencialmente pertinentes. Okun (1981), por ejemplo, menciona las siguientes variables en su discusión sobre la evolución de los salarios en los Estados Unidos: los salarios previos, los salarios en otros sectores, el desempleo, el ingreso-producto (*revenue product*) (determinado por los precios y la productividad) y las utilidades. Concluye que el impacto de las utilidades es asimétrica, con una mayor influencia positiva cuando las utilidades son altas que una influencia negativa cuando éstas son bajas. En cuanto a precios, Okun demuestra que los precios-producto (*product prices*) han sido más importantes que el costo de vida en la explicación del comportamiento de los salarios en los Estados Unidos. El autor no parece dar mucha importancia al desempleo²².

Tenemos información relativamente confiable para la mayoría de las variables clave consideradas por Okun, y para nuestros propósitos es suficiente establecer una relación (preliminar) positiva entre salarios nominales e ingreso-producto promedio (*revenue product*, $P_m Q_m/L_m$). La Tabla 2.2 presenta coeficientes de regresión para la influencia de algunas variables fundamentales sobre el salario nominal. Como variables independientes, consideramos el ingreso promedio por trabajador ($P_m Q_m/L_m$) y el precio de los alimentos $-P_c$ (en algunos casos también el precio esperado de los alimentos $-P_c^-$)²³. Esto nos permite captar el impacto de las utilidades y la productividad laboral y determinar si hubo algún tipo de "indexación" con el precio de los alimentos.

Trabajamos con primeras diferencias para el ingreso promedio y los sueldos nominales y con segundas diferencias para P_c y P_c^* , como lo sugiere el análisis de cointegración del Apéndice B. Una variable ficticia (*dummy*) se utilizó para el período 1938-1940 con el objeto de captar el gran salto salarial que tuvo lugar en esos años en el sector textil y en las manufacturas²⁴. Incluimos el

22. Véase A. M. Okun, *Prices and Quantities. A Macroeconomic Analysis*, The Brookings Institution, 1981, Capítulo 3 y p. 16.

23. El precio al "consumidor" que utilizamos corresponde al precio de los alimentos hasta 1937, y del costo de vida en Bogotá entre 1938 y 1950. Los alimentos y la vivienda representaban más del 85% de la canasta familiar [alimentos 60%; vivienda 23% (incluyendo combustibles); tabaco y bebidas, 8%; ropa, 1%]. Véase L. B. Ortiz, "La vida obrera en Bogotá", en *El mes financiero y económico*, abril de 1938.

24. Los salarios en el sector textil tienen una gran influencia sobre el salario ponderado que usamos para manufacturas, por cuanto el valor agregado era mucho mayor en textiles que en cemento o el tabaco.

error rezagado de las regresiones (niveles) como una variable independiente para ver si el llamado "mecanismo de corrección de errores" (*error correction mechanism*) pertinente en el análisis.

TABLA 2.2
DETERMINANTES DEL SALARIO NOMINAL EN TEXTILES Y MANUFACTURAS

Variable dependiente: salario nominal

	Textiles		Manufacturas	
			0.34 (2.02)*	0.01 (0.09)
P_c	0.73 (1.47)	0.89 (2.57)*		0.18 0.67
$P_m Q_m / L_m$	0.18 (1.21)	0.45 (3.65)*	0.29 (2.49)*	0.55 (4.78)*
Dummy 1938-40		0.18 (2.76)*	0.14 (2.19)*	0.11 (2.18)*
ε_{-1} (niveles)	-0.14 (-0.75)	-0.60 (-3.44)*	-0.55 (-3.52)*	-0.63 (-4.08)*
R^2	-0.15	0.47	0.48	0.61
R^2 ajustado	-0.26	0.39	0.40	0.55
S.S.E	0.16	0.11	0.11	0.08
D.W.	1.47	1.61	2.08	1.73

Todas las variables en logaritmos.

Período estimado: 1927-50 (1925-50 para la regresión en niveles).

Primeras diferencias para el salario nominal y para PQ/L; segundas diferencias para P_c y P_c .

Cifras en paréntesis corresponden al coeficiente 't'.

*: significativo al 5%.

P_c : Precios al consumidor; P_c^* : *ibíd.*, esperado. P_m : Precios en manufacturas o textiles;

Q: Producción.

Fuentes: Tablas 2.A.1 y 2.A.2.

Metodología:

Los precios esperados al consumidor se calcularon como una media ponderada de valores pasados, los pesos siendo: 0.4 para P_{c-1} ; 0.3 para P_{c-2} ; 0.2 para P_{c-3} ; y 0.1 para P_{c-4} .

Salario en manufacturas: promedio ponderado para cemento, tabaco y textiles, con ponderaciones para el valor agregado en 1953.

ε_{-1} : error rezagado de la regresión en niveles.

El ingreso producto siempre resulta significativo (para textiles y las manufacturas), cuando se incluye la variable *dummy* y también el precio al consumidor en textiles. El mecanismo de corrección de errores resulta significativo. También los demás coeficientes (R^2 o Durbin-Watson) resultan relativamente satisfactorios. La variable *dummy* debe incluirse en las regresiones: siempre es significativa y los resultados para otras variables resultan pobres cuando no se

incluye; el R^2 ajustado decrece notablemente y también el coeficiente Durbin-Watson. En la próxima sección argumentamos que hubo consideraciones importantes de "oferta" que justifican la inclusión de esta variable.

Los resultados econométricos presentados sugieren que el modelo de determinación de salarios propuestos por Lewis, según el cual los salarios urbanos los determina el ingreso promedio en el sector agrícola (más un "diferencial") no encaja bien en el caso de Colombia, aún en el período 1925-1950, cuando la oferta de mano de obra no calificada era ilimitada. Los salarios producto aumentaron a una tasa menor que la productividad –y las utilidades aumentaron–, pero los trabajadores también se beneficiaron del proceso de acumulación de capital. Las reglas de indización parecen haber estado presentes –al menos en textiles–, un tema que consideramos nuevamente en la Sección C.3.

Nuestros resultados no son ajenos a las conclusiones de algunos historiadores colombianos. Por ejemplo, Luis Ospina concluye que el crecimiento basado en mano de obra barata no se presentó en Colombia, excepto en las primerísimas etapas de industrialización²⁵. Si el modelo tuvo alguna validez en el pasado, fue antes de los años veinte y treinta. Otros estudios que analizan los salarios y el desempleo en décadas más recientes también son consistentes con nuestras conclusiones. Así, por ejemplo, Berry concluye que buena parte del desempleo (abierto) en Colombia puede explicarse mejor por la discrepancia entre los ingresos y las aspiraciones en cuanto al nivel ocupacional. Se trata de personas que pueden rechazar posibilidades poco atractivas mientras esperan las que desean. Si esto es válido, el desempleo surge más como una reflexión del bienestar relativo que de la pobreza²⁶.

Es claro que el tema necesita investigarse más a fondo antes de poder llegar a conclusiones sólidas: la información disponible no es enteramente satisfactoria²⁷, la simultaneidad entre la oferta y la demanda debe considerarse explícitamente y deben incluirse otras variables en el análisis. Un estudio más ambicioso sobre salarios necesitará información detallada en cuanto a reemplazos, poder sindical y desempleo²⁸ que está fuera de nuestro alcance.

25. L. Ospina, *Industria y protección*, p. 448.

26. Véase A. Berry, "Open Employment as a Social Problem in Urban Colombia: Myth and Reality", en *Economic Development and Cultural Change*, 1975, Vol. 23, No. 2, p. 277.

27. Utilizamos ventas nominales divididas por empleo para el caso de los textiles, con información para sólo una de las firmas –Fabricato–. Las ventas representan una aproximación parcial al valor agregado, en un período de inventarios muy altos. De otra parte, nuestros salarios en la manufactura corresponden a un promedio ponderado para cemento, textiles y tabaco. Esto probablemente sobrestima los aumentos salariales en el sector, y es por ello por lo que el índice de salarios en la industria dado por Cepal, *Análisis*, p. 24 es 401 en 1950 (1938=100), siendo 481 para el promedio de cemento, tabaco y textiles.

28. Para el caso de Inglaterra, S. Nickell divide las variables potencialmente pertinentes en dos grupos: i) variables de presión salarial (reemplazos, precios reales de importación, poder sindi-

Sólo tenemos una idea general sobre la evolución de estas variables. Los reemplazos, por ejemplo, fueron muy bajos durante el período y, con la excepción de una o dos grandes firmas, el poder sindical fue irrelevante en la industria (Sección C.3). No hay estadísticas oficiales sobre el desempleo en Colombia antes de 1962, pero el desempleo urbano parece haber variado con las condiciones generales de la economía.

Urrutia, por ejemplo, sugiere que el desempleo urbano fue considerado un problema serio hacia 1920, cuando 3.000 trabajadores estaban desempleados en Medellín, pero cuatro años después los gobernadores de los diferentes departamentos informaban que la demanda era mayor que la oferta disponible (excepto en Santander y Atlántico)²⁹. Nuevamente, en aquellos años inmediatamente posteriores a 1929, el desempleo se convirtió en un problema cuando se organizaron huelgas –marchas de hambre– en Barranquilla, Bogotá, Cali y Medellín para protestar contra el gobierno³⁰ y hubo peleas entre trabajadores desempleados y la policía³¹. La evidencia indirecta también sugiere que el desempleo era bajo en 1933 y 1936³², con nuevas huelgas de protesta contra el desempleo en 1940³³.

El análisis de la determinación de salarios es muy complejo, y no basta con incorporar las variables antes descritas. Así la evidencia para Colombia en décadas posteriores muestra que las destrezas y la productividad son las variables que principalmente han determinado los salarios, amplias categorías de trabajadores, pero que las costumbres, las preferencias administrativas, los sindicatos, etc., jugaron un papel importante en sectores específicos donde existe evidencia más desagregada³⁴. Por otra parte, no hay duda de que algunas variables “extraeconómicas” estuvieron presentes en la determinación salarial en la época. Así, uno de los argumentos dados contra la protección arancelaria durante el período de estudio fue el bajo nivel de salarios –y empleo– ofrecido por la industria. Los industriales pudieron haber aumentado parcialmente los salarios como un mecanismo para asegurar aranceles.

cal, precios relativos, tasa de impuesto laboral y productividad); y ii) variables de actividad en el mercado laboral, principalmente la tasa de desempleo. Véase S. Nickell, “Why is Wage Inflation in Britain So High?” en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1987, Vol. 1, pp. 103-128; S. Nickell y M. Andrews, “Trade Unions”, pp. 183-206.

29. Memorias del Ministerio de Industrias, 1924, citado, por M. Urrutia, *Historia del sindicalismo colombiano*, 2a. edición, Bogotá, La Carreta, 1976, p. 114. Véanse también J. A. Bejarano, *El régimen*, p. 403 y *El Tiempo*, 3 de abril de 1921 y 17 de marzo de 1924.
30. A. Patiño, *La prosperidad a debe y la gran crisis: 1925-1935*, Banco de la República, Bogotá, 1981, p. 452.
31. M. Urrutia, *Historia*, p. 132.
32. Bank of London and South America, *Monthly Review*, 31 de enero de 1933. *UK Public Record Office*, File 371, *Annual Report*, 1936, p. 1.
33. Bank of London and South America, *Monthly Review*, 2 de abril de 1940.
34. Véanse A. Berry, “Real Wage Trends”, y F. Ortega, “Análisis de una muestra sobre salarios industriales en Colombia”, en *Revista de Planeación y Desarrollo*, Vol. 2, No. 1, marzo de 1970, p. 63.

2. Destrezas y migración

¿Por qué aumentaron los salarios reales con la productividad laboral y las utilidades, cuando la oferta de mano de obra no calificada para la industria era virtualmente ilimitada? ¿Por qué aumentaron los salarios después de 1937? La evidencia que se presenta a continuación sugiere (y las entrevistas lo confirman) que las destrezas tuvieron una importancia mucho mayor de lo que tradicionalmente se ha pensado en los modelos dualistas. La oferta de mano de obra calificada no era infinita, con lo que tanto la oferta como la demanda determinaron los salarios. Un segundo factor tiene que ver con las condiciones geográficas. La mano de obra era suministrada localmente, cuando se establecían las fábricas, mayores salarios debían ofrecerse más tarde para atraer mano de obra de lugares más remotos, al agotarse la oferta de ese tipo de trabajo. La migración a las ciudades fue mucho menos notable en ese período que actualmente³⁵.

En esta sección analizamos las características de la fuerza de trabajo industrial. La información resumida en la Tabla 2.3 se deriva del análisis de 3.266 récords en textiles (4 fábricas), cerveza (3), cemento (1) y tabaco (2) para el período 1925-1950. La tabla utiliza toda la información disponible (exceptuando los informes detallados sobre multas y períodos de vacaciones) e incluye todos los trabajadores contratados, con la excepción de aquellos que permanecieron menos de un año; no se guardó información sobre esos trabajadores.

En general, los récords se dividen por igual entre las fábricas en Bogotá y Medellín y las comparaciones pueden ser especialmente precisas en el sector del tabaco, pues tenemos información para la misma firma (Coltabaco) en ambas ciudades. Un gran porcentaje (70%) de los archivos corresponden al sector de la cerveza y los textiles, sectores cuya importancia también fue mayor (véase Capítulo 7, página 182).

La proporción de trabajadores que ingresaron a las firmas antes de 1936 es sólo 18% para fábricas en Bogotá y 15% en Medellín, y es aún menor para trabajadores que ingresaron antes de 1930. Esto era de esperarse debido a que el tamaño de las firmas aumentó en el tiempo. Se presentan algunas tablas en el Apéndice (Tabla 2.A.4) con las características de los "trabajadores ambulantes" y de aquellos trabajadores contratados en el sector de la cerveza y el tabaco antes de 1930.

Las conclusiones principales pueden resumirse de la siguiente manera. Las firmas preferían y contrataban artesanos, trabajadores instruidos³⁶, y aquellos

35. J. L. Londoño sugiere que en décadas más recientes los diferenciales compensatorios para las condiciones de vida en áreas rurales y urbanas han sido bajos y que la migración ha reaccionado rápidamente ante los diferenciales salariales rurales y urbanos. Véase J. L. Londoño, "Income Distribution", p. 34.

36. El nivel de alfabetización era excepcionalmente alto en Antioquia y esto se atribuye a la influencia del café descrito por McGreevey. Véanse W. P. McGreevey, *An Economic History*, p. 234 y A. Berry, "Real Wages", p. 4.

TABLA 2.3
MIGRACIÓN Y DESTREZAS. ANÁLISIS DE LOS ARCHIVOS DE TRABAJADORES
EN GRANDES PLANTAS INDUSTRIALES
 (% en cada categoría a no ser que se indique lo contrario)

	Bogotá				Medellín		
	Total	Cerveza	Cemento	Tabaco	Total	Textiles	Tabaco
(1) Número de trabajadores	1773	1000	651	122	1493	1301	192
(2) Año de ingreso							
<1920	1.7	2.7	0.0	2.3	2.6	2.9	0.5
1921-1930	7.4	11.5	0.6	9.4	5.9	4.2	17.8
1931-1936	9.3	13.3	3.2	8.6	7.1	6.4	12.0
1936-1940	8.5	7.9	8.8	10.9	19.7	21.2	9.4
1941-1945	38.8	43.5	33.0	31.3	60.2	65.3	26.2
1946-1950	34.3	21.1	54.4	37.5	4.5	0.0	34.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Media ponderada	73.1	64.6	87.4	68.8	64.7	65.3	60.3
(3) Edad de ingreso							
<15	2.1	2.3	2.0	0.0	21.9	24.2	2.6
16-24	40.8	34.2	49.0	53.3	58.6	59.4	51.9
25-34	42.5	47.5	35.9	35.5	16.9	14.8	34.0
35-44	12.7	13.7	11.2	11.2	2.4	1.5	9.6
>44	1.9	2.2	1.8	0.0	0.2	0.0	1.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Media ponderada	26.9	27.6	26.0	25.6	21.0	20.0	25.0
(4) Educación							
No leen ni escriben	4.4	4.5	ND	4.0	0.1	0.0	0.5
Leen y escriben	88.1	95.5	ND	27.2	84.1	94.0	17.4
Educación primaria	5.5	0.0	ND	50.4	7.5	0.0	58.4
Educación secundaria	1.4	0.0	ND	12.8	7.5	6.0	17.9
Más que educ. secund.	0.6	0.0	ND	5.6	0.7	0.0	5.8
Total	100.0	100.0	ND	100.0	100.0	100.0	100.0
(5) Años en la firma							
< 2	27.3	23.1	38.8	0.0	9.6	9.6	1.0
3-5	16.2	15.4	20.3	1.6	17.4	17.4	1.0
6-10	10.4	12.1	9.7	0.0	15.0	15.0	0.5
11-15	3.2	3.3	3.7	0.8	6.2	6.2	2.1
16-20	7.1	11.3	2.0	7.0	7.3	7.3	9.9
>21	28.9	34.7	25.4	90.6	44.5	44.5	85.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Media ponderada	12.7	13.3	9.4	25.0	16.8	15.7	24.4
(6) Lugar de nacimiento fuerza de trabajo. Distancia desde la planta							
Bogotá	12.6	19.3	0.0	19.7			
Medellín					14.8	10.4	43.2
La Calera	11.3	0.7	30.7	0.8			

(Continúa)

(Continuación)

	Bogotá				Medellín		
	Total	Cerveza	Cemento	Tabaco	Total	Textiles	Tabaco
Bello, Envigado e Itagüí					27.8	30.9	7.9
<50 km	12.3	11.2	13.9	13.9	22.5	23.4	16.8
50-100 km	15.5	17.3	14.5	5.7	18.3	18.9	14.2
101-150 km	7.2	6.7	5.5	19.7	14.9	15.1	14.2
Boyacá	27.4	31.9	22.1	16.4			
Otros departamentos	13.7	12.9	13.3	23.8	1.7	1.3	3.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(7) Lugar nacimiento fuerza de trabajo. Características económicas de la región							
Café	1.9	2.4	1.0	2.5	16.4	16.1	19.7
Caña de azúcar	1.5	1.1	2.1	0.8	3.5	3.5	3.0
Minas	6.2	6.8	4.0	12.4	2.6	2.5	3.0
Ganadería	14.4	12.4	19.1	6.6	3.0	3.0	3.0
Industria	31.8	29.4	35.5	33.1	32.1	34.1	13.6
Otros	3.1	3.1	3.0	4.1	41.4	40.8	47.0
Boyacá	27.4	31.9	22.1	16.5			
Otros departamentos	13.8	12.9	13.2	24.0	1.1	0.0	10.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(8) Proceso de migración							
Trabajador migrante tardío	22.6	20.5	29.4	5.8	3.4	3.6	2.6
Trabajador migrante recie.	39.0	53.0	9.9	69.4	39.8	37.2	52.4
Trabajador migrante perm.	11.7	6.2	22.2	4.1	2.7	3.1	1.1
Trabajador no migrante	26.7	20.2	38.5	20.7	54.1	56.1	43.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(9) Trabajo anterior							
A. Calificado urbano	40.6	43.2	31.8	78.1	32.8	28.6	63.0
Otras fábricas	22.9	25.5	14.9	54.5	23.2	20.8	40.1
Textiles independientes	0.1	0.2	0.0	0.0	0.7	0.8	0.0
No textiles independientes y 'artesanos'	3.5	2.8	4.3	7.3	2.2	1.4	8.2
Procesamiento de café	0.3	0.2	0.2	1.8	0.3	0.3	0.6
Comercio	13.8	14.5	12.4	14.5	6.4	5.3	14.1
B. Inexperto urbano	8.3	8.5	8.5	3.6	6.1	4.5	17.1
Construcción	7.4	7.4	7.9	1.8	3.9	3.5	6.5
Empleado doméstico	0.9	1.1	0.6	1.8	2.2	1.0	10.6
C. Agricultura y minería	17.4	10.4	30.3	9.1	7.9	8.7	1.8
Agricultura	16.0	9.5	28.1	9.1	7.0	7.7	1.8
Minas	1.4	0.9	2.2	0.0	0.9	1.0	0.0

(Continúa)

(Continuación)

	Bogotá				Medellín		
	Total	Cerveza	Cemento	Tabaco	Total	Textiles	Tabaco
D. Otros	33.7	37.8	29.3	9.1	53.1	58.2	18.3
Sin experiencia previa	11.9	12.2	12.2	3.6	47.9	53.9	7.1
Otros	21.8	25.6	17.1	5.5	5.2	4.3	11.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(10) Movilidad Interna							
Sólo trabajador	80.9	80.5	83.1	73.0	88.0	90.1	73.7
Sólo empleado	14.5	17.7	11.1	6.6	1.5	0.0	11.8
Trabajador-Employado	4.6	1.8	5.9	20.5	10.5	9.9	14.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(11) Porcentaje de mujeres	4.2	5.1	1.8	9.0	45.7	50.6	12.5
(12) Estado civil							
Porcentaje solteros	50.0	46.6	63.9	5.5	74.6	83.4	16.1
(13) Dependientes (#)							
0	8.3	5.2	14.3	1.6	5.2	ND	5.2
1	10.5	7.2	16.2	7.0	2.6	ND	2.6
2-5	68.0	71.2	67.9	42.2	38.5	ND	38.5
>=6	13.3	16.5	1.6	49.2	53.6	ND	53.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	ND	100.0

Fuentes: Archivos internos en las firmas. Cerveza: Bavaria, Germania (incluye embotelladora Feni-cia); Textiles: Fabricato, Coltejer, Tejidos de Bello, y Rosellón; Cemento: Cementos Samper; Tabaco: Coltabaco.

Metodología:

Totales para Bogotá y Medellín corresponden a medias ponderadas.

No hubo información sobre trabajadores cuya permanencia en las firmas fue menor a un año.

El 'trabajador migrante' se definió como aquel que había nacido en un municipio situado a más de 50 km de la planta.

Fila (9): Fábricas 'no textiles' y 'artesanos' deben considerarse como una sola categoría.

La única firma para la cual las tratamos como dos categorías independientes fue Coltabaco - Bogotá y Medellín.

Fila (3): La media ponderada supone que todos los trabajadores clasificados entre '16 y 24 años' tenían una edad de 20; '<15': una edad de 14, y '>44': una edad de 46 años.

Fila (5): La media ponderada supone que todos los trabajadores en '<2' trabajaron 1 año en la firma; 3-5': 4; '6-10': 8; '11-15': 13; '16-20': 18; '>21': 26.

Fila (8): La definición de 'trabajador migrante' 'tardío', 'reciente' y 'permanente' se basó en las comparaciones en cuanto al lugar de nacimiento del trabajador, el sitio donde obtuvo su cédula y lugar de residencia mientras trabajó en la planta. El trabajador migrante 'permanente' se consideró como aquel que había nacido en un municipio situado a '101-150 km de la planta y obtuvo su cédula en otro municipio perteneciente a la categoría '50-100 km'.

El trabajador migrante 'reciente' se consideró como aquel que vivía en el mismo sitio donde obtuvo su cédula, pero había nacido en otro lugar, etc.

ND: No disponible.

que ya habían sido entrenados por otras firmas. Antes de 1930, la industria contrató mano de obra no calificada, pero la experiencia no fue exitosa. El caso de los textiles es un tanto diferente: los trabajadores se contrataban a una edad muy temprana y eran entrenados por las mismas firmas.

Las características de la fuerza laboral en cada sector explican parcialmente los diferenciales salariales (Tabla 2.A.6). Los altos niveles de alfabetización debieron haber implicado mayores salarios en el sector textil, pero esto fue contrarrestado por el hecho de que las mujeres y los jóvenes recibían menores salarios. Los sectores de la cerveza y el tabaco pagaban los salarios más altos del país, mientras el cemento (minerales no metálicos), los textiles y los alimentos pagaban salarios relativamente bajos. Los salarios más bajos dentro de la industria eran pagados por las trilladoras de café³⁷.

Cuando consideramos toda la muestra, más del 80% de los trabajadores (95% en la cerveza y los textiles) sabían leer y escribir, pero esa proporción era mucho menor para los trabajadores contratados antes de 1930. Las cifras que encontramos son más altas que las del sector industrial en general y mucho más altas que las correspondientes a la población en cada departamento. En realidad, de acuerdo con el censo industrial de 1944-1945, 88% de los trabajadores semicapacitados y capacitados, dos terceras partes del total de la fuerza laboral masculina y el 82% de la fuerza laboral masculina urbana sabían leer y escribir. En contraste, el nivel de alfabetización para el departamento de Antioquia era de sólo 60%.

El nivel de educación de los "trabajadores ambulantes" era comparable al del total de la muestra, y es interesante que los "trabajadores ambulantes" no habían trabajado previamente en la agricultura o la minería, sino en actividades con una mayor orientación al "desarrollo de destrezas". Después de la primera parte de la década de los treinta, todas las firmas textiles en Medellín exigían que los nuevos trabajadores supieran leer y escribir.

Hubo disputas frecuentes entre las firmas cuando algunas de ellas intentaron contratar mano de obra que ya había sido entrenada por otros, y la contratación de trabajadores del sector textil por parte de firmas venezolanas en la década de los años cuarenta se tomó muy a mal. Siempre existió una demanda permanente de técnicos extranjeros. Las firmas "invertían" en programas de adiestramiento y hacían todo lo posible para quedarse con sus trabajadores y con las utilidades de su inversión. Los costos de reposición (maquinaria averiada por trabajadores sin experiencia, los costos de contratar nuevos trabajado-

37. En promedio, el transporte pagaba mayores salarios que cualquier otro sector (Tabla 2.A.6) seguido, en orden descendente, por las manufacturas, el comercio y las artesanías; después venían las categorías más bajas en el sector "formal" (peones). Véase L. B. Ortiz, "La vida obrera en Bogotá", p. 50.

res "idóneos", etc.) eran considerados altos, y esto puede explicar por qué cerca de la mitad de los trabajadores del sector textil permanecían en la firma a lo largo de todas sus vidas. Las cifras también son relativamente altas para la cerveza (30%), aunque mucho menores en el sector del cemento donde las destrezas no eran tan necesarias.

La fila (9) de la Tabla 2.3 divide el trabajo realizado con anterioridad entre "actividades urbanas calificadas", "urbanas no calificadas", "agricultura y minería" y otros. Por supuesto, la clasificación es un tanto arbitraria. El empleo en el servicio doméstico y la construcción se han asociado tradicionalmente con labores poco calificadas, pero el comercio es más difícil de clasificar. En las actividades "relacionadas con destrezas" consideramos "otras fábricas", "textiles independientes", "textiles no independientes y artesanías" y "procesamiento de café". No tenemos información sobre el tamaño y las características de "otras fábricas", aunque es probable que algunas correspondan a producción "artesanal" desplazada por la industria en el procesamiento de alimentos y tabaco³⁸ (el desplazamiento parece haber ocurrido principalmente durante las primeras dos décadas del siglo)³⁹.

Arango, Ospina y Brew⁴⁰ argumentan que el proceso de trillar el café jugó un papel crucial en la "domesticación" de la fuerza de trabajo en la industria. Ésta es una hipótesis atractiva, puesto que tanto la industria moderna como la trilla de café eran actividades urbanas, empleaban mujeres (como ocurría en el sector textil) y los sueldos en la trilla de café eran relativamente bajos. Sin embargo, nuestra información no apoya esta hipótesis, y menos del 1% de los trabajadores en la trilla de café siendo contratados por la industria vinieron de la trilla de café. Tampoco apoya la idea de que la industria contrataba mano de obra no calificada. Menos del 9% de aquellos trabajadores contratados por la industria habían trabajado previamente como empleados del servicio doméstico o en el sector de la construcción (aunque el comercio tenía alguna importancia).

La participación de actividades "relacionadas con destrezas" era abrumadora. Esos sectores abastecían más de la mitad de los trabajadores empleados en Bogotá y 70%-80% en el sector del tabaco en Bogotá y Medellín, con una

38. El trabajo artesanal era importante en la producción de chocolate y tabaco, pero no en la cerveza, el cemento o los textiles, caracterizados por técnicas de producción intensivas en capital. El Censo Industrial de 1953 indica que había 1.088 establecimientos productores de tabaco, pero sólo una firma (Coltabaco) dominaba la producción "industrial". La producción artesanal se concentraba en cigarros, mientras los cigarrillos eran producidos sólo por Coltabaco. Dos firmas dominaban la producción de chocolate, pero él indica que había 4.986 establecimientos dedicados a la elaboración de alimentos.

39. A. Berry, "The Limited Role", p. 301.

40. M. Arango, *Café e Industria*, pp. 214-221; L. Ospina, *Industria y protección*, p. 364; R. Brew, *El desarrollo*, p. 68.

gran participación de "otras fábricas". Estos porcentajes se refieren a cifras de trabajadores para quienes pudimos clasificar el trabajo previo⁴¹.

Las "actividades relacionadas con destrezas" eran menos importantes en la producción de cemento, donde se requerían las destrezas en menor grado y las fábricas de textiles entrenaban sus propios trabajadores desde el comienzo. El 50% de los trabajadores del sector textil no habían trabajado anteriormente, el 25% ingresaban a las firmas textiles antes de cumplir los 15 años y eran principalmente mujeres solteras. La participación de mujeres en los otros sectores era bajo (también Tabla 2.A.6). El número de "dependientes" era mucho más alto para los trabajadores en Medellín.

Sólo contamos con información escasa sobre las características y la evolución del trabajo artesanal en las diferentes regiones del país, pero parece ser que la producción artesanal no evolucionó hacia la industria moderna en Colombia; Berry lo atribuye a barreras regionales, de ingresos y de clases. Cuando un artesano era muy exitoso en su oficio, abandonaba el sector manufacturero por completo⁴², y en el caso opuesto ofrecía su trabajo después de haber sido desplazado por la industria moderna.

La industria moderna requiere mucho más que mano de obra, y nuestra evidencia no contradice el hecho de que la mayoría de las regiones donde dominaba el trabajo artesanal (como Boyacá, Santander o Nariño) no encabezaron la industrialización en el país. Las actividades artesanales en esas regiones no generaron los excedentes relativamente grandes requeridos por la industria moderna y la falta de poder político y de desarrollo manufacturero pudieron ser consecuencias comunes de pobreza en la mayoría de las regiones artesanales: rurales, con pequeñas firmas, alta densidad de población y bajos ingresos⁴³. La importancia de los artesanos era menos notable en Medellín, donde la tradición artesanal fue también corta⁴⁴. Consideramos las características económicas de diferentes regiones del país en el capítulo anterior (Sección A) y discutiremos los rasgos principales de los gerentes y la acumulación de capital en el próximo capítulo.

En el escenario descrito hasta ahora no es difícil entender por qué los salarios reales aumentaron a través del tiempo: si la firma necesitaba trabajadores adicionales, debía pagar mayores salarios. Las firmas competían por la mano

41. No pudimos clasificar el 21% de los récords en Bogotá. La información no estaba disponible o el trabajo previo no podía relacionarse fácilmente con algunas de nuestras categorías. No es fácil relacionar destrezas con algunas ocupaciones como la de policía.

42. A. Berry, "The Limited Role", pp. 304, 305, 319. Sobre la estructura social Berry (p. 319) escribe: "Parece que la mayoría de los miembros de la clase dirigente tendieron a no ver a los artesanos como una fuente potencial de desarrollo económico para el país y por ende dignos de recibir apoyo, tampoco como una base desde donde se podían desarrollar las manufacturas".

43. *Ibíd.*, p. 315.

44. *Ibíd.*, pp. 315-316.

de obra calificada y "sacrificaban" ganancias para evitar que se fueran los trabajadores, especialmente cuando la inflación era alta. Los empresarios eran receptivos a la idea de aumentar los salarios cuando el costo de vida aumentaba (véase la próxima sección), y algunas firmas hasta establecieron esquemas de indización automática⁴⁵.

La segunda área general de interés se relaciona con la disponibilidad de mano de obra y la migración. Nuestras entrevistas revelan que originalmente la mayoría de las fábricas conseguían toda la mano de obra localmente, pero ese proceso pronto se agotó. La tasa de migración fue baja en Colombia durante los años treinta y cuarenta, comparada con la de décadas más recientes⁴⁶, y se tuvieron que ofrecer mayores salarios para atraer la mano de obra de lugares más remotos.

Las filas (6)-(8) revelan algunas características del proceso de migración. Las fábricas de tabaco y cerveza estaban situadas en Bogotá y Medellín, la fábrica de cemento en La Calera y las fábricas de textiles en Bello, Envigado e Itagüí. En cada caso, los cuatro pueblos son vecinos (menos de 50 kilómetros) de la ciudad principal. La importancia de la migración era mucho mayor en Bogotá que en Medellín, pero los porcentajes eran relativamente altos en ambas ciudades: 70% y 35% (respectivamente) habían nacido en lugares situados a más de 50 kilómetros (una distancia considerable en ese tiempo) y los porcentajes eran relativamente similares para las diferentes fábricas en cada ciudad.

La fila (7) considera las características económicas de aquellas zonas donde había nacido el trabajador. Una gran proporción venía de zonas donde la "industria" era la principal actividad económica (como indicamos anteriormente, habían nacido en lugares cercanos a las fábricas), pero también del departamento de Boyacá y, en el caso de los trabajadores contratados en Bogotá, de las zonas ganaderas. El 15% venía de las zonas cafeteras en Medellín, una proporción baja, si se considera la importancia del café en Antioquia. Los resultados de la fila (8) indican que la mitad de los trabajadores ambulantes⁴⁷ en Bogotá y

45. Bavaria introdujo este tipo de programa para los empleados administrativos en mayo de 1934, con la llamada "prima eventual", la cual representaba un porcentaje de las variaciones en el costo de vida. El sistema se hizo extensivo a todos los empleados en 1938. Véase F. de Abrisqueta, "El reajuste mensual de los salarios del Consorcio de Cervecerías Bavaria S. A.", en *Anales de economía y estadística*, mayo de 1941, Vol. 4, pp. 22-26. Hay poca información para otras firmas pero, de las minutas de las firmas, queda claro que *Cervecería Unión, Fabricato, Tejicondor, Coltabaco* y *Suramericana de Seguros* tenían una "prima móvil" a comienzos de la década de los años cuarenta. Algunas firmas también introdujeron programas para vincular los sueldos con la productividad. Esto se inició en el sector de los textiles, a mediados de los años veinte; y en los cementos, en Bogotá, a comienzos de los años treinta.

46. J. L. Londoño, "Income Distribution", pp. 35, 119.

47. Un trabajador "migrante" es aquél nacido a más de 50 kilómetros de la fábrica.

el 87% en Medellín habían llegado a la ciudad a una edad muy temprana, antes de cumplir los 18 años.

La Tabla 2.A.4 presenta información para aquellos trabajadores contratados antes de 1930 en fábricas de cerveza y tabaco. Los resultados confirman básicamente nuestras conclusiones anteriores, aunque parece que la participación de mano de obra no calificada y de trabajadores contratados en las inmediaciones de las fábricas era mayor. La participación de trabajadores provenientes de "actividades relacionadas con destrezas" era más bajo en la cerveza, pero mayor en el sector del tabaco. Nuestras conclusiones confirman que la mano de obra disponible localmente se agotó pronto y las firmas no tuvieron éxito en su intento inicial de contratar mano de obra no calificada.

3. La influencia de los conflictos y la legislación estatal en los salarios

Creemos que las características "especiales" de la fuerza laboral en la industria explican el comportamiento de los salarios en el largo plazo, pero se han presentado interpretaciones alternativas en la literatura. Las presiones de los sindicatos y/o la legislación gubernamental bien podrían resultar en salarios más altos en el sector de la industria antes de agotarse el excedente de mano de obra, y se ha argumentado que éste fue el gasto en Latinoamérica: "el triste espectáculo de utilidades muy altas y salarios estancados apenas puede contemplarse con ecuanimidad por un gobierno elegido democráticamente"⁴⁸.

Estudiamos las minutas de las Juntas Directivas y otras fuentes para formarnos una idea más completa sobre la determinación de los salarios. La mayoría de los conflictos se originaron porque los salarios no mantenían el ritmo de crecimiento del costo de vida, y eventualmente los empresarios aceptaron que el nivel de vida de los trabajadores no debía disminuir. Esto es consistente con nuestras conclusiones en la Sección C, en cuanto al papel que jugaron las reglas de indización en los salarios nominales.

Pero no parece haber efectos adicionales sobre los salarios causados por el impacto de conflictos y sindicatos, excepto en el caso de a lo sumo una o dos firmas, y por ello no es coincidencia que los salarios aumentaran más en el sector de menor conflicto —textiles—. Se originaron pocos conflictos en lo que Okun denomina el factor "salarios-salarios" (salarios en otros sectores) y los

48. L. Reynolds, "Wages and Employment in a Labour Surplus Economy", en *American Economic Review*, marzo de 1965, p. 29. Véase también R. Mabro, "Industrial Growth, Agricultural Underemployment and the Lewis Model: The Egyptian Case 1937-1965", en *Journal of Development Studies*, julio de 1967, pp. 333-334. Los autores no parecen cuestionar el hecho de que no deben presentarse muchos conflictos en una economía tipo Lewis; los trabajadores (no calificados) pueden reemplazarse fácilmente por forasteros.

trabajadores nunca exigieron mayores salarios debido a que éstos aumentarían más rápidamente en otros sectores⁴⁹.

El impacto directo de la legislación estatal sobre los salarios fue insignificante, aunque se podría argumentar que ésta tuvo cierto impacto en algunas firmas al favorecer el establecimiento y la consolidación de sindicatos, especialmente después de 1934. Dicha legislación también pudo haber tenido algún impacto en el sector textil al prohibir el trabajo de menores y en la industria en general al cambiar las actitudes de los empresarios: la ley reemplazó el "paternalismo".

En comparación con otros países de Latinoamérica, los conflictos laborales en Colombia no fueron tan intensos y se iniciaron mucho más tarde; rara vez hubo huelgas antes de 1914. Huelgas violentas encabezadas por socialistas y comunistas ocurrieron en la década de los años veinte en el sector del transporte, y en los enclaves con la llegada de la primera administración López (1934-1938) los trabajadores sintieron por primera vez que el gobierno no era hostil al movimiento sindical y las disputas se multiplicaron. El conflicto se tornó más violento entre 1945 y 1949⁵⁰ y los partidos tradicionales no intervinieron.

El conflicto en la industria fue menos intenso que en otros sectores, aunque el de Bogotá alcanzó un mayor nivel que en otras ciudades. La mayoría de las disputas en Medellín se originaron en demandas por mayores salarios y principalmente cuando éstos se atrasaban con respecto al costo de vida; rara vez se relacionaron con aumentos en la productividad o las utilidades (aunque se indican algunas excepciones en la página 88). Con el tiempo los empresarios aceptaron que el nivel de vida de los trabajadores no debería bajar⁵¹. La dismi-

49. La única excepción podría ser el caso de la Fábrica de Vidrios Fenicia, donde los trabajadores pidieron salarios similares a los que pagaba *Bavaria*. Pero éste es un caso anómalo, puesto que *Bavaria* era dueño de *Fenicia*. También, parcialmente, en algunos conflictos en el sector textil (*Coltejer* y *Rosellón* en 1936 y 1937).

50. Véanse M. Urrutia, *Historia*; I. Torres Giraldo, *Los inconformes. Historia de la rebeldía de las masas en Colombia*, Margen Izquierdo, Vol. 5; A. Tirado, *Colombia hoy*, p. 155; M. Archila, "De la revolución social a la conciliación", en *Anuario colombiano de historia social y de la cultura*, No. 12, 1984, pp. 20-56; V. M. Moncayo y F. Rojas, *Luchas obreras y el derecho laboral en Colombia*, Bogotá, La Carreta, 1978.

51. Finalmente, los empresarios aceptaron aumentos en los salarios promedio cercanos al 25% (35% para algunos trabajadores) después de las huelgas de 1935 y 1936 en *Rosellón* y *Coltejer*. Siempre hubo implicaciones adicionales: la jornada de trabajo tan prolongada (11 horas), los salarios más bajos para las mujeres en comparación con los hombres, el grado de persecución sexual que soportaban las mujeres y las multas arbitrarias impuestas por los empresarios durante la huelga de 1920 en *Textiles de Bello*. No es extraño que las mujeres encabezaran la huelga. Algunas huelgas a comienzos de los años treinta se relacionaron con la introducción de nueva maquinaria en situaciones donde algunos salarios se pagaban por piezas (véase el Capítulo 3, Sección C.2, página 86); los trabajadores también exigían mayor estabilidad, un mayor salario para trabajo nocturno y mayores salarios para los "aprendices". También, como indicamos anteriormente, se quejaban de que los salarios eran más altos en otras fábricas de textiles. Estos comentarios provienen de las Actas de las Juntas Directivas. Véase también A. Mayor, *Ética*, pp. 258, 286.

nución de los salarios reales fue el factor principal tras la mayoría de los conflictos en la industria a nivel nacional, y la cantidad de afiliados a los sindicatos aumentó durante los períodos de inflación⁵².

En el fondo, el origen de la mayoría de las disputas en Bogotá fue el mismo, aunque allí había un nivel de conflicto mucho mayor⁵³. Otros asuntos más generales también estaban en juego. Los trabajadores de la industria suspendían sus labores en solidaridad con los huelguistas de otros sectores⁵⁴, y los trabajadores de Bavaria en 1944 llegaron incluso a pedir que se les diera participación en la dirección de la empresa, algo que la administración consideraba inadmisibile. Ese mismo año los trabajadores de Bavaria participaron en el Paro Cívico Continental. Nada parecido ocurrió en Medellín.

Las diferencias sectoriales también pueden explicar por qué el nivel de conflicto era tan bajo en Medellín. Urrutia presenta como una explicación la amplia participación de mujeres jóvenes en el sector textil⁵⁵, y, adicionalmente, el aumento en los salarios fue mucho más marcado en ese sector (Sección B.1). Por lo general, la Iglesia católica ejerció un papel conciliador en Medellín⁵⁶, y se podría argumentar que la mayor proporción de trabajadores en Bogotá hacía más factible que los conflictos rurales se trasladaran a la ciudad; la mayoría de los conflictos agrícolas ocurrieron en Cundinamarca durante los años veinte y treinta.

El impacto de la legislación laboral fue insignificante. La legislación relacionada con el salario mínimo sólo se introdujo en 1945, con un mínimo inferior al que pagaban las grandes empresas⁵⁷, y las primas legales representaban

52. Véase M. Urrutia, *Historia del sindicalismo*, pp. 115, 252.

53. Hubo huelgas en el sector textil de Bogotá en 1934 y 1945; en la cerveza en 1938, 1939, 1941 y 1944; en el vidrio en 1936, 1943 y 1945; en el cemento en 1941, 1946 y 1947 y en el tabaco en 1937.

54. En 1919 y 1924, la mayoría de las fábricas de los sectores textil, de las harinas y el hierro detuvieron su producción para apoyar las huelgas en el sector del transporte. Véanse M. Urrutia, *Historia del sindicalismo*, p. 90, *El Tiempo*, 7 de noviembre de 1924, p. 1.

55. M. Urrutia, *Historia del sindicalismo*, p. 79.

56. Sobre el nivel de conflicto en las áreas rurales, véase D. Fajardo, *Haciendas*, Capítulo 2 y la bibliografía extensiva que presenta el autor acerca del tema. No es una coincidencia que uno de los líderes más importantes del Partido Comunista, directamente involucrado en algunas de las luchas agrarias, también trabajaba en Bavaria. Véase "Datos para la historia social, económica y del movimiento agrario de Viotá y del Tequendama", en *Estudios marxistas*, Vol. 21, 1972, pp. 105-116; A. Mayor argumenta de manera convincente que la influencia de la Iglesia católica en Antioquia, tanto para empresarios como para trabajadores, fue un factor importante en la reducción del conflicto. Estamos totalmente de acuerdo, con una pequeña discrepancia, por cuanto los empresarios antioqueños también controlaron la industria en Bogotá después de 1937. Durante todo el período bajo estudio no se presentó ni una huelga en el sector del tabaco en Medellín, mientras que en 1937 se presentaron fuertes conflictos en la misma empresa en Bogotá. Véase A. Mayor, *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*, Bogotá, Ediciones Tercer Mundo, 1984.

57. Esto se expresa con claridad en las Actas de las Juntas Directivas. Incluso, después de la introducción de las reformas y debido a que los beneficios eran mayores a los requeridos por ley, el Estado llegó a permitir que empresas como Fabricato continuaran con su propio sistema de "Seguridad Social".

menos del 10% del total de los salarios en la década de los años cincuenta. Las excepciones a las diferentes leyes eran tan generalizadas que es difícil comprender cómo la legislación podía afectar la industria; además, con frecuencia las leyes no se aplicaban, por lo que muchas de las nuevas leyes exigían el cumplimiento de legislación anterior sin ejecutar⁵⁸. Sí se podría argumentar, quizá, que la legislación que favoreció la creación y consolidación de sindicatos ejerció una influencia indirecta sobre los salarios⁵⁹.

La legislación tuvo otras consecuencias importantes que no afectaron los sueldos directamente⁶⁰. Las leyes que prohibieron el trabajo de menores sin duda afectaron la industria textil y parece que el impacto más importante de la legislación estatal en general fue a la disminución –o el final– del “paternalismo” en las empresas. Lo que antes era “un favor” ahora lo hacía cumplir la ley. No obstante, en el momento de explicar la evolución de los salarios las fuerzas económicas fueron más importantes que el “paternalismo”: el aumento en salarios fue poco mientras las empresas permanecieron en manos familiares, pero se incrementó rápidamente en la segunda mitad de los años treinta, cuando la mayoría de las empresas se abrieron.

D. UTILIDADES Y LA APLICABILIDAD DE MODELOS DUALISTAS

Mostramos en esta sección que las tasas de utilidades durante los años treinta y cuarenta fueron altas y aumentaron considerablemente después de 1929. Esto proporcionó la fuerza motriz para la industrialización y el crecimiento durante los años treinta y debe tenerse en cuenta cuando se lean los otros capítulos del libro. Los modelos dualistas también predicen utilidades crecientes en el proceso de crecimiento, pero argumentamos al final de la sección que este tipo de modelos no proporciona los elementos suficientes para compren-

58. Véase A. Cruz Santos, “Economía y hacienda pública”, en Academia Colombiana de Historia, *Historia extensa de Colombia*, Ediciones Lerner, 2a. edición, Bogotá, 1966, pp. 217-220.

59. Los trabajadores pudieron organizarse en sindicatos sólo después de 1931. El derecho a la huelga se decretó en 1919.

60. La mayoría de las reformas importantes sólo se introdujeron en 1945 (Ley 6a.). Incluso, en 1919 se consideraba que el único derecho del trabajador era el de abandonar su empleo si así lo deseaba. En 1926, la legislación decretó la suspensión de labores el domingo, la jornada de 8 horas, vacaciones remuneradas y pago de horas extra a partir de 1934; permiso de maternidad en 1938. Las reformas sociales se adoptaron mucho más tarde que en países como Chile, Argentina, Uruguay y en algunos países de Centroamérica. La mayoría de los demás países introdujeron legislación social “avanzada” durante la segunda mitad de la década de los años veinte. Incluso después de las reformas importantes del primer gobierno del presidente López, Colombia ocupaba una posición intermedia en Latinoamérica en cuanto al nivel de protección de los trabajadores. Véase “National Legislation on Hours of Work in Latin American Countries”, en *Monthly Labour Review*, noviembre de 1936, pp. 1243-1251.

der la industrialización en Colombia. No sólo no fue infinita la oferta de mano de obra durante el período, como indicamos anteriormente, sino que algunos datos básicos no concuerdan con las predicciones de Lewis. También ponemos en duda la aplicabilidad de algunos supuestos básicos en los modelos dualistas.

1. Utilidades

La evidencia agregada para el país muestra que la participación de utilidades pasó del 11% de PIB a comienzos de los años treinta al 22% en 1950 y que el capital se asignaba de modo creciente a las actividades urbanas durante el mismo período⁶¹. Nuestras evidencias parecen sugerir un patrón similar en el sector manufacturero. Obtuvimos la participación de las utilidades en el valor agregado a partir de la información sobre valor agregado por trabajador y del salario-producto⁶², y hallamos la tasa de utilidades del balance general de diferentes empresas (la relación entre utilidades –más provisiones de depreciación– y el capital neto). Los resultados son relativamente consistentes en los textiles, el único sector para el cual tenemos información para ambas variables. El panel (B) del Gráfico 2.1 nos permite comparar la evolución de la productividad del trabajo en los textiles y las manufacturas en general, mientras los paneles (C) y (D) presentan información sobre la participación de las utilidades en el valor agregado para textiles (Fabricato) y sobre tasas de utilidades en tres empresas: Fabricato (textiles), Bavaria (cerveza) y Coltabaco (tabaco).

61. J. L. Londoño, "Income Distribution", p. 48.

62. Formalmente:

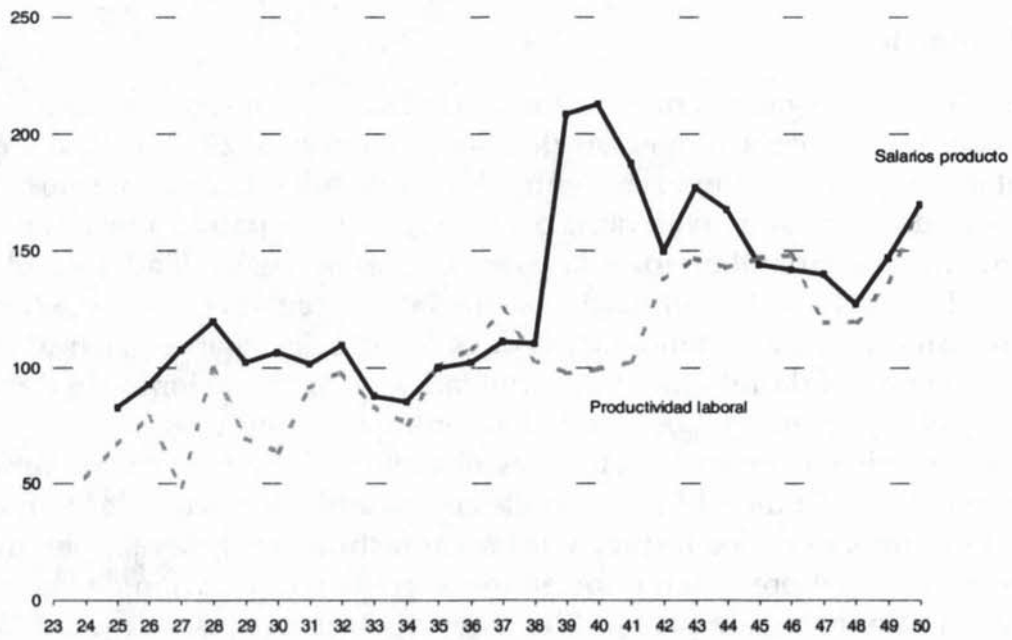
$$\Gamma \equiv \pi/P_m \text{ VA}_m \equiv \frac{(P_m \text{ VA}_m - w_m L_m)}{P_m \text{ VA}_m} \equiv 1 - \frac{w_m/P_m}{\text{VA}_m/L_m}$$

donde P , VA y w corresponden a precios, valor agregado y salarios unitarios y π y Γ a utilidades y la participación de utilidades.

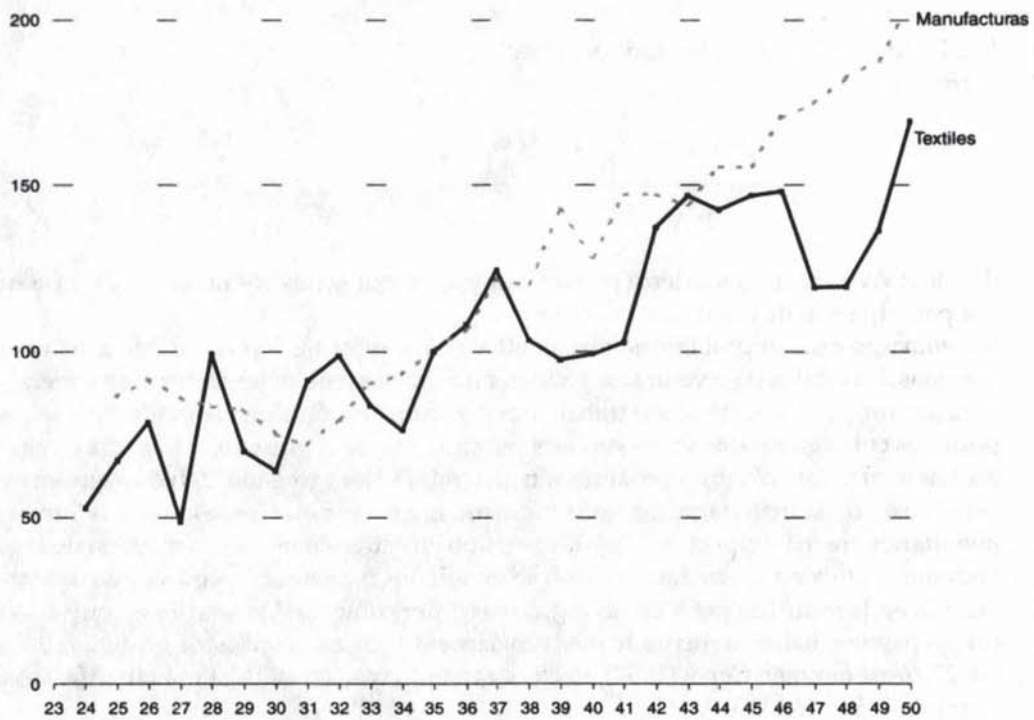
Sin embargo existen problemas relacionados con la información en cuanto a las variables requeridas. Hay datos para valor agregado por trabajador para manufacturas en general, pero no para salario-producto. También trabajamos con información a nivel de las empresas, pero sólo pudimos conseguir datos sobre ventas y ninguna empresa presentó datos sobre valor agregado. Las ventas son sólo una aproximación general al valor agregado, debido a que en ese entonces el costo de la materia prima en la industria era mayor que los salarios y la "inversión" en inventarios era más importante que la inversión en activos fijos para la mayoría de los sectores. Podríamos utilizar nuestra información sobre salarios para tres empresas como una proxy para salarios en la industria pero, como indicamos anteriormente, los salarios en nuestras tres empresas parecen haber aumentado más rápidamente que en la industria en general. Ver nota al pie 27. Véase también Cepal (1957), *Análisis y proyecciones*, Tabla 217; también véase Tabla 3.5 y el Capítulo 7, Sección D.1.

GRÁFICO 2.1
PRODUCTIVIDAD LABORAL Y UTILIDADES EN TEXTILES, MANUFACTURAS, CERVEZA
Y TABACO

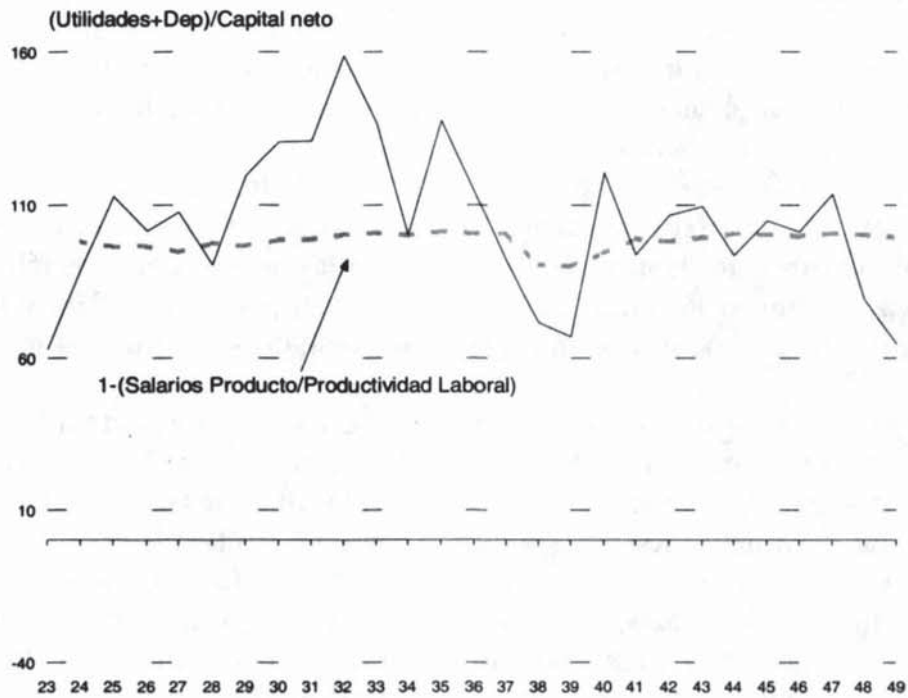
A. Textiles. Productividad laboral y salarios producto



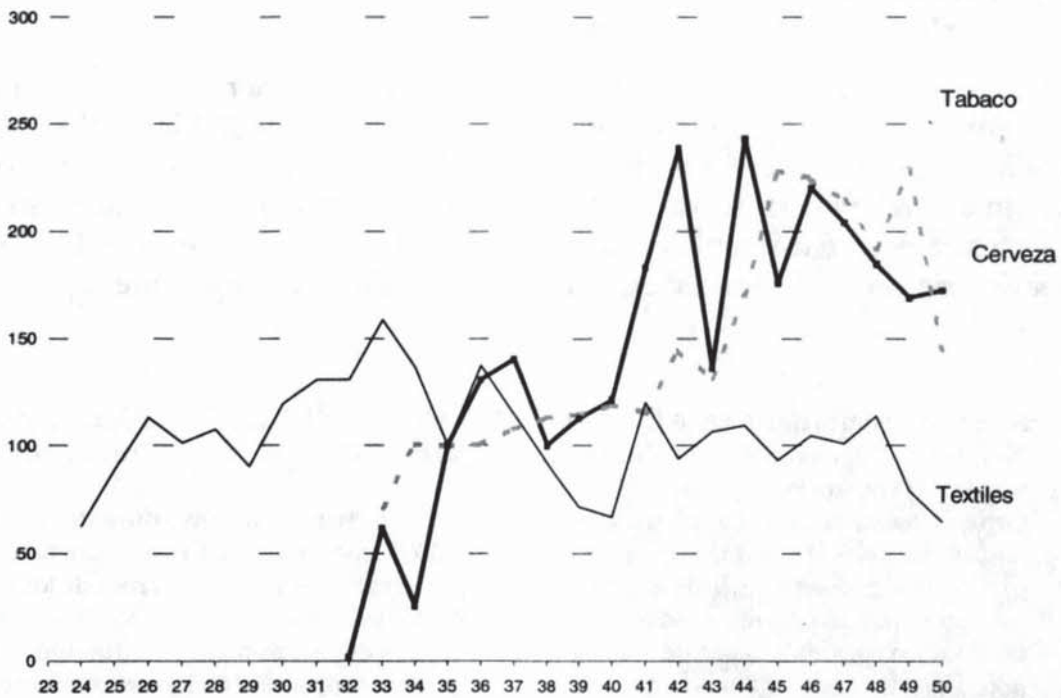
B. Productividad laboral



C. Utilidades en textiles (Fabricato)



D. Utilidades en industria



Fuente: Tabla A.2.2.

Los salarios nominales y los precios se movieron conjuntamente en el sector textil hasta 1937, pero, como vimos en la Sección B.2, en 1938 se presentó un gran salto en los salarios y los precios se rezagaron durante los años cuarenta. La tasa de utilidades en los tres sectores y la participación de utilidades (en el valor agregado) en el sector textil fueron mayores durante los años treinta y cuarenta que durante los años veinte.

Las utilidades en el sector textil a comienzos de los años treinta pudieron ser aún mayores de lo que indican nuestras cifras. En efecto, el material de prensa que identificamos indica que las utilidades anuales en dos fábricas de textiles representaron la mitad del valor de las empresas en 1936, y muchas empresas intentaron ocultar utilidades cuando se crearon nuevos impuestos en 1935 y 1936⁶³.

El impacto de la guerra fue muy negativo en lo que respecta a las utilidades del sector textil, mas no en los otros dos sectores: la productividad laboral no disminuyó para las manufacturas en general y, después de 1937, los salarios no aumentaron tanto en los otros sectores como en los textiles.

Las utilidades durante los años treinta y cuarenta fueron muy altas en todos los sectores industriales, aunque parece que fueron mayores en el sector tabaco (quizás también en textiles) que en cerveza y cemento. Los valores promedio para la relación entre utilidades y capital se aproximaron al 20% entre 1925 y 1950, comparados con una tasa (nominal) de interés menor al 10%. Las utilidades brutas fueron negativas en el sector de la cerveza en 1931 y 1932.

2. La pertinencia de los modelos dualistas

Las utilidades aumentaron después de 1930 y permanecieron altas durante los años treinta y cuarenta, lo cual sugiere que la productividad laboral aumentó más rápidamente que el salario-producto. Sin embargo, somos escépticos en cuanto a la relevancia de los modelos dualistas en la explicación de lo sucedido. Mostramos en diferentes secciones del capítulo que la oferta de trabajo en la industria no era infinita y explicamos las razones. El papel que jugaban las

63. Sobre los métodos de contabilidad durante esos años, véase U K *Public Record Office*, Document Number 19778, 1935. Sobre las reformas tributarias de 1935 y 1936, véase A. Cruz Santos, "Economía y Hacienda Pública", pp. 291-294.

Otros factores afectaron las utilidades en el sector textil de manera negativa durante el período. Así, los aranceles al algodón aumentaron en 1931 y 1938 en contra de la fuerte resistencia de los productores del sector textil. En algunos años el gobierno fijó los precios internos de los textiles y el algodón, y las empresas industriales fueron obligadas a comprar cantidades determinadas de algodón nacional. Las utilidades de los productores del sector textil se redujeron, no sólo porque el algodón nacional era más costoso, sino porque el tipo de algodón era diferente: para poder trabajar con la variedad nacional, fue necesario hacer importantes inversiones en nueva maquinaria. El precio internacional del algodón también aumentó fuertemente durante la guerra.

habilidades no se incorporan en los modelos dualistas. Pero hay mucho más que esto. Concretamente, el comportamiento de otras variables claves no concuerda con las predicciones de los modelos dualistas, y el supuesto de que la economía es cerrada es especialmente problemático para nuestros propósitos.

La evidencia empírica

Para empezar, la evidencia indirecta parece sugerir que aunque la participación de las utilidades (urbanas) aumentó entre 1925 y 1950, disminuyó notablemente a partir de 1950, mucho antes que se agotara la oferta de mano de obra no calificada⁶⁴. Este hecho básico no puede explicarse fácilmente por medio de modelos dualistas.

Por otra parte, el modelo de Lewis es más que una teoría de la determinación de salarios, por cuanto Lewis intentó explicar lo que él consideraba el hecho central en el desarrollo económico: el salto en el ahorro (causado por la concentración de ingresos y de utilidades en manos de capitalistas) de 5% del ingreso nacional a 12% o más. El autor asumió que sólo los capitalistas se beneficiaban de los cambios en la productividad del trabajo y que ellos ahorraban una proporción alta de las utilidades. Los países ricos ahorran más, de acuerdo con Lewis, no por ser ricos, sino porque el sector capitalista es grande. La información incluida en el Capítulo 1 (Tabla 1.4) arroja dudas en cuanto a la exactitud de esa predicción. El ahorro privado se ha mantenido relativamente estable en Colombia a través del tiempo y cayó después de 1925-1929. El ahorro total también disminuyó, debido principalmente al comportamiento del ahorro externo.

Lewis intentó explicar la evolución del crecimiento agregado en una economía donde el sector "capitalista moderno" es la fuerza fundamental detrás del crecimiento. Por lo tanto, se debe esperar que la economía evolucione de niveles bajos a niveles altos de crecimiento (sostenido). Ello no sucedió por cuanto el crecimiento agregado fue mucho mayor durante los años veinte que en cualquier otro período en la historia de Colombia. La industria creció muy rápidamente durante los años treinta, en un ambiente de crecimiento global reducido (Tabla 1.4).

Por último, las utilidades también aumentan marcadamente cuando los precios de las materias primas disminuyen y cuando bajan los inventarios, dado el alto peso relativo de estas dos variables. Así, la evidencia sugiere que el valor de las materias primas fue mucho mayor que los salarios; representaban el 60% del costo de producción en la industria en 1953 y los salarios sólo el 10%. El valor de los inventarios fue mayor que el total de los activos fijos en tabaco y chocolate y también en textiles antes de 1932⁶⁵.

64. Véase J. L. Londoño, "Income Distribution", Gráfico 1.7, p. 13.

65. Cepal (1957), *Análisis y proyecciones*, Tabla 217. Véase también la Tabla 3.5, p. 99.

Supuestos. La economía cerrada

Las conclusiones de modelos económicos dualistas contradicen los estudios que hacen énfasis en las exportaciones, el crecimiento jalonado por las exportaciones (*export led growth*) y el papel del sector externo en general. Fei y Ranis son explícitos en cuanto a las implicaciones de su modelo en esta área:

“...el estudio del comercio exterior... frecuentemente parece estar al borde de ser un “arte” más bien que constituirse en un análisis económico científico orientado hacia un mejor entendimiento de la totalidad del proceso de crecimiento... Además, un análisis de los aspectos detrás de una economía abierta está limitado por la falta de homogeneidad entre los países catalogados como ‘subdesarrollados’, aún entre los que se caracterizan por contar con un excedente de mano de obra... Tales ejemplos impresionantes de ventajas comparativas a nivel internacional como el de Bolivia con el estaño, el guano en el Perú, el caucho en Malasia pueden considerarse, a pesar de todo, como accidentes históricos para los cuales es difícil encontrar analogías y a partir de los cuales es por tanto difícil generalizar... felizmente, estamos convencidos de que en realidad no importa mucho por cuanto el esfuerzo de un país por desarrollarse, cuando hay excedentes de mano de obra, es ante todo un asunto interno que se resuelve en el campo de batalla de su política interna. Dadas las condiciones estructurales que prevalecen en una economía, mientras el comercio exterior y la ayuda pueden facilitar las cosas, es probable que éstos sean factores secundarios y auxiliares más que centrales y decisivos... las complejidades adicionales de una economía abierta requieren de una transformación más bien que una revisión fundamental de nuestro enfoque básico”⁶⁶.

Por esa razón, las variaciones en los términos de intercambio en economías dualistas cerradas dependen de condiciones técnicas en diferentes sectores y no de fuerzas externas. De hecho, una de las consecuencias principales de los aportes de Jorgenson son sobre los modelos dualistas en el cambio de énfasis en los resultados de estudios anteriores, los cuales indicaban que para que un país pudiera evitar la trampa de equilibrio a bajo nivel (*low level equilibrium trap*) era necesario inyectar capital externo en forma masiva.

Jorgenson desplaza la atención hacia la producción y el cambio técnico sectorial, y concluye que para las economías cerradas la condición crítica que separa las economías en la trampa de equilibrio a bajo nivel de aquéllas capaces de lograr un crecimiento sostenido, es la capacidad de generar un excedente agrícola⁶⁷: un excedente en mano de obra no es un excedente si no existe un

66. H. Fei y G. Ranis, *Development of the Labour Surplus Economy; Theory and Policy*, Illinois, Homewood, 1964, pp. 289-291.

67. D. Jorgenson, “The Development of a Dual Economy”, en *Economic Journal*, junio de 1961. Véase especialmente pp. 333-334.

excedente de alimentos⁶⁸. Pero no puede haber transferencia de excedentes agrícolas sin que los términos de intercambio (incluyendo los impuestos) se muevan en favor del sector moderno.

La mayoría de las conclusiones simples y elegantes antes mencionadas pierden validez en una economía abierta. Algunos precios se fijan ahora de manera exógena, y la restricción impuesta por el excedente agrícola deja de ser válida: los alimentos pueden comprarse en el exterior con divisas provenientes de las exportaciones del sector moderno⁶⁹. En este contexto es donde el café jugó un papel central en la industrialización colombiana, debido a que proporcionó divisas al país.

El supuesto de economía cerrada tiene implicaciones importantes en los modelos dualistas y es especialmente problemático para nuestros propósitos. En el resto del estudio argumentamos que los precios relativos fueron la fuerza principal detrás de la evolución del crecimiento industrial, los precios relativos siendo determinados por la magnitud del choque externo, la política económica y la evolución de los precios internacionales.

CONCLUSIÓN

El objetivo de este capítulo fue analizar el papel de los trabajadores y los salarios en el crecimiento de la industria en Colombia. Se consideraron modelos dualistas potencialmente aplicables en el estudio de un período en que la oferta de mano de obra fue realmente "infinita", en que la población vivió a un nivel cercano a la "subsistencia" y los salarios en la agricultura y la construcción fueron constantes. Sólo se necesitaba el 7% de la fuerza de trabajo del sector agrícola para generar la mano de obra requerida por la industria.

Sin embargo, los salarios reales en las manufacturas se duplicaron entre 1925 y 1950, y esto no puede explicarse sin cuestionar algunos de los supuestos planteados por los modelos dualistas. Los trabajadores también se beneficiaron con las altas utilidades y con la acumulación de capital, y el supuesto de que las empresas contrataban mano de obra no calificada resultó inválido para la economía colombiana entre 1925 y 1950.

68. En términos generales, con Lewis y la literatura sobre modelos duales, Jorgenson dio por sentado que en el sector precapitalista los salarios coinciden con la productividad media. Para producir un excedente de alimentos es necesario que la producción de alimentos *per cápita* sea mayor que la productividad media. Concretamente, la condición que asegura un crecimiento sostenido en la producción de alimentos *per cápita* es: $b - (1 - \beta)v > 0$, donde b corresponde a cambio tecnológico en la agricultura; β a la proporción de trabajo en la producción, y v al crecimiento de la población. Esta condición no es terriblemente restrictiva. Habrá un excedente de alimentos en la agricultura si $b = 1.5\%$, si en forma razonable suponemos que β es 0.4 y v 2.5% anual.

69. Como indicamos, las economías exportadoras son difíciles de clasificar. Sin embargo, existen argumentos para clasificar el café en el sector moderno. Véase la Sección A.1.

El papel del capital humano en el patrón y en la velocidad del crecimiento han recibido mucha atención en estudios recientes y son pertinentes en la explicación del viraje dramático de la distribución del ingreso en Colombia, entre 1925 y 1980⁷⁰.

El mercado de trabajo estaba muy dividido en segmentos donde las empresas seleccionaban a los trabajadores mejor calificados: los más educados y aquellos que otras empresas ya habían capacitado. Parece que los artesanos fueron considerados especialmente hábiles en comparación con otros grupos de la población. En el caso del sector textil, la mayoría de los trabajadores eran capacitados dentro de la empresa y una vez contratados permanecían allí la mayor parte de sus vidas.

Otros factores relacionados con la oferta también contribuyeron a explicar el comportamiento de los salarios. En particular, el papel de los trabajadores ambulantes fue importante en Medellín y en Bogotá, y el gran salto de los salarios textiles después de 1937 parece estar asociado con el agotamiento de la oferta de mano de obra localizada cerca a las fábricas.

No es cierto que la trilla de café en las ciudades sirviera como una actividad intermedia para el inmigrante, antes que él o ella efectuaran la transición a la industria moderna y es poco aconsejable considerar la fuerza de trabajo en la industria como homogénea, presentándose diferencias importantes entre ciudades y sectores.

El nivel de conflicto en Medellín fue bajo, y fue muy alto en Bogotá, pero los salarios aumentaron más rápidamente en los textiles, un sector con niveles bajos de conflicto. La legislación estatal no parece haber influenciado la evolución de los salarios, y su impacto principal pudo ser la sustitución del "paternalismo" por la ley.

La fuerza laboral no se apropió de la totalidad de los beneficios brindados por los cambios en los términos de intercambio, la acumulación de capital o el cambio tecnológico, y esto explica el alza de la participación de las utilidades en el valor agregado después de 1930. Esto, a su vez, contribuyó al crecimiento de una economía en la que un grupo de capitalistas muy dinámicos invirtieron sus utilidades (véase el próximo capítulo).

En la Sección D mostramos que (como lo predicen los modelos dualistas) la participación de utilidades y tasas de utilidades fueron altas durante los años treinta y cuarenta y aumentaron notablemente después de 1929. Esto sin duda fue el "motor" fundamental para el crecimiento industrial durante el período y debe tenerse en cuenta en los otros capítulos del libro. Sin embargo, dudamos que la explicación presentada por los modelos dualistas sea pertinente para nuestros propósitos. Las tasas de ahorro se mantuvieron relativamente estables en Colombia a través del tiempo y el crecimiento agregado fue bajo

70. Véase J. L. Londoño, "Income Distribution".

durante los años treinta y cuarenta. Además, el supuesto de una economía cerrada no es adecuado. En lo que resta del trabajo mostraremos que los precios relativos jugaron un papel central en la industrialización en Colombia durante los años treinta y cuarenta, y fueron determinados por la magnitud de los choques externos, por la política económica, y por los precios internacionales.