

### Capítulo 3. CAPITALISTAS, INVERSIÓN Y CAMBIO TECNOLÓGICO

En este estudio visualizamos el crecimiento económico de los años treinta y cuarenta como el resultado de la respuesta de agentes locales a las oportunidades de ganancias, que a su vez eran determinadas por el choque externo y por la política económica. Tanto la capacidad de respuesta de los agentes locales privados como la magnitud del choque y las políticas económicas variaron notablemente en Latinoamérica durante el período bajo estudio<sup>1</sup>.

En este capítulo analizamos quiénes fueron los agentes, qué tan capaces eran y cómo y de dónde tuvieron acceso al capital y a la tecnología. En el Capítulo 1 consideramos la magnitud del choque y en los Capítulos 4 y 5 analizamos las políticas internas que se adoptaron en el período.

El espíritu empresarial no era escaso en Colombia en el momento de la depresión de los años treinta. La Sección A.1 describe las características de los antioqueños, un grupo conocido por su energía, capacidad de trabajo y de ahorro, y por su deseo de acumular riqueza. Se trata de un grupo dinámico, asociado estrechamente con el desarrollo industrial del país. Sin embargo, la transición hacia la industria se logró sin mayores sobresaltos, pues los capitalistas no arriesgaron todo su dinero cuando crearon las industrias. En la Sección A.2 mostramos que la tierra y los "activos líquidos" eran más importantes que los activos de las industrias en la composición de la riqueza de las personas adineradas en el país.

La Sección B compara la evolución de la productividad del trabajo y las fuentes del crecimiento en la economía agregada y en la industria, y describe el comportamiento de la inversión antes y después del choque externo. La Sección C documenta la inversión y el cambio tecnológico en el sector textil con base en información obtenida en las empresas, y la Sección D documenta la financiación de las inversiones.

El proceso fue sin duda muy dinámico. Tanto el crecimiento como el cambio tecnológico fueron mayores durante los años treinta y cuarenta que duran-

---

1. C. Díaz A., "The 1940s in Latin America", en M. Syrquin *et al.*, *Economic Structure and Performance. Essays in Honor of Hollis B. Chenery*, Academic Press, Inc., Orlando, 1984, p. 18.

te los años veinte, y la evidencia que recogimos muestra que después del choque externo se presentaron reducciones drásticas en costos. Las inversiones y el cambio tecnológico en el sector textil exacerbaron el malestar de los trabajadores y explican los patrones de concentración durante los años cuarenta: las empresas compradas fueron aquellas que se habían rezagado en el campo tecnológico y las empresas que sobrevivieron se convirtieron en líderes del sector. En la Sección D también argumentamos (tentativamente) que la mayor parte de las utilidades se reinvertieron, y que los fondos externos sólo fueron importantes cuando las empresas se establecieron y después de 1935. La última parte de la sección proporciona algunas respuestas preliminares sobre la procedencia de los "fondos externos" que llegaron a la industria desde otros sectores.

## A. CAPITALISTAS

### 1. Algunos elementos dinámicos. Los antioqueños

Luis Ospina considera que tanto la capacidad técnica como la calidad de los empresarios en Colombia en ese momento era relativamente alta, y que la falta de medios calificados creó el "cuello de botella" principal al crecimiento<sup>2</sup>. La mayoría de los empresarios eran antioqueños. Además del papel jugado en su propio departamento, se conoce que antioqueños adinerados se establecieron en Bogotá a comienzos del siglo XIX y se constituyeron en un grupo que sobresalió en la ciudad<sup>3</sup>. Asimismo, la participación de los antioqueños en el desarrollo del comercio y las manufacturas en Cali fue notable, cuando dichas actividades se expandieron a comienzos de este siglo<sup>4</sup>.

Visitantes extranjeros dejaron testimonio del dinamismo de los antioqueños, quienes eran descritos como los "escoceses" del país; se les confería ascendencia de judíos españoles, etcétera<sup>5</sup>. De acuerdo con un escritor norteamericano de aquel entonces, "eran más prácticos y agresivos que cualquier otro grupo de personas en el país. En Colombia se distinguían por su habilidad en los negocios y por ser comerciantes astutos que habían invadido casi todas las regiones del país, ocupándose en todos los quehaceres de la vida"<sup>6</sup>. Para Hagen:

- 
2. L. Ospina, *Industria y protección en Colombia*, Biblioteca Colombiana de Ciencias Sociales, FAES, 3a. edición, Medellín, 1979, p. 493.
  3. Arrubla, Montoya, Santamaría. Véase F. Botero, *La industrialización en Antioquia. Génesis y Consolidación, 1900-1930*, CIE, Universidad de Antioquia, Medellín, 1984, p. 19. También debemos incluir a la familia Restrepo. Gustavo y David Restrepo se convirtieron en los accionistas más importantes de la mayor parte de empresas durante el período.
  4. A. Berry, "The Limited Role of Rural Small-Scale Manufacturing for Late-comers: Some Hypotheses on the Colombian Experience", en *Journal of Latin American Studies*, Vol. 19, 1987, p. 314.
  5. En cuanto a su parecido con los escoceses, véase U. K. Public Record Office, F. O. 371, *Annual Report, 1924*, p. 2.
  6. P. T. Bell, *Colombia*, p. 38.

“es un mito nacional que virtualmente todas las actividades industriales en Colombia son dirigidas por antioqueños... ‘si no las fundaron’, se dice, ‘ahora son sus dueños...’. Estas versiones extremas del mito no corresponden a la realidad, pues empresarios capaces y eficaces han surgido en todas las regiones del país. Aún así, el predominio de los antioqueños es impresionante”<sup>7</sup>.

Nuestro estudio de las Juntas Directivas de diversas empresas indica que todos los accionistas importantes participaban activamente en su dirección. Con muy pocas excepciones, vivían en Colombia y algunos, que no eran residentes, regresaron al país después de las crisis de 1920-1921 y 1929-1932.

Los dueños de industrias poseían dos características comunes en la mayoría de los países de Latinoamérica: (1) eran comerciantes importadores y (2) eran extranjeros. El papel del comercio exterior en la creación de empresarios industriales ha sido subrayado por Hirshman<sup>8</sup>, y es interesante observar que también en Inglaterra los comerciantes jugaron un papel central en la creación de industrias durante la Revolución Industrial, donde la industrialización del algodón se puede caracterizar como sustitución de importaciones<sup>9</sup>. Dean presenta algunas explicaciones intuitivas en cuanto a por qué los importadores jugaron un papel central en la industrialización<sup>10</sup>.

En primer lugar, la importación requería algunas operaciones efectuadas localmente y el importador tenía que “fabricar” bienes que no llegaban completamente terminados. Algunos bienes, como el acetileno, eran demasiado peligrosos para embarcar; algunos alimentos elaborados eran demasiado perecederos; los accesorios de ferretería y plomería requerían un inventario excesivamente costoso. Algunas materias primas eran más fáciles de producir dentro del país. En segundo lugar, el importador tenía acceso a crédito, un conocimiento del mercado y disponía de los canales para la distribución de los bienes terminados. En tercer lugar, el comercio creaba incentivos para el ahorro y la frugalidad, pues los riesgos y la rotación de capital eran altos, por lo menos

7. E. Hagen, “The Transition in Colombia”, en P. Kilby, *Entrepreneurship and Economic Development*, New York, The Free Press, 1971, p. 203. Para una muestra de 119 empresas con más de 100 trabajadores, su Tabla 10-2 muestra que los antioqueños crearon el 63% de aquellas empresas fundadas por nacionales.

8. Éste distingue dos clases de industrialización. Una ocurre bajo condiciones de expansión de los ingresos provenientes de mayores exportaciones; la otra es el “resultado” de la pérdida de artículos previamente importados, debido a guerras o problemas en la balanza de pagos. En el segundo caso, los importadores probablemente son los principales promotores de empresas industriales; en el primer caso, se puede esperar que las oportunidades en la industria sean aprovechadas por el espíritu empresarial nativo. Véase A. Hirschman, “The Political Economy of Import Substituting Industrialization in Latin America”, en *A Bias for Hope. Essays on Development in Latin America*, Yale University Press, New Haven and London, pp. 96-97.

9. F. Crouzet, *The First Industrialists*, Cambridge University Press, 1985.

10. W. Dean, *The Industrialization of São Paulo 1880-1945*, Texas and London, Institute of Latin American Studies, University of Texas Press, 1969, pp. 20-22.

durante el período bajo estudio<sup>11</sup>. Por último, importar era muy rentable, tanto en ese momento como durante el siglo XIX<sup>12</sup>. Para décadas más recientes Carlos Díaz Alejandro considera que “las ferreterías que venden artículos importados se consideran popularmente como ‘minas de oro’”<sup>13</sup>.

Dean ha analizado la gran importancia de los extranjeros en la creación de la industria en Brasil. Éste también es el caso para Uruguay, donde en 1890 los extranjeros representaban la mitad de los habitantes de Montevideo, controlaban el 90% de las empresas industriales y el 80% de la producción industrial. En el caso del Perú, una inspección de fábricas realizada por Francisco Durán (1800-1825), demostró que el 60% habían sido creadas por italianos (el mayor número), ingleses y por inmigrantes de “otros” países europeos y del Japón.

El caso de Chile es más complejo. No obstante, los comerciantes también jugaron un papel importante. Los terratenientes poderosos admitían que recién llegados y extranjeros y, en general, personas que desempeñaban actividades de categorías más bajas como el comercio y la minería ocuparan posiciones similares a las suyas. Carlos Díaz Alejandro ha analizado el caso de Argentina con resultados similares<sup>14</sup>.

La mayoría de los accionistas importantes en Colombia también eran importadores; y los bienes que se fabricaban eran parecidos a los que se habían importado anteriormente<sup>15</sup>. Por lo general, los comerciantes establecían luego

- 
11. “Estos límites (pérdidas de capital circulante y un largo período de rotación) han debido ejercer una restricción al apetito natural del hombre rico por el consumo conspicuo y a mantener viva una tradición puritana muy propicia para el fortalecimiento del espíritu empresarial antioqueño”. A. López, “Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo XIX”, en A. López Toro, *Ensayos sobre demografía y economía*, Banco de la República, Bogotá, 1991, p. 483.
  12. Para el siglo XIX, véase F. Safford, *The Ideal of the Practical. Colombia's Struggle to Form a Technical Elite*, Austin and London, University of Texas Press, 1976, p. 35. Allí se describe cómo un diplomático francés quedó asombrado al descubrir a un terrateniente, distinguido jurista y político en su almacén de Bogotá, vendiendo telas al día siguiente de haber presentado su renuncia como Ministro de Relaciones Exteriores.
  13. C. Díaz Alejandro, *Foreign Trade Regimes and Economic Development. Colombia*, National Bureau of Economic Research, 1976, p. 147.
  14. Véanse W. Dean, *The Industrialization*, Capítulos 2 y 4; A. Barreta, “Desarrollo industrial del Uruguay y formación de un capital en el sector (1875-1930)” (mimeógrafo), Centro de Estudios Latinoamericanos, Universidad de la República, Montevideo; R. Jacob, “Uruguay 1900-1930: capitales e industria, un encuentro difícil”, Ciedur, Montevideo, agosto de 1987; F. Durán, “Los primeros industriales y la inmigración extranjera en el Perú” (mimeógrafo); los últimos tres ensayos se presentaron en el VIII Simposio Internacional de Historia Económica, Clacso, Buenos Aires, octubre de 1987; C. Díaz Alejandro, *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, Yale University Press, 1970; G. Palma, “Growth and Structure of Chilean Manufacturing Industry from 1830 to 1935: Origins and Development of a Process of Industrialization in an Export Economy”, tesis de Ph. D., University of Oxford, 1979, pp. 207-210.
  15. A. Berry, “The Limited”, p. 316 también sugiere que Medellín se convirtió en un importante productor de derivados del tabaco (a pesar de que Antioquia no era un gran productor de tabaco), debido al control de los antioqueños en el comercio del tabaco después de 1852.

bancos. Ése parece haber sido el camino regular hacia las manufacturas: comerciante-banquero-manufacturero (véase el Apéndice D).

En cuanto al papel de los extranjeros, hubo pocos inmigrantes europeos y los importadores nacionales ocuparon una posición más importante en Colombia que en el caso típico. En 1928, unos pocos ciudadanos norteamericanos e ingleses en el país dirigían bancos, empresas petroleras y mineras. Los alemanes estaban concentrados en la agricultura y algunos inmigrantes de Turquía, el Líbano, Palestina y Siria se dedicaban al comercio, "siempre soñando cómo algún día podrían regresar a sus países de origen"<sup>16</sup>.

Esos pocos extranjeros ingresaron con facilidad a posiciones ocupadas por la élite y ellos mismos —especialmente en Antioquia y Barranquilla— se convirtieron en industriales, confirmando de este modo la regla general<sup>17</sup>. Es así como 29 de las 161 empresas estudiadas por Hagen habían sido creadas por extranjeros. Por otra parte, Chu encontró que de 80 empresarios de grandes empresas entre 1920 y 1945, el 67% había nacido en Colombia y 26% en el exterior. Se presentan cifras similares para una muestra de 40 pequeñas empresas<sup>18</sup>. La participación de empresarios nacidos en el extranjero pudo haber aumentado después de la Segunda Guerra: para 461 líderes de la industria en Bogotá en 1962, Lipman encontró que 41% habían nacido en el exterior y la mayoría venían de Europa durante el período 1943-1945<sup>19</sup>.

- 
16. A. Cortázar "A Colombia deben traerse obreros especializados y agricultores aptos", en *El Tiempo*, 22 de junio de 1928, p. 8. McGreevey estima que no más de 100 inmigrantes vinieron a Colombia anualmente en la década de 1880; 200 en la década de 1890 y en la primera década de este siglo; 400 cada año entre 1902 y 1919. En el mismo período cerca de 50.000 italianos inmigraron al Brasil anualmente y ese país admitió más de 2.800.000 inmigrantes entre 1887 y 1936. Véase W. P. McGreevey, *An Economic History of Colombia. 1845-1930*, Cambridge University Press, 1971, p. 206; para 1938 el Departamento de Estado de los Estados Unidos informa acerca de la siguiente lista de extranjeros en el país: 2.977 alemanes, 2.887 norteamericanos, 1.944 ingleses, 1.448 italianos y 4.557 europeos de otros países. Véase U. S. Department of State, "Number of Foreigners According to Nationality", Informe No. 4.377, 20 de junio de 1938, Archivo Nacional, Washington.
  17. Entre ellos, los Crane, Kopp, Koppel, Kohn, Michelsen, Castello en Bogotá; Greiffeinstein, Maynham, Halabi en Medellín. Safford argumenta que los extranjeros tuvieron un impacto más importante y eran más bienvenidos en Medellín que en Bogotá. Véase F. Safford, *The Ideal*, pp. 42, 216 y 217. Para el caso de Barranquilla, véase M. Rodríguez y J. Restrepo, "Los empresarios extranjeros de Barranquilla, 1820-1900", en *Desarrollo y sociedad*, Vol. 8, 1982, pp. 77-114. Véase también E. Echavarría, *Extranjeros en Antioquia*, Medellín, 1943.
  18. D. Chu, "The Great Depression and Industrialization in Latin America: Response to Relative Price Incentives in Argentina and Colombia, 1930-1945", tesis de Ph. D., Yale University, 1972. Reproducido en A. Berry (1983), pp. 120-122.
  19. A. Lipman, *El empresario bogotano*, Ediciones Tercer Mundo, Bogotá, 1966, p. 44, citado por A. Berry, "The Limited", p. 60.

## 2. Activos. La industria como una actividad de menor importancia

Durante el siglo XIX hubo muchos intentos orientados a la creación de empresas industriales en Colombia y Safford ha documentado cómo todos fracasaron<sup>20</sup>, a pesar de las ventajas que ofrecía el país a la industria: “bajos salarios, un clima benigno, acumulación considerable de capital y la inventiva innata de su gente”<sup>21</sup>. Las ventajas del monopolio, los bajos intereses y préstamos a largo plazo, así como también los altos aranceles, no fueron efectivos en la promoción de la industrialización en ese momento<sup>22</sup>. El medio era arriesgado y la administración de las empresas requería destrezas y trabajo arduo. ¿Por qué deberían las personas “adineradas” invertir su dinero en una nueva actividad como la industria? Para Luis Ospina, por lo menos hasta la década de 1930, la inversión en industria era una aventura<sup>23</sup>.

Si las conclusiones empíricas de esta sección son correctas, nuestra respuesta parece ser relativamente sencilla. Los capitalistas tenían gran parte de sus activos en una actividad muy segura –la tierra urbana– y menores proporciones en nuevos sectores económicos como la industria. El riesgo se disminuía a través de la diversificación de activos. También ilustraremos más adelante que se trató (parcialmente) de un desembolso hecho sólo una vez, por cuanto las utilidades reinvertidas proporcionaron gran parte de los recursos necesarios para la inversión y crecimiento.

La Tabla 3.1 presenta información sobre los activos de 50 personas adineradas en Bogotá (29) y Medellín (21) –véase el Apéndice C–. La riqueza se distribuye en nueve categorías relativamente: industria, banca, activos líquidos, minería, transporte, tierra –urbana y rural–, ganado y “otros”. La primera parte de la tabla muestra valores absolutos y la segunda la participación de cada partida en el total. La Tabla 3.2 presenta las medianas para algunas variables y las diferencias entre los “accionistas industriales”, “grandes accionistas industriales” y “accionistas no industriales”. También consideran aisladamente el tercio más adinerado en cada ciudad<sup>24</sup>.

20. F. Safford, “Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821-1870”, tesis de Ph. D., Columbia University, 1965, pp. 1-2; véase también T. Machler, “La Ferrería de Pacho. Una ventana de aproximación”, en *Cuadernos de Economía*, Vol. VI-7, Universidad Nacional de Colombia, 1984, pp. 109-131.

21. M. Samper, *La miseria en Bogotá y otros escritos*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Biblioteca Universitaria de la Cultura Colombiana, 1969, pp. 222-223, citado por A. Berry, “The Limited”, p. 309.

22. A. Berry, “The Limited”, p. 312.

23. L. Ospina, *Industria*, pp. 341-342, 452-453.

24. Como se indica en la Tabla 3.2, se emplearon dos clasificaciones de “grandes accionistas industriales” (a) si es uno de los mayores 103 en la información proveniente de las “Actas de la asamblea de accionistas” para 16 empresas industriales en Bogotá y Medellín. La participación de cada accionista como propietario de la empresa se midió teniendo en cuenta el tamaño de

**TABLA 3.1**  
**ACTIVOS DE GENTE ADINERADA EN COLOMBIA**

**I. Valores absolutos. Miles de \$ de 1940.**

	Medellín (1)	Bogotá (2)	Total (3)
<b>Total</b>	<b>1338</b>	<b>719</b>	<b>982</b>
1 Industria	301	172	227
2 Banca	81	34	54
3 Activos líquidos (*)	214	46	118
4 Minería (*)	6	0	3
5 Transporte	22	41	33
6 Tierra –urbana	484	283	368
7 Tierra –rural (*)	159	56	100
8 Ganado (*)	36	4	18
9 Otros	28	73	54
Año de muerte (promedio)	1931	1944	1939

**II. Participación (\*)**

	Medellín (1)	Bogotá (2)	Total (3)
1 Industria	22.6	24.3	23.3
2 Banca	6.1	4.8	5.5
3 Activos líquidos (*)	16.1	6.5	12.1
4 Minería (*)	0.5	0.0	0.3
5 Transporte	1.7	5.8	3.4
6 Tierra –urbana	36.4	39.9	37.7
7 Tierra –rural (*)	11.9	7.9	10.3
8 Ganado	2.7	0.6	1.8
9 Otros	2.1	10.3	5.5

(\*) Las diferencias entre ambas regiones son significativas a un nivel del 10%.

**Fuentes:** Diferentes notarías en Bogotá y Medellín, y *Archivo Histórico de Antioquia*.

**Metodología:** 50 hijuelas: 29 en Bogotá y 21 en Medellín. Véase Apéndice C.

la firma; b) si sus activos en la industria –en las hijuelas– se encontraban en la tercera parte más alta de la muestra. La información proveniente de b) parece ser preferible cuando se comparan ambos grupos, por cuanto habrían podido ser “industriales” aún sin ser propietarios de acciones en las 16 empresas incluidas en (a). Algunos “casos” pueden aparecer como “industriales no accionistas” y como “grandes accionistas industriales”, sencillamente porque no son accionistas en las 16 empresas que se estudiaron, pero poseían activos en otras industrias.

**TABLA 3.2**  
**ACTIVOS. ACCIONISTAS INDUSTRIALES COMPARADOS CON OTROS GRUPOS**  
 (Valor de la mediana en todos los casos)

	Medellín	Bogotá
<b>I. CAPITAL TOTAL (Índice)*</b>		
Accionistas no industriales	56.8	15.0
Accionistas industriales	49.0	53.9
Grandes accionistas industriales (a)	51.8	53.9
Grandes accionistas industriales (b)	109.8	133.8
1/3 más ricos	109.8	151.6
<b>II. % EN INDUSTRIA</b>		
Accionistas no industriales	1.1	4.3
Accionistas industriales	32.5	31.0
Grandes accionistas industriales (a)	48.5	31.0
Grandes accionistas industriales (b)	33.0	31.5
1/3 más ricos	18.0	25.0
<b>III. % EN TIERRA</b>		
Accionistas no industriales	51.0	45.4
Accionistas industriales	40.5	54.0
Grandes accionistas industriales (a)	21.5	54.0
Grandes accionistas industriales (b)	50.0	50.0
1/3 más ricos	51.0	54.0
<b>IV. % EN TIERRA URBANA</b>		
Accionistas no industriales	40.0	38.4
Accionistas industriales	22.6	12.0
Grandes accionistas industriales (a)	14.0	12.0
Grandes accionistas industriales (b)	40.0	27.0
1/3 más ricos	40.0	46.0

\*: Accionistas no industriales en Medellín (media) = 100.

**Fuentes y metodología:** Véanse Tablas 3.1 y Apéndice C.

Todas las cifras en la tabla provienen de hijuelas.

Accionista industrial si posee acciones en cualquiera de las 16 firmas en nuestra muestra (véase Apéndice C).

**Grandes accionistas industriales:**

- Si es uno de los 103 accionistas más grandes (aproximadamente 1/3 de la muestra de accionistas) en las 16 firmas consideradas.
- Clasificados por el tamaño de capital industrial en hijuelas, si su capital está en el 1/3 superior dentro de la muestra de 50 hijuelas.

Los números de hijuelas en cada categoría fueron:

	Medellín	Bogotá
Accionistas no industriales	11	26
Accionistas industriales	10	3
Grandes accionistas industriales (a)	6	3
Grandes accionistas industriales (b)	11	6
1/3 más rico	11	6
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>29</b>



La tierra urbana (38%) y rural (10%) representa cerca del 50% de la riqueza de la gente adinerada incluida en la muestra. La participación de la industria y de los activos líquidos siguen en importancia, con porcentajes cercanos al 15%-20%. Los activos líquidos, la tierra rural y la minería<sup>25</sup> eran más importantes para los antioqueños, y nuestra información no confirma la caracterización tradicional de que había una relación más próxima entre los bogotanos y la posesión de tierra (presumiblemente rural) o que éstos mostrarían más propensión a invertir en bienes raíces<sup>26</sup>. Tampoco se confirma la sugerencia de que la minería constituyó una actividad crucial en el desarrollo del espíritu empresarial de los antioqueños<sup>27</sup>.

La información de la Tabla 3.2 nos permite mirar más de cerca las características de la gente "adinerada" y de los industriales en ambas ciudades. La parte más grande de la muestra para Bogotá corresponde a los "industriales no accionistas", lo que contrasta con el caso de Medellín, y marca una limitación obvia para el análisis de la totalidad de la muestra en ambas ciudades. La información confirma parcialmente nuestro resultado anterior, es decir, la gran proporción de la tierra urbana en la riqueza total; mayor aun para los antioqueños que para los bogotanos con nexos en la industria.

La estrecha relación entre antioqueños y la creación y el desarrollo de la industria no tiene su origen en niveles más altos de riqueza. Por el contrario, nuestra información sugiere que los bogotanos adinerados poseían más dinero que los antioqueños adinerados –lo cual era cierto cuando se consideraba la tercera parte de los más adinerados y también los accionistas industriales más importantes en cada ciudad–. Sólo en Bogotá los "industriales" eran más ricos que los "no industriales".

En resumen, invertir en tierra siempre fue más importante que invertir en industria, incluso para los "grandes industriales" en ambas ciudades, aun cuando, como es de esperarse, la importancia relativa de la tierra resulta más marcada para los "no industriales". Por último, tanto antioqueños como bogotanos presentan una semejanza sorprendente para la participación de la industria en el total de activos. Otras variables tienen que incluirse para explicar las diferentes actitudes hacia la industria. Un buen número de bogotanos ricos participaban en política y, para Safford:

"Quizás debido a que el interés principal de muchos inversionistas santafereños (bogotanos) era obtener ganancias rápidas, sus inversiones en manufacturas

---

25. Sólo que la minería representaba menos del 0.5% del total de la riqueza.

26. Véase A. Berry, "The Limited", p. 314; A. Twinam, "Comercio y comerciantes en "Antioquia", en FAES, *Los Estudios Regionales en Antioquia*, Medellín, 1982, p. 148.

27. A. López Toro, "Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo XIX", en A. López Toro, *Ensayos sobre demografía y economía*, Banco de la República, Bogotá, 1991. Es posible que la minería fuera una actividad central para los antioqueños durante el siglo XIX.

tendieron a ser de breve duración. Cuando las fábricas se demoraban en producir ganancias, y era poco probable que las produjeran en el corto plazo, un buen número de santafereños abandonaban estos proyectos antes que seguir adelante y verse obligados a enfrentar innumerables obstáculos”<sup>28</sup>.

## B. CAMBIO TECNOLÓGICO E INVERSIÓN

### 1. Fuentes de crecimiento

Podemos comenzar la discusión sobre el papel jugado por la inversión y el cambio tecnológico en el crecimiento industrial, utilizando la metodología estándar que divide las fuentes de crecimiento, según la contribución de la mano de obra, el capital y la productividad total de los factores (el residuo, asociado al cambio tecnológico). Las primeras tres columnas de la Tabla 3.3 presentan la evolución del crecimiento, el empleo y la productividad del trabajo para la economía agregada y para la industria entre 1925 y 1978. El segundo grupo de columnas presenta la contribución del trabajo, el capital y la productividad total de los factores al crecimiento. Las cifras sobre el crecimiento agregado e industrial coinciden con aquéllas de la Tabla 1.4.

Cuando consideramos la *economía agregada*, observamos que se presentan diferencias importantes entre los años veinte y los años subsiguientes al choque de 1929/1930. El crecimiento y los cambios en la productividad del trabajo durante los años veinte fueron los más altos de la historia reciente y fueron bajos entre 1930 y 1945; el papel jugado por el cambio tecnológico en el total de la economía disminuyó considerablemente después de 1929.

El *crecimiento industrial* presenta casi el patrón opuesto y los años treinta y cuarenta aparecen ahora como un período muy dinámico. Esto significa que la industria se estancó cuando el país experimentaba una repentina expansión económica durante los años veinte, y creció muy rápidamente y con gran dinamismo durante los años treinta (cuando la economía agregada se estancó).

La importancia de las variaciones en la productividad del trabajo es mucho mayor que la de las variaciones en el empleo, tanto entre 1930 y 1937 como entre 1930 y 1945, y el cambio tecnológico explica ahora más del 75% del crecimiento entre 1930 y 1945 (89% entre 1930 y 1937). Las cifras que proporciona la tabla exageran sin duda el papel de la productividad total de los factores en el crecimiento industrial, por cuanto se basan en Cepal, y mostramos que el *stock* de capital en la industria disminuyó entre 1930 y 1937 (y aumentó a tasas muy bajas entre 1930-1945). Esto no es consistente con las cifras que proporcionamos

28. Citado por A. Berry, "The Limited", p. 312. Safford también considera que la élite de Bogotá asociaba el trabajo manual con la "clase servil" que menospreciaba. Véase F. Safford, "Commerce and Enterprise", pp. 8, 149.

en la próxima sección o con la documentación sobre inversión y cambio tecnológico en el sector textil que presentamos en la Sección C. Es probable, por lo tanto, que durante los años treinta *tanto* la inversión como la productividad total de los factores se comportaron de manera muy dinámica en la industria<sup>29</sup>.

## 2. La evolución de la inversión

Los estudios sobre la inversión en Latinoamérica han producido una relación mecánica entre inversión y disponibilidad de divisas. Por consiguiente, dada la escasez de divisas que afectó a Colombia durante gran parte de la década de los años treinta, se pensó que las inversiones de los años veinte desencadenó el rápido crecimiento industrial de la década siguiente; esta perspectiva se "apoyaba" en las cifras dadas por la Cepal sobre la evolución del *stock* de capital en la industria durante la década de los años treinta (Tabla 3.3).

No cabe duda de que la disponibilidad de divisas ha jugado un papel importante en la determinación de la inversión agregada en Colombia (*véanse* las referencias en el Capítulo 1, nota al pie 49), e ilustramos en la Tabla 3.3 que la inversión agregada no creció mucho durante la década de los años treinta. Pero es erróneo concluir que la inversión en todos los sectores se comportó como la inversión agregada, y a continuación mostraremos que la inversión en la industria se comportó de manera muy dinámica durante los años treinta y la segunda mitad de los años cuarenta. Nuestros resultados sugieren que lo que se ha presentado una y otra vez en tiempos recientes se llevó a cabo en aquel entonces: la escasez de divisas se vio acompañada por recortes en las importaciones de bienes de consumo (se pueden producir localmente y algunos son considerados artículos de lujo), mas no en las de maquinaria y materia prima. En tiempos más recientes la importación de bienes de capital se ha prohibido solamente cuando la crisis externa es extremadamente severa, dándosele prioridad a la importación de materias primas y bienes intermedios<sup>30</sup>.

---

29. Esta explicación "más débil" es todo lo que necesitamos para los objetivos de este capítulo. Algunos autores como Kaldor y Scott argumentan que la división entre inversión y cambio tecnológico es artificial y "estrictamente sin sentido". En su opinión, no puede haber cambio tecnológico (y crecimiento) sin inversión. Véase M. Scott, *A New View of Economic Growth*, Clarendon Press, Oxford, 1991, pp. 89-100. Scott sugiere que se trabaje con cifras sobre inversión más bien que con el stock de capital.

30. Esto era aún más claro después de 1938. Véase el Capítulo 5 (Sección A.2) para el criterio de asignación adoptado para las importaciones después de 1940; para períodos más recientes, *véanse* L. Villar, "Determinantes de las importaciones en Colombia: un análisis econométrico", en *Ensayos sobre política económica*, diciembre de 1985, pp. 61-100; C. Díaz Alejandro, *Foreign Trade Regimes*, pp. 91-93. El total de importaciones aumentó a una tasa anual de sólo 2.3% entre 1929 y 1937. La explicación de por qué el *total* de importaciones en maquinaria y equipos era bajo durante los años treinta puede tener relación con un nivel de inversión pública considerablemente menor en la década de los años treinta.

**TABLA 3.3**  
**INFLUENCIA DEL TRABAJO, EL CAPITAL, Y EL CAMBIO TÉCNICO EN EL CRECIMIENTO**

I. PIB	Tasas anuales de crecimiento (%)				Contribución (%) al crecimiento		
	Y	L	Y/L	K	K	L	Cambio técnico
1925-1929	7.35	1.83	5.42	3.66	29.88	9.94	60.18
1930-1937	3.71	2.07	1.61	1.60	25.90	22.27	51.83
1930-1945	3.62	1.92	1.67	2.09	34.59	21.20	44.21
1945-1965	5.07	2.14	2.87	4.35	51.45	16.86	31.69
1970-1978	5.71	4.32	1.33	5.93	62.40	30.29	7.31
1925-1978	4.86	2.39	2.41	3.92	48.36	19.68	31.95

  

II. Industria	Tasas anuales de crecimiento (%)				Contribución (%) al crecimiento		
	Y	L	Y/L	K	K	L	Cambio Técnico
1925-1929	4.51	5.61	-1.05	9.00	119.92	49.84	-69.76
1930-1937	10.33	2.98	7.14	-0.10	-0.56	11.54	89.02
1930-1945	8.54	3.39	4.98	1.24	8.74	15.89	75.37
1945-1965	7.43	3.34	3.97	6.88	55.51	17.95	26.54
1970-1978	6.53	2.71	3.72	5.79	53.21	16.59	30.20
1925-1978	7.06	3.29	3.65	4.92	41.84	18.64	39.52

Y: Valor agregado; L: Empleo; K: Stock de capital.

Fuente: Véase Tabla 3.A.1.

Para comenzar, existe evidencia indirecta sobre la dinámica de inversión después del choque. Así, un número importante de nuevos establecimientos industriales (842) se crearon entre 1930 y 1933, una cifra considerable, comparada con sólo 128 establecimientos industriales que existían a comienzos de siglo en Colombia. Nuevas industrias más pequeñas creadas entre 1934 y 1938 incluyeron siderúrgicas, imprentas, comidas enlatadas y muebles, entre otros<sup>31</sup>.

Las cifras derivadas de las Tablas 3.4 y 3.5 nos permiten presentar evidencia más sólida en cuanto a la dinámica de la inversión durante los años treinta. La primera tabla considera la evolución de las exportaciones de maquinaria desde los Estados Unidos<sup>32</sup> hacia Colombia entre 1925 y 1950 y la segunda analiza la información de los balances generales de nueve grandes empresas co-

31. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *The Basis of a Development Program for Colombia, Informe de una Misión* (encabezada por L. Currie), Johns Hopkins Press, London, 1950, p. 87.

32. Las importaciones provenientes de Inglaterra representaban menos del 2% de aquellas provenientes de los Estados Unidos entre 1942 y 1950.

lombianas<sup>33</sup>. Las importaciones de maquinaria podrían ser más confiables para el análisis de los patrones de inversión en cada sector, puesto que la expansión de las empresas no representa necesariamente la expansión de todo el sector (absorción de unas empresas por otras, etc.), pero la información de los balances generales nos permite complementar el análisis. Es posible analizar el comportamiento de algunas empresas en cada sector, así como comparar los diferentes tipos de "inversión" (maquinaria y equipo, "inversión" en otras empresas, e inventarios)<sup>34</sup>.

Las cifras de la Tabla 3.4 revelan que la inversión en la mayoría de los sectores disminuyó abruptamente en los años inmediatamente siguientes al choque, pero reaccionó con mucho dinamismo después de 1932. En su conjunto, la inversión fue mucho mayor durante los años treinta que durante los veinte (y cuarenta). Este patrón global se confirma para el sector textil cuando observamos la información derivada de los balances generales de las diferentes empresas. De hecho, las cifras de la Tabla 3.5 muestran que las empresas no sólo invirtieron en maquinaria y equipo durante los años treinta, sino también en tierra, edificaciones y otros activos fijos<sup>35</sup>.

Sin embargo, no toda la inversión podría deberse a los incentivos producidos por el choque externo. Así, por ejemplo, la inversión en textiles fue muy dinámica entre 1929 y 1932, y debió planearse antes de 1929. Por otra parte, el patrón de inversión fue un tanto distinto para algunos sectores de la industria donde la producción estuvo estrechamente relacionada con la producción en la agricultura (panadería, los molinos de harina o los molinos de arroz), una tendencia que es consistente con el hecho de que el sector agrícola no creció mu-

- 
33. Una empresa en el sector de cerveza (*Bavaria*), una en chocolate (*Nacional de Chocolates*), tres en cemento (*Diamante, Argos, Cementos del Valle*), tres en textiles (*Coltejer, Tejicondor y Fabricato*) y una en tabaco (*Coltabaco*). Sólo pudimos obtener información correspondiente a los años veinte para *Fabricato, Coltejer y Nacional de Chocolates*. Las empresas que se consideraron representaban más del 40% del capital industrial total registrado en la *Bolsa de Bogotá* en 1945 (Tabla 3.A.2) y siempre representan más del 70% de la producción en cada sector. La única excepción podría presentarse en el caso del chocolate. La empresa que se consideró era la más grande del país, pero no es representativa de la producción de alimentos. Para entonces, una gran parte de la producción de alimentos podía considerarse artesanal. Véase Cepal, *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. Colombia, 1957*, Sección III, Capítulo 3, Segunda Parte.
34. La información sobre activos debe tomarse siempre con extremo cuidado, dado que las cifras para *stocks* representan una mezcla de pesos corrientes y pesos de años anteriores. Convertimos las variaciones anuales en *stocks* a pesos constantes de 1950 y recalculamos todas las cifras empezando por el primer año para el cual encontramos información en cada empresa (también en pesos constantes de 1950).
35. No obstante, la comparación de las cifras en las Tablas 3.4 y 3.5 sugiere que alguna de la inversión registrada a nivel de las empresas fue el resultado de fusiones y prácticas de contabilidad y no representa la inversión en la totalidad del sector; hubo importantes fusiones de empresas después de 1942 y muchas firmas incrementaron el valor de la partida *good will* entre 1939 y 1942 para evitar (nuevos) impuestos sobre utilidades o "utilidades excesivas".

**TABLA 3.4**  
**IMPORTACIONES COLOMBIANAS DE MAQUINARIA DESDE LOS ESTADOS UNIDOS. 1925-1950**  
 Variación Anual (%), para US\$ Constantes de 1950

<b>I. Maquinaria textil</b>					
	<b>Total</b>	<b>Tejido</b>	<b>Cardado e hilado</b>	<b>Telares</b>	<b>Otros</b>
1925-1929	15.84	-2.83	32.22	-11.92	24.84
1929-1932	36.46	70.81	52.13	353.96	17.06
1932-1937	31.52	21.60	93.51	18.04	-7.60
1936-1940	5.98	1.64	-3.62	10.69	52.47
1940-1945	-3.04	-17.43	-6.04	16.75	-3.56
1945-1950	16.75	37.27	23.54	7.57	8.95
1930-1940	39.14	28.53	100.31	43.70	29.12
1940-1950	15.48	15.82	15.24	21.44	12.99

  

<b>II. Maquinaria para otros sectores industriales</b>							
	<b>Total</b>	<b>Desmotadoras de algodón</b>	<b>Máq. de coser (para la ind.)</b>	<b>Calzado</b>	<b>Cigarrillos</b>	<b>Panadería</b>	<b>Molinos de harina</b>
1925-1929	-0.77	-21.00	-10.26	0.93			-41.07
1929-1932	-27.64	125.87	-25.89	-33.33	-40.31	-90.82	42.09
1932-1937	30.23	77.33	24.13	21.31	37.99	-27.17	-7.36
1936-1940	10.56	-17.85	-7.54	-10.58	19.65	80.81	-7.38
1940-1945	-3.08	-17.66	-0.80	42.90	-44.42	-29.17	0.10
1945-1950	8.25	38.68	22.18	19.41	28.80	30.69	27.59
1930-1940	20.01	28.70	14.90	11.72	7.08	17.62	3.22
1940-1950	11.23	9.60	14.17	21.43	11.73	9.06	16.21

  

	<b>Molinos arroceros</b>	<b>Ingenios azucareros</b>	<b>Papel</b>	<b>Madera</b>	<b>Embotelladoras</b>	<b>Cerveza</b>	<b>Otros</b>
1925-1929	-43.22	-1.93	21.03	-12.19		-27.99	11.96
1929-1932	123.73	-54.94	54.60	-37.76	-44.44	-61.94	-45.81
1932-1937	-16.56	30.42	21.15	19.14	57.58	7.29	36.97
1936-1940	-3.40	26.57	19.94	34.05	17.02	-1.66	14.53
1940-1945	29.53	-38.25	137.45	3.53	-29.12	-17.48	18.69
1945-1950	-8.51	13.39	-21.53	-0.45	20.35	26.41	-22.79
1930-1940	12.21	12.22	58.48	8.32	47.80	5.21	14.55
1940-1950	9.29	0.84	25.62	11.20	11.50	26.94	0.51

**Fuentes y metodología:**

Importaciones: U.S. *Trade Reports*, diferentes números.

Deflatores de precios tomados de U. S. Department of Commerce (1975):

1939-1950: Serie E35 (maquinaria y equipo).

1929-1938: Serie E9 (equipos duraderos de los fabricantes).

1925-1928: Serie E58 (metales y productos metálicos).

Tasas exponenciales de crecimiento, tomando los últimos dos años y los primeros dos años de cada período.

cho durante los años treinta<sup>36</sup>. También es evidente que la importación de maquinaria y equipos en el sector de la cerveza se mantuvo estancada hasta 1945<sup>37</sup>.

El patrón dinámico que se observó en los textiles, durante los años treinta, y el contraste en los años veinte se confirman con la evidencia disponible en las Actas de las firmas. El número de telares, el consumo de energía y el nivel de empleo se mantuvo casi constante entre 1926 y 1930<sup>38</sup>, y la tercera firma textil en importancia (Tejicondor) se creó en 1934, con activos que representaban el 25%-30% de aquéllos de Fabricato, la empresa textil más importante durante el período. En 1936, Tejicondor duplicó el número de telares instalados inicialmente y para 1938 su capacidad instalada llegó al triple de la de 1934. La empresa compró nuevas máquinas hiladoras en 1939.

En septiembre de 1933, la Junta Directiva de Rosellón votó que “el gerente debía proceder a solicitar cotizaciones de máquinas, accesorios y equipo necesario para el segundo plan de expansión general”. En septiembre de 1934, el gerente de Textiles de Bello aclaró que “la instalación de la maquinaria nueva equivalía prácticamente a establecer una nueva fábrica, a un costo total de 400 mil pesos”. El proceso descrito anteriormente no se limitó a Antioquia. Una comunicación de *Saco-Lowell Shops* a Fabricato afirma que la Fábrica Espriella, en Cartagena, proyectaba una gran inversión, mientras Textiles Obregón, en Barranquilla, estaba renovando su fábrica por completo, invirtiendo fuertemente en el departamento de hilado.

La “inversión” en otras firmas no fue muy importante en el sector textil<sup>39</sup>, pero representó más del 14% del total de activos en tabaco entre 1932 y 1936 (6% para la cerveza). Se hizo para protegerse frente a la desvalorización relativa de los activos líquidos en 1931 y 1932. La “inversión” en otras firmas representó cerca del 30% del total de activos entre 1945 y 1950 para el grupo de empresas bajo consideración y el 50% en el sector de la cerveza. La inversión en “existencias” también aumentó a través del tiempo. El valor de existencias era mayor que el total de activos fijos en tabaco y chocolate y también en el sector de los textiles antes de 1932. La relación (promedio) entre existencias y el total de activos fijos se mantuvo a niveles similares entre 1925 y 1929, así como entre 1929 y 1931 en el sector textil y del tabaco. Disminuyó en los textiles durante los años treinta, pero aumentó en la mayoría de los otros sectores.

36. Véase el Capítulo 7 (Secciones A y D.2).

37. La comparación entre importación de maquinaria en el sector de la cerveza y el *stock* de capital en el balance general de Bavaria, sugiere que la gran expansión de inversión en esa empresa durante el período 1929-1932 pudo deberse a la adquisición de otras firmas más bien que a nuevas inversiones. Es cierto, sin embargo, que la importación de maquinaria en las “embotelladoras” aumentó después de 1932.

38. L. Ospina, *Industria*, p. 451. El valor de la producción (en pesos corrientes colombianos) disminuyó 30% entre 1926 y 1930.

39. Excepto en el período comprendido entre 1940 y 1945, cuando las grandes empresas textiles compraron otras firmas en el sector.

**TABLA 3.5**  
**INVERSIÓN EN LA INDUSTRIA**

Años	No. de firmas	Variación anual (%)			Inver. en otras firmas/ Total activos	Invent./Total activos fijos	
		Total activos	Maquinaria y equipo	Total activos fijos			
1925-1929	Cemento	1	185.6	686.7	257.4	N/D	6.81
	Chocolate	1	33.0	46.6	18.1	N/D	145.51
	Textiles	2	8.6	8.8	7.1	2.27	102.51
	<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>14.8</b>	<b>12.9</b>	<b>8.7</b>		
1929-1932	Cemento	1	13.7	36.4	20.9	N/D	5.43
	Chocolate	1	11.9	11.9	71.7	N/D	87.55
	Textiles	2	7.9	24.6	24.4	2.25	99.06
	<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>10.7</b>	<b>28.8</b>	<b>28.7</b>		
1932-1936	Cerveza	2	8.3	2.1	-0.1	6.67	11.50
	Cemento	2	24.2	10.4	19.7	N/D	12.77
	Chocolate	1	15.7	14.7	-1.7	N/D	99.01
	Textiles	3	27.3	29.1	28.0	2.67	56.39
	Tabaco	1	5.1	5.2	7.8	14.01	79.72
	<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>23.7</b>	<b>27.6</b>	<b>21.3</b>	<b>8.61</b>	
1936-1940	Cerveza	2	14.2	17.7	18.6	11.18	13.96
	Cemento	2	21.7	10.6	17.1	17.58	19.38
	Chocolate	1	-0.2	8.6	-1.4	N/D	162.70
	Textiles	3	28.5	30.6	29.0	1.83	32.26
	Tabaco	1	-0.5	3.3	0.4	11.44	104.29
	<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>22.9</b>	<b>29.2</b>	<b>26.0</b>	<b>9.97</b>	
1940-1945	Cerveza	2	8.4	7.3	3.5	8.46	23.50
	Cemento	2	16.5	6.9	6.5	23.26	26.86
	Chocolate	1	7.1	2.9	2.2	N/D	285.41
	Textiles	3	28.5	14.7	21.2	8.60	48.74
	Tabaco	1	5.3	3.0	1.2	11.11	161.76
	<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>26.7</b>	<b>14.3</b>	<b>20.5</b>	<b>10.45</b>	
1945-1950	Cerveza	2	15.8	8.2	5.7	50.22	30.77
	Cemento	2	11.2	22.6	18.3	23.14	34.43
	Chocolate	1	7.5	8.4	8.0	N/D	325.97
	Textiles	3	13.3	12.7	14.9	7.62	41.30
	Tabaco	1	6.4	7.2	5.8	9.00	217.69
	<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>13.1</b>	<b>12.6</b>	<b>14.7</b>	<b>29.14</b>	
1940-1950	Cerveza	2	12.6	6.8	4.4	29.34	26.44
	Cemento	2	12.7	12.7	11.4	23.20	29.92
	Chocolate	1	7.5	5.5	5.1	N/D	306.27
	Textiles	3	20.1	13.0	17.6	8.11	45.07
	Tabaco	1	5.8	4.8	3.4	10.06	187.10
	<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>19.2</b>	<b>12.8</b>	<b>17.2</b>	<b>19.80</b>	

**Fuentes:** Balances para las diferentes firmas.

**Metodología:** Variaciones anuales: Tasas exponenciales anuales tomando los primeros dos años y los últimos dos años para cada año. Total de activos y 'maquinaria y equipo' se calcularon en pesos colombianos constantes de 1950. El valor para el primer año en que existe información se calculó en pesos \$ constantes de 1950, y las variaciones anuales en pesos constantes se agregaron para cada año. Firmas consideradas: Cerveza: Bavaria, Cervecería Unión; Cemento: Cementos Argos, Cementos Diamante y Cementos del Valle; Textiles: Coltejer, Fabricato, Tejicondor; Tabaco: Coltabaco; Chocolate: Nacional de Chocolates.



### C. DOCUMENTANDO LA INVERSIÓN Y EL CAMBIO TECNOLÓGICO EN EL SECTOR TEXTIL

En esta sección intentaremos ilustrar la gran dinámica de la inversión y el cambio técnico durante el período siguiente al choque, utilizando evidencia micro detallada, derivada de algunas grandes empresas en el sector textil. Mostraremos que las principales limitaciones a la inversión no resultaron de la falta de divisas, sino de otros factores no considerados en los estudios realizados hasta ahora sobre el período: acuerdos de tipo cartel entre las compañías de textiles, falta de agua y energía durante los años treinta y restricciones a la importación de maquinaria y equipo proveniente de los Estados Unidos durante la Segunda Guerra.

También se dará atención al proceso de cambio tecnológico por el que pasó la industria textil, especialmente entre 1929 y 1938. El reemplazo de telares *me-cánicos* por *automáticos* se efectuó durante los años treinta con una reducción dramática en los costos de producción. Esto, a su vez, disparó la concentración industrial futura y exacerbó los conflictos laborales existentes. También tendremos algo que decir sobre la inversión extranjera y el cambio tecnológico. Los gerentes de Tejicondor dieron la bienvenida a la inversión extranjera (*Grace Lines*) después de 1940, esperando grandes beneficios tecnológicos, pero las consecuencias definitivas fueron las opuestas. Las consultas con sus accionistas en los Estados Unidos fueron difíciles, retardaron el cambio tecnológico y llevaron a innumerables conflictos.

#### 1. La inversión

La información de la Sección B.2 y el análisis del material interno de las compañías justifica la declaración inequívoca de que la inversión fue muy dinámica durante los años treinta, e incluso más dinámica que lo que sugirieron los párrafos anteriores.

Además, hasta el momento los estudios disponibles sobre el tema no han tratado los límites reales a la inversión. La falta de liquidez y los bajos salarios detuvieron la importación de maquinaria entre 1920 y 1922<sup>40</sup>, y el oligopolio existente en la estructura de la producción llevó a acuerdos entre carteles que limitaron la inversión durante los años treinta. La escasez de agua y energía fueron impedimentos adicionales. Por último, las huelgas generales que afectaron a Colombia en 1935 intimidaron a algunos empresarios que, ante la situación, decidieron cancelar o demorar compras importantes de maquinaria textil

---

40. En agosto y septiembre de 1921, *Fabricato* y *Rosellón* cancelaron sus pedidos a *Isaac & Samuel* en Londres.

y (finalmente) la exportación de maquinaria y equipo se prohibió en los Estados Unidos durante la Guerra.

La "sobreinversión" de 1930-1937 llevó a que los empresarios de varias compañías temieran que la oferta excediese la demanda en el corto plazo y que ello redujese las utilidades. El panorama no era de su agrado, obviamente, y en enero de 1933 el director de una de las compañías más importantes solicitó audiencia con las Juntas Directivas de las otras empresas y dejó en claro que las diversas fábricas de hilado y tejido en el departamento de Antioquia podrían, con garantías, considerar la posibilidad de llegar a un acuerdo para realmente limitar la expansión futura de su maquinaria: "continuar con la inversión ilimitada sería muy arriesgado para los intereses de todas las compañías del sector...". El acuerdo se firmó en junio de 1933, aunque no es claro si las empresas textiles de otras partes del país participaron en las negociaciones definitivas. Cada firma se comprometió a no importar más maquinaria durante los siguientes dos años, sin la autorización expresa del Comité que se estableció para decidir dichos asuntos.

La segunda limitación importante a la inversión fue la escasez de agua y energía. La falta de agua impedía la operación de los departamentos de hilado en determinadas compañías, y frecuentemente el suministro insuficiente de electricidad llevó a que se descartara la importación de maquinaria adicional. Con frecuencia, la producción estaba limitada por la asignación de cuotas máximas de consumo eléctrico impuestas por el Concejo Municipal de Medellín. A pesar de que el costo por kilovatio en plantas propias era mayor que el producido por el municipio, la escasez de electricidad persuadió a Fabricato en 1938 y 1951 a invertir en sus propias plantas eléctricas. Coltejer también instaló su propia planta, aunque más pequeña. Hubo roces frecuentes entre Tejicondor, Fabricato y Coltejer relacionados con las contribuciones y los préstamos de cada empresa a las Empresas Públicas Municipales. Tejicondor, en mayor grado que las otras dos compañías, deseaba contribuir con sumas más importantes para facilitar la expansión de la compañía pública y así garantizar un abastecimiento adecuado de energía. También se presentaron roces en relación con el número de kilovatios que el municipio le asignaba a cada compañía. Los problemas planteados por la escasez de agua y electricidad se presentaron con frecuencia hasta 1950.

Las divisas tampoco explican la escasa inversión durante la Segunda Guerra Mundial, un período en que Fabricato no importó un sólo telar y se presentó una disminución dramática en la inversión. El país acumuló reservas internacionales durante la Guerra (Capítulo 6, Sección A.1), pero no había maquinaria que importar. La mayoría de los fabricantes de maquinaria extranjera se dedicaron a la producción de material de guerra. Las pocas empresas que continuaron la fabricación de maquinaria textil se vieron obligadas a venderlas en el mercado doméstico, puesto que el *U.S. War Committee* explícitamente pro-

hibió su exportación. Los problemas no terminaron al finalizar la Guerra. El sector siderúrgico de Estados Unidos entró en huelga después de la Guerra, y la obtención de materias primas necesarias para la producción de maquinaria se hizo difícil. Hacia finales de 1944, el gobierno de los Estados Unidos autorizó la exportación de maquinaria, pero los mayores productores dieron prioridad a pedidos en el mercado doméstico.

## 2. Cambio tecnológico

### a. Reducción de costos

En la Sección B.1 vimos cómo el cambio tecnológico fue una fuente importante de crecimiento industrial durante los años treinta. Éste fue también el caso para el sector textil, a pesar de que el sector no se encontraba en la vanguardia del progreso tecnológico durante el período comprendido entre las dos guerras. En contraste con los sectores más dinámicos de la generación de energía, los productos electrónicos y químicos y la industria automotriz, los cuales se beneficiaron de productos creados por el esfuerzo detrás de la guerra (tecnología telefónica en las radiocomunicaciones y en la aeronáutica)<sup>41</sup>, la industria textil y los textiles de algodón pertenecían a aquellos sectores industriales en los que no ocurrió una gran innovación o donde, sí se produjo, su introducción se demoró. De acuerdo con Landes, "la industria textil del algodón, que había desencadenado la primera revolución industrial, fue la industria enferma y decadente de la Segunda Revolución"<sup>42</sup>. Las pocas innovaciones en el sector surgieron en subsectores distintos al algodón, las fibras sintéticas, siendo un caso concreto.

No obstante, la introducción de telares automáticos, una de las pocas innovaciones en el campo de los textiles de algodón, tuvo lugar en Colombia a partir de 1929-1930. El cambio de telares mecánicos a automáticos no afectó sustancialmente las industrias, pero se ajustó especialmente bien a la producción de ropa de baja calidad<sup>43</sup> del tipo producido por la industria textil colombiana.

El cambio a telares automáticos permitió que los costos de producción disminuyeran a una quinta parte del nivel que prevalecía en años anteriores, y para ciertos productos la disminución fue aún más sorprendente<sup>44</sup>. El impacto

---

41. D. S. Landes, *The Unbound Prometheus*, Cambridge University Press, 1980, Capítulo 6.

42. *Ibid.*, p. 451.

43. *Ibid.*, p. 452.

44. Esta información podría ser sobre *costos variables*, por cuanto la reducción global en los costos (incluyendo los costos de equipo) no pudieron ser tan dramáticas. Pero la reducción fue importante para cualquier definición de costos. La información que se presenta a continuación la proporcionó Coltejer en 1935.

sobre la fuerza de trabajo también fue dramático. En 1932, Rosellón suspendió la operación de 116 telares mecánicos y despidió 86 trabajadores. A pesar de esta disminución en la fuerza de trabajo, la compañía tenía previsto que de ninguna manera la producción disminuiría. Realmente, la empresa consideraba que ésta podría aumentar si los telares automáticos operaban día y noche. En 1935, la misma compañía calculaba que 35 telares automáticos podían reemplazar el trabajo de 100 telares manuales y a un costo menor.

El proceso de cambio tecnológico no se limitó a la introducción de maquinaria nueva. Los costos también se disminuyeron con la racionalización del trabajo después de 1929: se establecieron días adicionales de trabajo, las funciones se modificaron, la chatarra se recicló en equipo para maquinaria y piezas de repuesto, se introdujeron economías en la utilización de materias primas y se eliminó el consumo no esencial<sup>45</sup>. En el frente laboral hubo otras medidas importantes dirigidas a aumentar la productividad (principalmente a partir de 1935): Fabricato y otras compañías comenzaron a premiar a los trabajadores que habían sobrepasado por su récord de asistencia, dedicación al trabajo y cumplimiento riguroso de sus deberes.

### b. Cambio tecnológico y concentración industrial

La concentración en la industria fue muy alta desde el comienzo en Colombia, pero en el Capítulo 5 (página 150) mostraremos que hubo dos períodos en que la concentración cobró velocidad: 1929-1930 y los años posteriores a 1938. El sector textil fue uno de los de menor concentración durante los años veinte y treinta, pero las cosas cambiaron dramáticamente en la década de los años cuarenta. Fabricato compró Textiles de Bello en 1939 y Textiles Santa Fe en 1942; Coltejer compró Rosellón en 1942. La magnitud de esta transformación fue

(Continuación Nota 44)

COSTOS DE PRODUCCIÓN (EN COL. \$) PARA 30 YARDAS DE TELA

Producto No.	Telar mecánico 1	Telar automático 2	Relación 2 a 1 %	Producto No.	Telar mecánico 1	Telar automático 2	Relación 2 a 1 %
1	0.48	0.11	23.33	8	0.66	0.13	18.99
2	0.48	0.11	23.33	9	0.77	0.15	18.92
3	0.72	0.13	18.76	10	0.51	0.09	17.81
4	0.48	0.11	23.33	11	0.43	0.10	23.61
5	0.48	0.11	23.33	12	0.53	0.13	25.16
6	0.72	0.13	18.76	13	0.63	0.12	19.02
7	0.39	0.09	23.15	14	0.70	0.15	20.67
Promedio							21.30

45. G. Poveda, *Dos siglos de historia económica de Antioquia*, Biblioteca Pro-Antioquia, 1979, p. 181.

notable: Coltejer compró una empresa de casi su mismo tamaño y Fabricato compró una cuyo valor era la mitad del suyo.

Los factores determinantes en este proceso estuvieron parcialmente relacionados con la adquisición de materias primas que escasearon durante la Guerra y con restricciones cuantitativas introducidas después de 1938, pero también con el progreso tecnológico *previo*. Las empresas adquiridas fueron aquellas que se habían rezagado en el frente tecnológico y las firmas que sobrevivieron, Fabricato, Coltejer y Tejicondor, fueron líderes en el campo<sup>46</sup>. La cantidad inicial de telares mecánicos y automáticos en diferentes compañías era:

	Automáticos	Manuales
Fabricato	295	10
Rosellón	200	147
Coltejer	126	164
Textiles de Bello	0	212

Más tarde Coltejer adquirió a Rosellón y Fabricato a Textiles de Bello. Parece que las firmas tecnológicamente retrasadas estaban proporcionalmente en peores condiciones antes de 1933, aunque la información en cuanto a este aspecto es escasa. Así, por ejemplo, hasta julio de 1930, Rosellón poseía 110 telares mecánicos y sólo 45 automáticos. Tejicondor, fundada en 1934, sólo compró telares automáticos.

La gran proporción de telares automáticos explican el papel dominante de Fabricato y, en menor grado, de Coltejer durante el período, aunque también el atraso relativo de las otras empresas, especialmente Tejidos de Bello. Los datos cualitativos de las firmas proporcionan información adicional para ilustrar las diferencias.

Tan temprano como 1928<sup>47</sup>, el director general de Fabricato declaraba que: "Rosellón nunca podrá competir con Fabricato, situación que ni el mismo Henry Ford podría mejorar... estarían mejor si botaran toda esa basura (maquinaria vieja) y sólo entonces estarían en capacidad de montar una compañía competitiva"; y, además de eso "métodos y maquinaria obsoletos han significado que todos nuestros competidores se han quedado sin vapor. Nosotros (Fabricato), por el contrario, debemos y podemos crecer". Y de veras que Fabricato creció,

46. La relación entre tecnología y el patrón de concentración no es exclusiva para las décadas de los años treinta y cuarenta, pero las adquisiciones de décadas anteriores fueron menos importantes. En las Actas de la Junta Directiva de *Rosellón* encontramos, para 1923: "el costo de producción en *Tejidos Hernández* es mucho mayor que en *Rosellón*. Por consiguiente, se deben tomar medidas para la liquidación de la primera". *Rosellón* había adquirido *Tejidos Hernández* unos años antes.

47. Octubre 4, Carta dirigida a *Saco Lowell Shops*.

desde su fundación en 1923, con mucho más dinamismo que las otras compañías del sector. Este crecimiento hizo posible que se mantuviera como la compañía de textiles más grande de Colombia hasta comienzos de la década de los años cuarenta, cuando Coltejer compró Rosellón.

Había otra diferencia importante entre las firmas dominantes y sus competidores. Mientras las otras compañías habían comprado una proporción considerable de su maquinaria en Inglaterra, las más dinámicas la compraron en su mayoría a fabricantes norteamericanos. Para viejas empresas como Textiles de Bello, la edad de la empresa (fundada en 1902) significaba que una parte importante de la maquinaria inicial era inglesa y esto, a su vez, "obligó" a la compañía a comprar maquinaria en Inglaterra para efectuar las expansiones subsiguientes<sup>48</sup>. El director general declaró en 1937<sup>49</sup>:

"Fabricato fue la primera compañía que compró maquinaria norteamericana, no obstante el hecho de que las otras compañías de Medellín querían y en realidad utilizaban maquinaria inglesa. Fue sólo después de que Fabricato demostró que podía producir tela de mejor calidad a un menor costo que las otras compañías pusieron la mira en los Estados Unidos".

### c. *Cambio tecnológico y malestar en la industria*

La inflación y la disminución en los salarios reales fueron las causas principales del malestar en la industria durante el período, pero el cambio tecnológico también jugó un papel en el sector textil. Parte del salario se pagaba por pieza producida y un aumento en la productividad necesariamente resultaba en salarios que las compañías consideraban excesivos; la oferta de mano de obra no era ilimitada, pero es difícil imaginarse a empresarios duplicando los salarios en menos de cinco años.

Las Actas de la Junta Directiva de Rosellón ilustran muy bien esta situación. En junio de 1932 se inició una huelga de las mujeres trabajadoras y el gerente explica los motivos a la Junta Directiva en los siguientes términos:

"Hace unos meses se acordó que dos trabajadoras (mujeres) se ocuparían de tres telares, lo cual significaba un aumento salarial considerable. Sin embargo, los telares resultaron defectuosos, la productividad no aumentó lo esperado y se volvió al arreglo inicial. Pero a los mejores trabajadores se les permitió trabajar con dos telares, aunque a la tarifa (por pieza) que regía en enero de 1928. Esto llevó a que se declarara la huelga... Las mujeres trabajadoras se negaron a

48.- Éste también fue el caso de *Rosellón*, que continuó importando maquinaria inglesa hasta 1929. Sin embargo, el vínculo entre la antigüedad de la firma y el tipo de maquinaria no es automático; Coltejer fue una de las primeras fábricas que se fundaron, pero cambió a maquinaria norteamericana.

49. Carta a un fabricante de maquinaria norteamericano (mayo).

volver a la tarifa anterior, a pesar de que el gerente les explicó que con dos telares y la tarifa mencionada las mejores trabajadoras habían estado devengando salarios mucho mayores que antes del cambio. Un memorial fue enviado al alcalde de la ciudad demandando, entre otras cosas, que la vieja tarifa no debía ser restablecida, que se despidiera al administrador y que determinados medicamentos se pusieran a disposición de los trabajadores”.

Nuestro análisis del Capítulo 2 en cuanto al mercado de trabajo y la oferta de mano de obra reveló que la fuerza de trabajo tenía algunas características especiales que la diferenciaba parcialmente de aquélla en otros sectores de la economía. Pero tampoco queremos ir demasiado lejos con nuestro argumento. Considerando la situación general del momento, es difícil pensar que una huelga de estas características tendría éxito. Al final se retiraron todas las solicitudes, las demandas en cuanto a medicamentos se declararon sin fundamento y se aceptó la nueva tarifa; además, se retiraron las quejas contra el administrador<sup>50</sup>.

#### d. *Inversión extranjera y adquisición de tecnología*

El total de la inversión extranjera en Colombia durante el período bajo estudio no era considerable, y su participación en la industria era aún menor, con sólo dos compañías recibiendo cantidades importantes: Bavaria (*Handel Industrie Maatschopp*, capital holandés) y Tejicondor (*Grace Lines*, capital norteamericano)<sup>51</sup>. Las firmas controladas por extranjeros ocupaban sólo el 4%-6% de la mano de obra en las fábricas durante 1955<sup>52</sup>.

Nuestros datos cualitativos sobre la relación entre *Grace Lines* y Tejicondor confirman que el ritmo de inversión fue muy rápido durante el período y, por

50. Las Actas continúan: “Al día siguiente el alcalde habló con el sacerdote de Bello, quien generosamente ofreció sus servicios para convencer a los líderes de la huelga de que su demanda no tenía fundamento. El alcalde declaró la huelga ilegal, por cuanto se requería un aviso de tres días antes de iniciarla. Para recibir la protección de la ley sobre huelgas, los trabajadores debían regresar al trabajo de inmediato... Se firmó un acuerdo entre la representante de las mujeres y la administración, pero la mayoría de ellas siguieron descontentas con el acuerdo y se negaron a ingresar a la fábrica. Los trabajadores se reunieron a la entrada de la fábrica, lo cual llevó a que el alcalde les informara que procedería contra los líderes si los disturbios continuaban. Aquellos que deseaban ingresar a la fábrica lo debían hacer inmediatamente. Ante la situación, las mujeres decidieron volver al trabajo, mientras su representante se dirigió a firmar un documento a este respecto en la Casa del Concejo”.

51. El capital extranjero sólo adquirió importancia real en la industria después de los años cuarenta y entonces se limitó a la región del Valle del Cauca y no involucró la industria textil. Sobre la importancia de la inversión extranjera en los diferentes sectores durante 1952, véase ONU, Cepal, *Análisis y proyecciones*, Tabla 93, p. 122.

52. A. Berry, *Essays on Industrialization in Colombia*, Center for Latin American Studies, Arizona State University, Tempe, 1983, p. 42.

esta razón, la relación de Tejicondor con capital extranjero no tuvo éxito. Las decisiones sobre tecnología no podían tomarse con rapidez, por cuanto era necesario consultar con la firma extranjera y la administración colombiana se encontró impedida para tomar decisiones ágiles<sup>53</sup>. La relación de Tejicondor con el capital extranjero también llevó a roces permanentes en las relaciones con otras compañías textiles<sup>54</sup>.

El año de 1940 marca el comienzo de una serie de protestas por parte de la Junta Directiva de Tejicondor, en cuanto al terreno perdido en el campo tecnológico en relación con otras firmas textiles. Se requería la aprobación de la compañía de los Estados Unidos, antes que cualquier decisión sobre compra de maquinaria pudiera hacerse efectiva, lo cual retrasaba constantemente la aprobación durante más de un año. Con frecuencia, para cuando la compañía de los Estados Unidos aprobaba la decisión, ésta ya era obsoleta. En el *interin* habían ocurrido innovaciones en el campo.

#### D. FINANCIACIÓN DE LA INVERSIÓN

¿Requirió capital de otros sectores la expansión industrial de los años treinta? ¿De cuáles? ¿Fueron los años treinta un período típico, cuando se considera la participación relativa de fondos internos y externos? Responder estos interrogantes permitirá complementar el panorama del proceso de expansión de capital durante los años treinta, y tendrá implicaciones teóricas y prácticas importantes en el análisis sobre la influencia de los precios relativos en el crecimiento y la inversión en el Capítulo 7.

##### 1. ¿Se reinvirtieron las utilidades?

En el Capítulo 2 (Sección D.1) mostramos que la participación de las utilidades en el valor agregado, y las tasas de ganancia en el sector textil fueron mayores durante los años treinta y cuarenta que en los veinte, y que la tasa de ganancia también aumentó en los sectores del tabaco y cerveza después de 1933. La tasa de ganancias era alta en todos los sectores, cuando se comparan con la tasa de interés.

¿Reinvertieron los industriales esas utilidades? La Tabla 3.6 presenta cifras sobre dividendos, utilidades y (nuevas) contribuciones de accionistas. La relación entre dividendos y utilidades (columna 2) fue mayor al 70% para la mayo-

53. Como la compra de *Indurayón* en sociedad con *Fabricato*, efectuada en 1947. También, cuando en los años cuarenta la compañía decidió invertir directamente en la producción de algodón, como una solución a conflictos con los productores de algodón de la costa Atlántica y en el departamento del Tolima.

54. La mayoría de las firmas textiles se retiraron de la *Industria Nacional* cuando *Grace Lines* y *Tejicondor* se asociaron en 1940.



ría de los subperíodos y cerca al 100% en algunos sectores como el tabaco. Coltabaco distribuyó 26 millones de pesos en dividendos entre 1920 y 1938<sup>55</sup>, cuando el valor total de activos en 1938 era de tan sólo 7.5 millones. La columna (3) muestra, por otra parte, que la proporción entre dividendos y contribuciones de nuevos accionistas osciló entre 90% y 100% en la mayoría de los períodos (la proporción es muy alta para los períodos 1929-1932 y 1932-1936 y a continuación explicaremos por qué).

Los resultados de las columnas (2) y (3) son difíciles de conciliar, dada la gran concentración de propiedad en las empresas. En 7 de las 15 empresas consideradas por el autor, 10 de los mayores accionistas controlaban más del 65% de la propiedad. Igualmente importante, 11 personas y 11 familias estaban entre los mayores accionistas en 4 o más empresas<sup>56</sup>. Éstas eran sociedades de propiedad limitada en manos de unas pocas familias y sólo después de mediados de la década de los años treinta se vendieron acciones en el mercado. ¿Por qué deberían las empresas repartir dividendos entre las mismas personas (y más o menos en la misma cantidad) de las que solicitaban y obtenían nuevos fondos?

Podríamos entonces argumentar que los aportes netos de los accionistas durante el período eran pequeños y que los dividendos se declaraban como tales, porque así se acostumbraba en ese entonces. También, después de 1935, debido a que los dividendos estuvieron exentos de impuestos y las tasas de impuestos aumentaron considerablemente, la importancia de los dividendos "reales" naturalmente se exageró en la información proporcionada por los balances generales de las empresas.

No sabemos cómo esta situación evolucionó a través del tiempo. Pudo ser que algunos dividendos realmente se distribuyeron después de 1935, cuando los antioqueños compraron Bavaria y Diamante en Bogotá (en los cuarenta)<sup>57</sup>—véase Capítulo 5, Sección D—, al tiempo que se comenzaron a vender las acciones en el mercado y cuando efectivamente se pagaron dividendos para sostener el precio de éstas en el mercado. En realidad, los debates sobre políticas de dividendos se volvieron muy acalorados en las diferentes empresas sólo después de mediados de los años treinta.

55. Informes de la Junta Directiva, *Coltabaco*, 2 de septiembre de 1938.

56. Se hicieron esfuerzos importantes en algunas fábricas para vender acciones a pequeños accionistas y en una empresa hubo más de 17.000 de ellos. Su participación, sin embargo, era definitivamente secundaria. Véase Cepal, *Análisis y proyecciones*, p. 402.

57. La familia Koop perdió control de *Bavaria* después de 1942 y Guillermo Koop dejó la dirección de la empresa. Véase R. Junguito, "Historia económica de Bavaria" (mimeógrafo), 1980. Para el período 1935-1949, *Bavaria* era controlada por antioqueños. Entre los 10 mayores accionistas estaban la familia Ángel, H. Maynham, J. Mora, F. L. Moreno, R. Piedrahíta, la *Compañía Suramericana de Seguros*—que pertenecía a tres de las firmas más importantes en Medellín, Coltejer, Coltabaco y Cervecería Unión—, J. P. Toro y R. Vélez. Alejandro Ángel y Jesús Mora compraron la *Compañía Suramericana de Seguros y Cementos Diamante* durante los años cuarenta.

**TABLA 3.6**  
**UTILIDADES Y DIVIDENDOS EN INDUSTRIA**  
 (% a menos que se indique lo contrario)

Años	Sector	Número de firmas	Dividendos/ Utilidades (%)	Dividendos/Aportes de nuevos accionistas (%)
		(1)	(2)	(3)
1925-1929	Textiles	2	72.7	142.4
1929-1932	Textiles	2	82.8	1187.3
1932-1936	Cerveza	2	72.6	
	Textiles	2	73.2	140.3
	Tabaco	1	100.0	-1467.7
	<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>72.8</b>	<b>500.8</b>
1936-1940	Cerveza	2	75.2	164.5
	Cemento	2	86.7	80.3
	Textiles	2	68.9	50.0
	Tabaco	1	93.4	5891.0
	<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>75.0</b>	<b>103.8</b>
1940-1945	Cerveza	2	68.8	108.4
	Cemento	2	66.5	155.0
	Textiles	2	55.3	64.3
	Tabaco	1	97.3	1625.7
	<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>62.2</b>	<b>86.7</b>
1945-1950	Cerveza	2	68.0	72.8
	Cemento	2	70.8	453.4
	Textiles	2	77.3	112.0
	Tabaco	1	97.0	271.4
	<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>72.2</b>	<b>93.4</b>
1940-1950	Cerveza	2	68.2	77.2
	Cemento	2	69.3	162.2
	Textiles	2	72.8	103.0
	Tabaco	1	97.4	354.4
	<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>70.3</b>	<b>91.2</b>

Firmas consideradas:

Cerveza: Bavaria, Cervecería Unión; Cemento: Cementos Diamante y Cementos del Valle; Textiles: Coltejer, Fabricato; Tabaco: Coltabaco.

**Fuentes:** Balances para las diferentes firmas.

**Metodología:**

Totales: Media ponderada para las diferentes firmas.

La Tabla 3.7 presenta un panorama más amplio en cuanto a fuentes de fondos para la industria, incluyendo fondos de depreciación y crédito. Las conclusiones dependen de manera decisiva del papel de los dividendos. Si en realidad se hubieran distribuido los dividendos (columna 1)<sup>58</sup>, tendríamos que las contribuciones de accionistas y las fuentes internas habrían sido igualmente importantes en la financiación de la inversión durante todo el período. No obstante, habrían sido casi insignificantes, si suponemos que no fueron distribuidos. El índice que se obtiene en las columnas (3), (5), (6) y (7) supone que los dividendos sólo se distribuyeron cuando las utilidades eran más que suficientes para cubrir la expansión de la empresa (cambios en el capital neto). Bajo estos supuestos, concluimos que las utilidades reinvertidas y la depreciación suministraban más del 80% de los fondos necesarios.

Sin embargo, algunas conclusiones son más robustas. Así, bajo ambos supuestos (distribución y no distribución), podemos concluir que entre 1932 y 1936 no se necesitó nuevo capital externo para la expansión de las empresas. Éste fue el caso en los sectores de tabaco y cerveza, no tanto en el textil. También podemos concluir, sin peligro a equivocarnos, que el crédito externo no jugó un papel importante en la financiación de la industria. En Colombia no existía en ese momento un mercado para la emisión de títulos por parte de particulares y el crédito del gobierno estaba altamente concentrado en las zonas rurales<sup>59</sup>. Además, casi todo el crédito disponible era de corto plazo<sup>60</sup>.

## 2. El origen de los fondos externos

La información que se analizó en la última sección sugiere que los fondos internos fueron mucho más importantes en la expansión de empresas que los aportes de nuevos accionistas. Sin duda, éste fue el caso entre 1930 y 1936 y también es muy probable que lo haya sido durante los años veinte. Por otra parte, las fuentes externas fueron esenciales cuando las empresas se crearon y después de 1936. ¿De dónde vino ese dinero? Basados en fuentes secundarias, entrevistas e información proveniente de archivos familiares, sólo podemos dar algunas respuestas parciales a una pregunta tan difícil.

---

58. Estos resultados concuerdan con las conclusiones de la Cepal para la industria entre 1942 y 1945. (ONU, Cepal, *Análisis y proyecciones*, p. 122). Sin embargo, la Cepal acepta que la importancia de los fondos externos se exagera en su análisis por las mismas razones que presentamos anteriormente. Muchos de los fondos de nuevos accionistas se financiaron con dividendos y una parte importante de las contribuciones que ellos hicieron deben considerarse como ahorros internos.

59. ONU, Cepal, *Análisis y proyecciones*, Parte 2, Capítulo 1, Sección VI; véase también la Tabla 81, p. 112.

60. *Ibíd.*, p. 123.

**TABLA 3.7**  
**ORIGEN DE FONDOS EN INDUSTRIA**  
 (% a menos que se indique lo contrario)

Años	Número de firmas	Total	Fuentes externas		Fuentes internas				
			(a) (1)	(b) (2)	Cambios en pasivos		Utilidades retenidas		
					(a) (4)	(b) (5)		(b) (6)	
1925-1929	Textiles	2	53.19	-16.78	-15.9	62.4	-0.9	11.1	105.7
1932-1936	Cerveza	1	47.32	42.44	42.4	1.5	0.0	32.0	25.6
	Textiles	2	59.40	20.30	20.3	42.3	0.0	20.6	59.1
	Tabaco	1	90.97	76.17	91.8	-29.3	-15.6	23.8	0.0
	<b>Total</b>	4	61.88	47.63	52.4	5.8	-4.8	26.9	25.5
1936-1940	Cerveza	1	66.88	16.84	16.8	48.2	0.0	18.1	65.0
	Cemento	1	38.18	8.60	8.6	30.9	0.0	52.1	39.3
	Textiles	2	72.61	32.79	13.6	60.7	19.2	15.0	52.2
	Tabaco	1	-25.13	-78.86	-78.9	12.8	0.0	121.1	57.8
	<b>Total</b>	5	63.57	20.00	13.4	50.5	6.6	21.0	59.0
1940-1945	Cerveza	1	79.28	56.68	56.7	54.9	0.0	18.2	25.1
	Cemento	2	61.14	42.73	42.7	26.6	0.0	19.4	37.9
	Textiles	2	61.84	18.25	16.3	48.2	1.9	13.8	67.9
	Tabaco	1	81.26	75.59	75.6	8.1	0.0	12.3	12.2
	<b>Total</b>	6	68.73	33.70	32.5	45.6	1.2	15.1	51.2
1945-1950	Cerveza	1	82.63	18.99	19.0	68.8	0.0	3.9	77.2
	Cemento	2	64.23	48.57	48.6	23.6	0.0	21.1	30.4
	Textiles	2	68.53	28.41	20.7	52.7	7.7	14.2	57.4
	Tabaco	1	85.23	30.01	30.0	56.6	0.0	10.3	59.7
	<b>Total</b>	6	76.30	26.23	23.5	58.2	2.7	9.8	64.0

Fuentes: Balances contables en las diferentes firmas.

**Metodología:**

(a): Aportes de (nuevos) accionistas como aparece en balances.

(b): Aportes de (nuevos) accionistas calculado como la diferencia entre cambios en patrimonio neto y total de utilidades (en vez de utilidades retenidas).

Columnas (3) + (5) + (6) + (7) = 100.

Firmas consideradas: Cerveza: Bavaria; Cemento: Cementos Diamante y Cementos del Valle; Textiles: Coltejer y Fabricato; Tabaco: Coltabaco.

Uno de los candidatos obvios es la tierra, por cuanto en la Sección A.2 vimos que la tierra (principalmente) urbana y rural representaba más del 50% de los activos de la nuestra de gente "rica". Sin embargo, nuestras entrevistas sugieren que no se vendieron extensiones importantes de tierra urbana cuando se necesitaron fondos para la expansión industrial. La tierra pudo tener alguna importancia al explicar la creación de la industria (diversificación de riesgos), pero no como una fuente de fondos para la expansión industrial.

Siguiendo la experiencia de Brasil<sup>61</sup>, la literatura colombiana frecuentemente ha dado importancia al café como una fuente de acumulación para personas acomodadas y de fondos para la industria<sup>62</sup>. Aunque es posible que algunos fondos provenientes del café pasaran a la industria en Bogotá, nuestra evidencia contradice este punto para el caso de Medellín. La importancia del café en Medellín fue secundaria y solamente unos pocos de los principales accionistas en la industria participaban de esta actividad<sup>63</sup>. La persona más acaudalada de quien se tiene información en "hijuelas" siempre consideró el café como un "negocio para pobres"<sup>64</sup>. Nuestras entrevistas también indican que la importancia de la trilla de café era secundaria y que ni siquiera las grandes casas comerciales de Medellín consideraban el café como un negocio rentable.

"Debo decirle que ni la firma vieja ni la nuestra ha tenido o tendrá algo que ver con el negocio del café. Las principales casas comerciales de la ciudad no comercian en café. Las de menor tamaño son las que entran en ese negocio y, a pesar de que pueden tener poco capital, son respetadas y animadas por los importadores de los Estados Unidos, que son principalmente tostadores, y por los distribuidores norteamericanos a quienes les envían el fruto"<sup>65</sup>.

61. W. Dean, *The Industrialization*, p. 112.

62. Sobre la relación entre el café y la formación de riqueza, véanse M. Arango, *Café e industria*, Carlos Valencia Editores, Medellín, 1979, Capítulo 3; W. P. McGreevey, *An Economic History*, p. 200; y A. Berry, *Essays on Industrialization*, p. 20. La literatura también le da importancia al hecho de que había gran diversificación en los activos. Véase M. Palacios, *Coffee in Colombia: 1850-1970. An Economic, Social and Political History*, Cambridge Latin American Studies, Cambridge University Press, Cambridge, 1980; C. Dávila, *El empresario colombiano. Una perspectiva histórica*, Universidad Javeriana, 1986.

63. Ángel era el exportador de café más importante de Colombia antes de 1927, cuando se creó la *Federación Nacional de Cafeteros*. Los Ospina no eran accionistas importantes en el sector industrial.

64. Pepe Sierra. Él hizo comentarios similares sobre la industria. Véase B. Jaramillo, *Pepe Sierra. Un campesino millonario*, Medellín, 1947, p. 85.

65. Carta de E. Restrepo, el propietario de una de las casas comerciales más grandes de Medellín, a N. V. Holland en Amsterdam, 15 de mayo de 1921. Archivo de la casa comercial de Fernando Restrepo. Sin embargo, la verdad parece ser un tanto más compleja. Hasta las grandes casas invertían en café. Por ejemplo, los archivos de la familia Restrepo muestran que exportaban café y cueros en 1904 y 1905 a G. Amsinck and Co. de Nueva York. También hubo algunos exportadores de café importantes que a su vez eran industriales—Estrada, Londoño y Correa, entre otros—, pero no estaban entre los principales accionistas del sector industrial.

La comparación entre nuestra información sobre accionistas del sector industrial y los datos de Granados y Peralta<sup>66</sup>, en cuanto a productores y exportadores de café, revela que sólo 7 (de 201) entre los accionistas industriales eran productores de café y sólo 8 eran exportadores. Siete de los productores de café más importantes eran también accionistas –5 de ellos en Bogotá–, pero sólo 2 eran “grandes” accionistas. Comparada con actividades más especulativas como el comercio exterior, la tierra o la de prestamista, la producción y exportación de café no era considerada lucrativa. El único exportador de café importante abandonó su negocio después de perder sumas considerables de dinero durante la crisis de 1920-1921<sup>67</sup>. Alrededor de la primera década del siglo XX, los antioqueños perdieron su interés en desarrollar la producción de café e invertir en el sector cafetero por completo<sup>68</sup>.

Es interesante observar que aún en el caso de Manizales o Pereira, ciudades típicamente cafeteras de Colombia, la mayoría de los gerentes y propietarios industriales no obtenían sus ingresos del café con anterioridad a su entrada al sector industrial; nuevamente, el comercio había sido su principal fuente de riqueza.

Los cambios del sector cafetero hacia otras actividades parecen haber sido importantes durante los años veinte, pero no del café a la industria. La crisis de 1920-1921 obligó a algunos importantes exportadores de café a abandonar el café para siempre. Nuestras entrevistas con los descendientes de industriales acaudalados revelan que entonces ellos decidieron invertir principalmente en tierras urbanas, respaldados por grandes cantidades de crédito internacional/doméstico disponible durante la segunda mitad de la década de los años veinte<sup>69</sup>. Muchas casas comerciales quebraron durante la crisis de 1920-1921<sup>70</sup> y el cambio del café y el comercio hacia la tierra urbana parece haber sido la norma general.

66. R. Granados y P. Peralta, “Los Cafeteros. Quienes son y dónde están. Protagonistas, preocupaciones. 1920-1950”, tesis de grado, Universidad Externado de Colombia, 1986, especialmente pp. 39-41.

67. Alejandro Ángel perdió más de US \$1 millón en el momento en que los Estados Unidos pagaron US \$25 millones como “indemnización” por Panamá. En cuanto al impacto de la crisis de 1920-1921 sobre los exportadores, véase M. Palacios, *Coffee in Colombia*, pp. 203-206.

68. M. Palacios, “El café en la vida de Antioquia”, en Faes, *Los estudios regionales en Colombia: el caso de Antioquia*, FAES, Medellín, 1982, p. 88. El autor también está de acuerdo con nuestra conclusión básica sobre la importancia relativamente secundaria del café en la creación del grupo de empresarios capitalistas. Véase también R. Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920*, Banco de la República, Bogotá, 1977, pp. 133, 410. F. Salazar, J. Samper y Roldán Hermanos poseían grandes cafetales en los alrededores de Bogotá.

69. Véase A. Patiño, *La prosperidad a debe y la gran crisis: 1925-1935*, Banco de la República, Bogotá, 1981, p. 109.

70. Vásquez Correa; E. Mejía, P. Lalinde, M. Navarro y Cía.; Restrepo y Cía., entre otros.

Por último, mientras la crisis de 1920-1921 golpeó a los exportadores de café, la crisis de 1929-1934 golpeó a los grandes productores en *Cundinamarca*. Existe alguna evidencia de que estas personas tenían el índice de deudas más alto del país entre las personas "acaudaladas". Aunque se idearon medidas importantes para ayudarles<sup>71</sup>, después de la crisis abandonaron la producción de café y se pasaron supuestamente al comercio y a la industria. Las luchas por la tierra durante los años veinte y la crisis de 1929-1932 los golpearon fuertemente y, después de la Gran Depresión, la mayoría de ellos decidieron abandonar el café.

La explotación de oro ha sido identificada por Brew como el factor principal para explicar el origen del espíritu empresarial colombiano (antioqueño) y por López Toro, Hagen y otros como uno de los factores determinantes del carácter antioqueño. La literatura asocia las características de la minería (altos riesgos, trabajo "libre") con las manufacturas. Esta hipótesis es difícil de aceptar. La minería de lavado era en su mayoría pequeña, con operaciones dispersas. Algunas de las minas más grandes habían sido establecidas por ingleses y eran administradas por ellos<sup>72</sup>.

Antes que desarrollar conocimientos empresariales, el contexto de la minería fue importante, por cuanto facilitó el comercio (principalmente en Antioquia, véase página 28). El oro proporcionó el tipo de dinero que se necesitaba en un ambiente muy inestable<sup>73</sup> y algunas personas en las zonas mineras acumularon riqueza vendiendo mercancías (alimentos y ropa) a cambio de oro<sup>74</sup>.

Es probable, entonces, que el dinero para la industria provino principalmente del comercio y de los fondos líquidos acumulados en manos de los industriales. De hecho, en la Sección A.2 vimos que los activos líquidos eran relativamente importantes en la composición del total de activos de personas "acaudaladas" en Bogotá y (aún más) en Medellín.

Pero parece que la transición del comercio a la industria fue suave. Los negociantes continuaron sus actividades comerciales mientras invertían en la industria y no hay evidencia directa del choque drástico que afectó las casas

---

71. J. J. Echavarría, "La deuda externa colombiana durante los 20 y los 30. Algunas enseñanzas para el presente", en *Coyuntura Económica*, julio de 1982, p. 105.

72. W. McGreevey, *An Economic History*, p. 191.

73. Véase el Capítulo 1, nota al pie 65.

74. Las familias Restrepo, Londoño, Ángel, B. Mora, R. Piedrahíta y Koppel (esmeraldas), entre otras, tuvieron una participación directa pero secundaria en la minería. Más tarde se orientaron a la provisión de mercancías para las zonas mineras. Son muy pocos los casos de industriales (por ejemplo, Peláez en Antioquia), que acumularon a través de la producción directa en sus propias minas. Las condiciones técnicas impedían grandes inversiones en minería y algunas familias que acumularon dinero por esta vía perdieron su influencia cuando el centro de actividad se trasladó de la zona minera de Santa Fe de Antioquia a Medellín. Véase F. Botero, *La industrialización*, p. 35.

comerciales durante la crisis de 1930-1932; ninguna de las grandes casas comerciales se declaró en bancarrota<sup>75</sup>. Solamente en una de las pocas entrevistas de donde obtuvimos información sobre los efectos de la crisis de los años treinta (Jesús Mora), se realizó un traslado de todo su capital a la industria, abandonando el comercio por completo.

## CONCLUSIÓN

Cuando las altas utilidades crearon oportunidades para el crecimiento y la expansión, los antioqueños proporcionaron el espíritu empresarial y la capacidad administrativa. Este grupo constituye uno de los ejemplos más importantes del espíritu empresarial en Latinoamérica, junto con los empresarios de Monterrey en México y São Paulo en Brasil<sup>76</sup>.

Sin embargo, nuestra imagen del empresario colombiano difiere de aquella presentada por estudios anteriores que recalcan las actividades "productivas" (café y su exportación, comercio y minería) como las fuentes de riqueza y espíritu empresarial. El comercio exterior y la banca parecen haber sido mucho más importantes que el café o la minería en el desarrollo de un espíritu empresarial, y las actividades "no productivas" (acumulación de "rentas" urbanas) pudieron ser una de las fuentes principales de riqueza. En una muestra de personas acaudaladas, la participación de tierras urbanas (principalmente) y rurales en el total de activos sobrepasó el 50%.

¿Por qué los capitalistas urbanos invirtieron en industria durante los años veinte y treinta? Ésta es una de las principales preguntas planteadas por Luis Ospina en su libro clásico sobre industrialización y protección en Colombia. Él argumenta que esto no puede explicarse por medio de cálculos puramente económicos; ésta era una actividad muy riesgosa y las utilidades eran mayores en otros sectores como el comercio y la minería.

La respuesta al interrogante de Ospina parece relativamente sencilla. Los capitalistas tenían la mayor parte de sus inversiones en activos muy seguros —tierra urbana— y activos líquidos y una proporción mucho menor en activos industriales. Ellos no arriesgaban todo su dinero cuando creaban industrias y, una vez creadas, las industrias se abastecían por sí solas. Es probable que las utilidades retenidas representaran una gran proporción de los fondos totales requeridos por la expansión.

---

75. Las casas comerciales "aprendieron" de la crisis anterior y es probable que el alto índice de deuda durante los años veinte no se presentó entre 1929 y 1932. La deuda que se contrató entre 1926 y 1929 fue más que todo "doméstica", principalmente con bancos privados. Cuando la crisis golpeó la economía se diseñaron muchos mecanismos para evitar el gran impacto negativo sobre los productores.

76. Véase W. Dean, *The Industrialization*, p. 21.



El papel jugado por la inversión y el cambio tecnológico en la industria fue considerable durante los años treinta y en la segunda mitad de los cuarenta. Parte de la inversión se planeó durante los años veinte en el sector textil, pero la reacción frente al choque extenso también fue muy dinámica. También se presentó un aumento considerable en la inversión en la mayoría de los otros sectores, después de 1932 con la excepción del sector de la cerveza y de otros muy relacionados con la producción en el sector agrícola.

La disponibilidad de divisas restringió la inversión global en el país, mas no en el sector textil (y posiblemente tampoco en la industria), donde acuerdos tipo cartel, falta de agua y energía y las restricciones a importaciones provenientes de los Estados Unidos limitaron aún más la expansión adicional. El reemplazo de telares mecánicos por automáticos en el sector textil permitió reducciones drásticas en los costos de producción, impulsaron la concentración industrial futura y agravaron los conflictos laborales existentes.

La expansión durante el período 1932-1936 no requirió nuevos aportes de capital externo y es probable que los fondos provenientes de fuentes externas (netas) también fueron pequeños durante los años veinte. Pero las fuentes externas fueron decisivas para la expansión de la industria durante todo el período. El dinero no provino de la tierra, el café o la minería, sino del comercio y los "fondos líquidos". No se sabe mucho sobre el papel de la tierra en el proceso de acumulación, y es un tanto extraño encontrar que la mayoría de las fuentes secundarias sobre el empresario colombiano no mencionan el tema.