

Trayectoria de las empresas multinacionales en la ciudad de Cali

Trajectory of the multinational companies in the city of Cali

Johnny J. Orejuela
Camilo Mayor
Juan Javier Vesga

Resumen

El propósito del presente artículo es hacer un breve recorrido histórico tratando de rastrear la incursión y el desarrollo de las empresas multinacionales –EMN– en la ciudad de Cali, desde su primera oleada, en la década del 40 del siglo XX, hasta nuestros días. Este intento no se puede hacer sin tener en consideración las dificultades con que cuenta este ejercicio ya que existe mucha dificultad para acceder a fuentes documentales que permitan configurar de manera más o menos amplia y precisa una historia empresarial de la región, lo cual es en cierto sentido una deuda intelectual con la misma. El presente ejercicio de análisis documental hace parte de una investigación más amplia que indaga por la trayectoria laboral y social de profesionales insertos en EMN de la ciudad de Cali.

Palabras clave: Empresa multinacional, globalización, historia empresarial vallecaucana.

Summary

The purpose of this article is to make a brief historical review about the incursion and the development of multinational companies –EMN– in Cali, from the first, in the decade of the 40s of the 20th century, until today. This cannot be done without taking into consideration the difficulties of obtaining documental sources that gather a management record of the region in a wide and precise way, which is, to some degree, an intellectual debt for this history. The present exercise of documental analysis is part of a wider research that looks for the work and social trajectory of professionals involved in EMN in Cali.

Key words: Multinational company, globalization, management records from Valle del Cauca.

• Fecha de recepción del artículo: agosto de 2007 • Fecha de aceptación: noviembre de 2007.

JOHNNY OREJUELA, jjo@usbcali.edu.co **CAMILO MAYOR**, cmayor@yahoo.co, **JUAN JAVIER VESGA**, jjvesga@usbcali.edu.co. Docentes-investigadores de la Facultad de Psicología de la Universidad San Buenaventura, miembros del grupo “Estéticas urbanas y socialidades”, reconocido en Categoría A por Colciencias. Línea: Estudios interdisciplinarios sobre el trabajo y las organizaciones.

Introducción

El fenómeno multinacional, en términos generales, se pudo consolidar a partir de 1973 con la primera recesión de posguerra, que dio lugar al fortalecimiento de procesos de internacionalización de las empresas, y más adelante, a su transnacionalización, teniendo como plataforma el desarrollo tecnológico de las comunicaciones y el transporte, lo que dio lugar a lo que se ha reconocido como proceso de globalización. El teléfono y el ferrocarril que, en otrora habían dado lugar a la consolidación de las grandes corporaciones modernas (Chandler, A. 1990), ahora tenían la oportunidad de consolidar la mundialización de los mercados teniendo como base los desarrollos tecnológicos en materia de comunicación satelital y, específicamente, de la internet, por un lado, y por el otro, los avances en materia de transporte marítimo y aeronáutico: “la computarización y las comunicaciones electrónicas han consolidado la importancia de la coordinación internacional instantánea de los movimientos financieros. Las operaciones bancarias cada vez son más indiferentes a los límites de tiempo, de lugar y de dinero” (Harvey, D. 1998. p. 85). Pero, también, debido a la aplicación de los desarrollos de la ciencia a la gestión empresarial, “administración científica”, así como a la necesidad de fortalecer los procesos de investigación y desarrollo (I&D), de cara a la necesidad de innovación como factor de competitividad en el mercado mundial (Held, et al, 2001).

Esto dio lugar a transformaciones en la economía y en el conjunto de lo sociocultural, siendo uno de los principales indicadores la globalización (de los mercados y la cultura), la compresión del tiempo, la “reducción del tamaño” del mundo y el flujo volátil de capitales, por encima de las barreras nacionales, dentro de las cuales la multinacionalización de las empresas ocupa un importante lugar. Aun así, no podemos desconocer que después de los setentas se generalizó el proceso de multinacionalización, aunque éste no inició exclusivamente en este periodo, pues, Chandler, A. (1990) nos muestra cómo hacia 1914 ya existían por lo menos 41 empresas

norteamericanas con sustanciales inversiones en el extranjero: “todas estas empresas eran propietarias de al menos dos fábricas en el extranjero y una docena de ellas tenía cuatro o más de cuatro” (p. 507).

De igual manera, otros autores, como David Held e Inmanuel Wallerstein con su teoría del sistema mundo, consideran que el proceso de globalización no inició exclusivamente en la década de los 60’s y 70’s, sino que puede hablarse de antecedentes de la globalización desde el Medioevo, siendo la empresa colonizadora una prueba de formas del capitalismo mundial; además de los intercambios comerciales que se daban entre los imperios en el Mediterráneo y entre Occidente y el Medio y Lejano Oriente. En ese sentido, como lo indica Held et al (2001), existían procesos de globalización pre-moderna y, después de 1960 y 1970, se da un proceso de globalización contemporánea, después de 1945 (periodo de posguerra), en el que aumenta la intensidad de la interconexión gracias al desarrollo tecnológico de las comunicaciones y el transporte, en los cuales las corporaciones transnacionales se han configurado como redes de producción global, que organizan la forma de globalización que conocemos hoy, con repercusiones estructurales, especialmente sobre el “poder del Estado”. Así nos lo indica David Held et al (2001): *“la globalización no es un fenómeno social del todo nuevo, ni primordialmente moderno. Su forma ha cambiado a lo largo del tiempo y a través de los ámbitos claves de la interacción humana, desde la política hasta la ecológica... la globalización, como proceso histórico, no se puede caracterizar mediante una lógica evolucionista o como la manifestación de un nuevo paradigma”* (p. 515).

En el mismo sentido, David Held define la globalización como un proceso que puede ubicarse en un continuo con lo local, lo nacional y lo regional, y, particularmente, considera que hace referencia a *“un proceso de cambio espacio-temporal que apuntala una transformación en la organización de las relaciones humanas, vinculando y ampliando la actividad humana a una y otra región y de uno a otro continente... es una expansión de las actividades sociales, políticas y económicas,*

transfronterizas, de tal suerte que los acontecimientos, decisiones y actividades en una región del mundo, puede llegar a tener importancia para los individuos y comunidades en regiones distantes del planeta... el creciente alcance e intensidad de la interconexión global también puede conllevar a una aceleración de las interacciones y los procesos globales, conforme al desarrollo de sistemas de transporte y comunicaciones en todo el mundo, se incrementa la velocidad potencial de la difusión global de ideas, bienes, información, capital y personas” (Held et al, 2001. p. 49). En este sentido, la particularidad de la globalización contemporánea radica en el mayor alcance, velocidad e intensidad de las interconexiones globales asociadas a una integración más profunda de lo local con lo global, acontecimiento que se suele asociar con el término globalización.

Pero, ¿qué factores determinaron la multinacionalización de las empresas? Al respecto, también Chandler (1990) nos indica lo siguiente: “de nuevo, la creación de una organización comercial fue el primer determinante de la aparición de la empresa multinacional. Las primeras empresas que establecieron extensas redes comerciales en el exterior fueron también las primeras que poseyeron sus propias fábricas y otras instalaciones productivas en el extranjero... al extender sus actividades al extranjero, casi todas las compañías estadounidenses siguieron el mismo modelo. Posteriormente y a causa de: *los aranceles, los altos costos de transporte, los bajos costos de mano de obra y las dificultades para coordinar flujos transatlánticos, construyeron fábricas en el extranjero*”¹ (p. 506). He aquí las múltiples razones, que quizás en la actualidad sigan siendo las mismas determinantes.

En síntesis, si bien el fenómeno multinacional no se generalizó sino hasta después de la década de los setentas, cuando existieron condiciones de posibilidad financiera, política, y tecnológica que le dieron soporte, este proceso surgió a la par que la “gran corporación moderna” norteamericana desde la primera década del siglo XX, lo cual nos explica por qué el proceso en nuestra región inicia decididamente a partir de la década del 40, mostrado así sólo un relativo retraso. En



Grabado que muestra gente hablando con animales.

adelante veremos cómo se dio tal inicio y cuál ha sido la trayectoria de este tipo particular de empresa en nuestra región.

En el breve recorrido histórico sobre la incursión y desarrollo de las empresas multinacionales en Cali, que a continuación se presenta, hay que advertir que parece confirmarse lo señalado hace más de veinte años por José Antonio Ocampo (1981), con ocasión de la edición de un libro publicado por la Alcaldía para conmemorar los 450 años de fundación de Cali, el 25 de julio de 1986: “no parece existir un bosquejo general del desarrollo económico de Cali en el siglo XX”. Esto queda confirmado por Held et al (2001), quien considera que sobre las cifras sobre las corporaciones multinacionales lo que se hace es “adivinar un estimado”, pues

1. La cursiva es nuestra.

“son muy pocas las agencias de estadística nacionales que recopilan datos en forma sistemática acerca de la actividad de las CTS” (p. 289). Esta no es excepción en el caso de Cali, de ahí la importancia de hacer un esfuerzo por describir la trayectoria de este tipo particular de corporaciones en la ciudad.

Esta acotación introductoria, se hizo con el fin de mostrar las dificultades que ofrece el campo, mayores aún con respecto al desarrollo y al papel que desempeñaron las empresas multinacionales –EMN– en la economía local, situación que tiene todavía pendiente toda una labor de investigación.

De otra parte, aunque el objeto de la presente investigación no es el abordaje histórico de las EMN en la ciudad, se pretende aquí, con el detalle de las investigaciones consultadas, contextualizar y afirmar que la aparición y desarrollo de éstas se imbrican en diversas dinámicas sociales, las cuales deben ser consideradas al momento de explicar cuál es el estado actual de las trayectorias laborales y relacionales de los profesionales que trabajan en ellas.

Para ello cabe distinguir que, en el presente estudio, se definen como empresas multinacionales “aquellas sociedades mercantiles creadas por la iniciativa privada, en virtud de particulares circunstancias y que tienen su campo de aplicación, o esfera de influencia, en más de un país [...] Su estructura se basa en un núcleo, empresa madre o casa matriz, desde la cual se irradian en forma piramidal, circular o selectiva, las órdenes, el manejo y la ‘influencia decisiva’ hacia las sucursales, agencias o filiales que, de manera atomizada, se ubican en diversas latitudes del globo para irrigar y competir en la generación de bienes y servicios para una comunidad creciente” (Forero, R. 1997). Se acoge, igualmente, para Cali, no sólo su delimitación político-administrativa, sino, también, el eje de asiento de EMN, especialmente comprendido por el corredor con Yumbo, donde, como se observará, se dispuso el asiento de buena parte de la industria local.

En esta línea cabe destacar que, incluso a finales del siglo XIX, ya empresarios “pioneros” en el Valle del Cauca contaban con

oficinas en el exterior;² es decir, habría que investigar hasta qué punto los extranjeros residentes aquí contribuyeron a forjar cierto sentido empresarial en la región de cara al mundo. Pero aún era demasiado pronto crear una actividad empresarial intensiva y, menos aún, extensiva: eran los tiempos en que los hacendados comenzaban a mirar tímidamente hacia fuera de sus latifundios, algunos a través de cierta agroindustria incipiente, otros, del comercio... eran los albores del capitalismo en el plano local.

Para la primera década del siglo XX se habían constituido varias sociedades comerciales que, al decir del historiador Edgar Vásquez Benítez, (2000). “eran numerosas para un poblado de 25.000 habitantes” (p. 57) en muchas de las cuales figuraban apellidos foráneos como Böhmer, Linzen, Burckhardt, Fischer, Beplat, Depons, Hearer. No obstante, no es sino hasta avanzados los años treinta cuando “las élites caleñas recibieron un aporte alógeno notable: antioqueños que emigraron hacia la ciudad en el momento de la apertura hacia Buenaventura (en 1915), particularmente negociantes de café, y extranjeros llegados en masa en el momento de la ola de las inversiones extranjeras (entre 1940-1960)” (Vásquez, E. 2000). Hasta entonces la economía caleña se sostenía básicamente bajo condiciones pre-capitalistas, en un entorno económico y social pre-moderno, mediante actividades agrícolas propias de la hacienda, que sus dueños combinaban con exportaciones de productos primarios e inversión manufacturera.

Acaso de dicha primigenia actividad comercial sea posible explicar por qué la primera empresa multinacional con asiento en Cali, según informe inédito de la Cámara de Comercio de Cali, corresponda a una cuya actividad era el comercio al por menor en supermercados: Carulla Vivero, la cual aparece registrada en 1929. Otra EMN de carácter comercial entró a funcionar en Cali en 1939: Nabisco Royal S.A. (1938), cuyo objeto era el comercio al por mayor, de productos alimenticios, excepto el café trillado; también, la distribución de levadura y producción de bebidas en polvo. En adelante, EMN con objeto comercial sólo

2. Es el caso de Santiago Eder, quien, en su condición de europeo nacionalizado, trilingüe, cosmopolita y con contactos comerciales en Londres y New York, aventajó a los propios empresarios antioqueños en la exportación del café, en lo referente a la apertura de oficinas de importación y comisionistas en el exterior (Ver Dávila, Carlos. 1987. p. 58).

aparece Bristol-Meyers Squibb de Colombia Ltda. (1963), dedicada al comercio mayorista de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador. A partir de allí, las demás EMN dedicadas al comercio, se crean en los años noventa.

Esta acotación resulta pertinente hacerla para que sirva de indicador de cómo el despegue empresarial, en los albores del capitalismo en Cali, no encontró en el comercio la actividad que sirviera de punta de lanza al desarrollo de la economía ante los nuevos retos. La inexistencia de una masa consumidora, la precariedad de las condiciones del mercado y el abastecimiento que garantizaba el comercio vernáculo, son razones suficientes para que en ese entonces, las EMN no tuvieran mayor interés en invertir aquí a través del comercio.

Sería, entonces, otra actividad diferente la que iniciaría dicho despegue empresarial, el cual contó con una serie de factores que propiciaron su auge y desarrollo: el paso interoceánico Pacífico-Atlántico a través de la culminación del Canal de Panamá, en 1914; la inauguración de la primera planta eléctrica para uso domiciliario, público y empresarial, en 1910; la formación político-administrativa del nuevo departamento del Valle del Cauca, en 1910; el arribo del Ferrocarril del Pacífico a Cali, en 1915, y su posterior conexión con el Eje Cafetero en los años veinte; la adecuación de vías arterias que permitieron la conexión del Occidente con el Centro del país, en los años treinta, pero, sobre todo, el establecimiento, por parte de la nación colombiana, de una serie de medidas que procuraban el control de cambios, la protección de la industria interna y la sustitución de importaciones. Todos estos fueron hechos cruciales para el definitivo despegue industrial local y la participación extranjera en esta dinámica socioeconómica, la cual, si bien no fue determinante en el origen del desarrollo industrial de Cali, fue preponderante (Ordóñez, A., 1995), tal como se verá más adelante.

ISI y oleada de EMNs en Cali

El despegue capitalista de Cali, con la intensificación de la actividad industrial, no podía estar ajeno a las dinámicas sociales de orden nacional, ni a las del capitalismo mundial.

Las consecuencias de la Depresión de los años treinta, y los efectos de la Segunda Guerra Mundial, volcaron las economías hacia políticas de control y protección de los respectivos mercados internos. En dicho proteccionismo estatal, como fórmula keynesiana, se reacomodó, intensificó y prosperó el modelo fordista de producción en serie, y el taylorista, de control del tiempo de producción, propios del capitalismo industrial.

Para el caso latinoamericano, dicha matriz ha sido denominada “estadocéntrica”, refiriéndose al modelo de orden social moderno en el cual el Estado regula las condiciones de la sociedad y del mercado (Cavarozzi, M. 1991). Con este modelo se llegó a la época denominada por algunos como “la edad de oro del capitalismo mundial” (Ocampo, J.A. 2001), sin embargo, aunque no se ha definido un periodo preciso, bien se puede ubicar entre las décadas del cuarenta y del setenta, justo en las que se sitúa la implementación de un modelo de Industrialización por Sustitución de Importación -ISI- en Latinoamérica, para resguardar las respectivas economías y obtener un crecimiento de la industria para el cubrimiento de los mercados internos.

Se trató de un modelo de desarrollo económico caracterizado por la mayor intervención del Estado a través de políticas de protección del mercado interno, como la fijación o el incremento de aranceles y para-aranceles, al igual que el sometimiento de la inversión extranjera a la aprobación estatal.

Características del modelo ISI en Colombia

Por ser clave en la expansión de las EMN en Colombia, y, obviamente en Cali, a continuación se señalan algunos elementos propios del modelo de sustitución de importaciones, de acuerdo con Misas, G. (2002):

El Estado: regulador-proteccionista, patrimonio de las élites

A partir de la imposición de fuertes barreras arancelarias y para-arancelarias, y de políticas de subsidio, el Estado colombiano promovió el desarrollo de una industria capaz de sustituir operaciones de importación, protegiendo la producción nacional y consolidando la exportación de bienes primarios (esencialmente el café y luego el petróleo) lo cual generó una importante acumulación de capital.

Podría afirmarse, entonces, que el Estado se erigió como regulador del orden social imperante; sin embargo, fueron los intereses de las élites económicas los que condujeron a hacer del Estado, su patrimonio, y a sus políticas proteccionistas, una forma de administrar sus negocios, lo que a la postre derivó en una figura que se ha calificado como “Estado capitalista”.

Alianzas de clase por el monopolio

Tales élites económicas conformaron un bloque que monopolizó la actividad económica: básicamente el interés residía en la protección de la producción nacional por parte, especialmente, de la industria manufacturera, y de la conservación de los ingresos, por parte del sector agroexportador, en especial, los cafeteros (Misas, G. 2002).

Modelo a-fordista

La racionalización de la división social del trabajo especializado, a través de la producción en serie, acompañada de medidas de control de tiempo y movimiento, generaron, especialmente en los Estados Unidos, altos niveles de productividad, y una retribución importante a través del pago de altos estipendios a los trabajadores.

Sin embargo, en Colombia, la masa asalariada no alcanzó a percibir los dividendos de la gran acumulación intensiva de capital derivada del ISI, de suerte que el “círculo virtuoso” (Misas, G. 2002), no desembocó en lo que se esperaba: el consumo de masas, dada la precaria capacidad adquisitiva de

los trabajadores ante su escaso salario. A este respecto se considera que, en el caso de Latinoamérica y de Colombia, la presencia de los modelos taylorista y fordista se da de manera relativamente tardía, generándose, incluso, discusiones en torno a la pregunta de si hubo realmente fordismo y taylorismo en estas latitudes (Mejía, C. 2002), pero, mas allá de esta discusión, se cree que en la región hubo procesos de racionalización de la producción, sobre todo en empresas de gran tamaño a nivel nacional y, especialmente, en empresas de carácter multinacional. Para Carlos Mejía, C. (2002) el periodo de institucionalización del taylorismo en Colombia se sitúa en los años comprendidos entre 1950 y 1990, configurándose así lo que Lipietz, A. (1992), ha convenido en llamar “fordismo periférico”

Modelo industrializante y anti-industrializante

Este modelo, al tiempo que motivó el desarrollo de una industria nacional, se caracterizó igualmente por ser anti-industrializante. Los menos interesados en imprimir una industrialización a fondo fueron los mismos industriales, debido al incipiente mercado interno, la baja capacidad salarial y la nula competencia con productos foráneos, entre otros factores.

Así, la economía nacional, durante la ISI, osciló en una paradoja pues, a la vez que seguía cierta estabilidad, rayaba en la mediocridad, según el sostenimiento de un lento crecimiento, luego, el hecho de que se sustentara exclusivamente sobre bienes primarios, sometidos a la estipulación de precios internacionales, la hacían débil.

Industrialización por el aprendizaje; no por la invención

Es importante resaltar que el proceso de industrialización colombiano (como el de la mayoría de países latinoamericanos) no se dio desde la innovación, sino desde el aprendizaje: “si la industrialización se dio primero en Inglaterra, sobre la base de la invención, y luego en Alemania y los Estados

Unidos, a través de la innovación, ahora se presenta en los países ‘atrasados’ sobre la base del aprendizaje, y los aprendices no innovan, de suerte que deben competir, inicialmente sobre la base de bajos salarios, subsidios estatales y productividad incremental y mejoras cualitativas relacionadas con productos existentes” (Misas, G. 2002).

Oleadas de EMN en la ciudad de Cali

No obstante esta suerte de observaciones, el modelo ISI condujo al país a un crecimiento económico, aunque lento, constante, por algo más de treinta años, a partir de los cuarenta. Un estudio hecho para la ciudad de Cali muestra cómo dicho proceso intensificó el crecimiento industrial provocando:

- Mayor producción de bienes intermedios e, incluso, de capital.
- Transferencia de tecnología.
- Tasas laborales atractivas para el empresario a raíz de la afluencia de inmigrantes a la ciudad.
- Por ende, aumento de la productividad del trabajo y condiciones de acumulación de capital.
- Vinculación masiva de capital extranjero, especialmente a las nuevas ramas, en busca de mercado interno para aprovechar su condición sustitutiva de importaciones (Misas, G. 2002).

Esto último permitió el acceso a nuevas tecnologías, y la diversificación de producción industrial, además de la implementación de nuevos y avanzados modelos administrativos y gerenciales.

En ese marco llegan las multinacionales a Cali: “con anterioridad a 1940 fueron fundadas solamente dos empresas de capital extranjero: Maizena, en 1933, y Uniroyal-Croydon, en 1937. Sin embargo, la participación de capital foráneo se incrementó en la década de los cuarenta y aumentó en la década de los cincuenta” (Urrea, F y Mejía, C., 2000).

Estas sucesivas oleadas de multinacionales en Cali, durante estas décadas, “introdujo

cierto cosmopolitismo, permitió transferir modelos de relaciones industriales, propios de las grandes corporaciones norteamericanas, autoritarios, altamente jerarquizados y enmarcados dentro del taylorismo y el fordismo, y creó un estilo de gestión de la fuerza de trabajo en donde se mezclaban formas estamentales de relaciones basadas en lealtad al patrón y deber de protección, con estilos racionalizados de relación obrero-patronal propios del moderno mundo laboral norteamericano” (Urrea, F y Mejía, C., 2000).

La incursión de las EMN en Cali se concentró, al menos, inicialmente, en productos como el caucho, químicos, material

Bufón, cuya casa arde.



de transporte, maquinaria y artefactos eléctricos, productos metálicos y minerales no metálicos; es decir, hubo un salto de la producción industrial desde los bienes de consumo (alimentos, textiles, bebidas y papel, actividades de las cuales, hasta entonces, se ocupaba la incipiente industria nacional), hacia los bienes intermedios propios del ingreso de tecnología extranjera más sofisticada y con carácter de “industria pesada”: “ahora la dinámica industrial de Cali se centraría principalmente en la producción de bienes intermedios y de capital, contrastando con la estructura industrial de las primeras décadas caracterizada casi exclusivamente por la generación de bienes de consumo. Pero, por otra parte, en ese mismo contexto del sector externo, la demanda, al orientarse hacia los bienes generados en el país, creó las condiciones para la vinculación masiva del capital extranjero en busca del mercado interior... lo que significó una aceleración en la transferencia de tecnología y la expansión y consolidación del área industrial Cali-Yumbo” (Urrea, F y Mejía, C., 2000).

Con ello, dos procesos se fortalecieron al tiempo: el de industrialización y el de urbanización. El proceso de aceleración industrial condujo al aumento de demanda de trabajo, a través de mano de obra no calificada y barata, lo cual, a su vez, incrementó el flujo migratorio hacia la ciudad, con el consecuente cambio de configuración urbana y de demandas y conflictos sociales en la Cali en expansión. De esta manera, el empuje industrial llevó a la relocalización de las empresas que inicialmente funcionaron en el centro de la ciudad, a través de su agrupación en zonas industriales situadas en tierras más baratas, alejadas del centro y próximas a las líneas férreas (Mejía, Carlos. 2001).

De esta manera, Cali llega a los años cuarenta, la década por excelencia del impulso industrial y de la presencia masiva de empresas multinacionales. Aquí, la inversión extranjera se hizo presente con:

- Cicolac (1940),
- The Sydney Ross & Co. (1942),
- Good Year de Colombia S.A. (27 de junio de 1944). Para aquella época tenía como

presidente y gerente general a F.T. Mangenis, quien tomó la decisión de montar una filial en Cali con capital totalmente “extranjero”. De esta información se advierten dos detalles: es muy posible que, tal como ocurrió con esta empresa, las EMN fueron dirigidas por extranjeros, dados los conocimientos que en el manejo de las mismas se requería para ese entonces, y ante la falta de personal nativo cualificado, ya que apenas en 1956 se crea la primera universidad del departamento: la Universidad Industrial del Valle. Valdría la pena, en ese sentido, investigar en profundidad cuál fue la participación de los profesionales nativos en puestos de dirección, incluso, no sólo en EMN, sino, también en la misma industria nacional y local, atendiendo a que los primeros egresados saldrían en los años sesenta, cuando el modelo ISI entra en crisis, tal como se verá.

- Laboratorios Squibb & Sons Internacional Corporation (4 de septiembre de 1944), constituida con capital 100% extranjero para elaborar productos farmacéuticos.
- Cartón de Colombia S.A. (mayo de 1944), se constituyó con el 66,7% de capital extranjero. En 1952 se inició la producción y en 1955 se hicieron estudios para “la fabricación de pulpa de papel con base en maderas tropicales, considerando la posibilidad de concesiones en las selvas del Pacífico (Vázquez, E. 1986).
- Eternit Pacífico S.A. (1945), se concentró en la producción de minerales no metálicos.
- Home Products Inc. (1946), químicos y farmacéuticos.
- Eveready de Colombia (1947), otros.
- Union Carbide de Colombia S.A. (1947), químicos y farmacéuticos.
- Fruco S.A. (1948), alimentos.
- Laboratorios Lutecia de Colombia S.A. (1948), medicamentos.
- Celanese de Colombia S.A. (1950), textiles.
- Lanera del Pacífico S.A. (1950), textiles.

- Carrocerías Superior (1950), productos metálicos.

Posteriormente, en la década de los años 50, “el país continuaba sustituyendo importaciones e impulsando el consiguiente proceso de industrialización. Avanzaba sobre el Valle del Cauca otra ola de multinacionales aportando capital, tecnología y experiencia en mercados” (Ramos, O. 1996. pp. 269-270):

- Monark Colombiana S.A. (1951), material de transporte.
- Fleischman S.A. (1951).
- Sinclair and Valentine S.A. (1952), químicos y farmacéuticos.
- Construcciones Tissot y Cía. (1952), productos metálicos.
- Colgate Palmolive (1952), químicos y farmacéuticos.
- Hilos Cadena (1952), textiles.
- Fábrica Colombiana de Lápices -Icolapiz- (1953), otros.
- Productos Quaker (1953), alimentos.
- Chiclets Adams (1953), alimentos.
- Placco (1953), químicos y farmacéuticos.
- Sydney Ross (1953), químicos y farmacéuticos.
- Alcoa (1953), productos metálicos.
- Miles Laboratorios Pan AM (1954), químicos y farmacéuticos.
- Pedro Domecq (1954), destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas.
- Industrias Atlantis de Colombia (1955), químicos.
- Embotelladora Coca-Cola (1955), bebidas.
- Reckitt & Benckiser Colombia S.A. (1955), fabricación de detergentes y ambientadores.
- Hoechst de Colombia (1955), químicos y farmacéuticos.
- Ceat General de Colombia S.A. (1955), maquinaria y artículos eléctricos.
- Compañía Química Industrial – Quin- (1956), químicos.

- Laboratorios Baxter S.A. (1956), medicamentos

- Propal S.A. (1957), papel.
- Collins Colombiana S.A. (1957).
- Facomec S.A. (1958), y
- Gillette de Colombia (1959).

A partir de lo visto, es claro que con el impulso de las EMN al proceso industrial se dio un cambio en la estructura y vocación de la industria, de suerte que ésta ya no se concentró en la agro-industria, propia del despegue de dicha actividad, de algún modo efectuada de manera artesanal, y destinada básicamente al consumo; sino que se orientó hacia la producción de bienes intermedios y de capital que, con la implementación de nuevas tecnologías y la aplicación de un sistema de producción fordista, llevó a la intensificación de la actividad productiva, la aceleración de la acumulación y al aumento del empleo industrial.

La siguiente década tuvo ciertas particularidades con relación a la expansión de las EMN: inicialmente, continuó el arribo de multinacionales, pero, además, al tiempo que ingresaban nuevos productos a competir en el mercado interno, las industrias de capital extranjero que habían diversificado la producción nacional, lograron descollar de tal forma que ya contaban con una participación superior al 18% en la producción nacional (Ramos, O., 1996), lo cual, en materia de empleo, se reflejó en que “en 1970 las compañías foráneas daban cuenta de una proporción de los empleos industriales aproximadamente tres veces mayor que en 1955” (Bushnell, D. 1994. p. 320). Esto, sin embargo, debe considerarse con cierta precaución pues, tal como se observó atrás, la característica afordista de la industrialización en el país, generadora de acumulación de capital producto de la intensidad productiva industrial, no se tradujo en una redistribución salarial equitativa entre la masa trabajadora: “cuanto más capitalizada estaba una industria (y, en términos generales, las industrias que más rápidamente crecían, eran las más capitalizadas), menos empleos generaba para una población que crecía rápidamente” (Bushnell, D., 1994). De allí

que el gobierno colombiano, sin abandonar del todo el modelo ISI, promovió la diversificación e intensificación de las exportaciones, movilizándolo hacia afuera, especialmente con sus vecinos, tal como ocurriera a través del Pacto Andino, en 1969. Precisamente, a este modelo se le conoció como de promoción de exportaciones o de desarrollo hacia fuera, distinto al desarrollo hacia adentro en el que la atención estaba dirigida al cubrimiento del mercado interno propuesto por el modelo ISI.³

Con tales consideraciones, y producto del influjo de las anteriores décadas, en los años sesenta las EMN siguieron instalándose en la comarca. Aquí se cuentan:

- Química Borden (1960), fabricación de materias colorantes orgánicas, extractos, tintóreos, y materias curtientes orgánicas y sintéticas.
- Industria Colombiana de Llantas –Icollantas S.A. (1960), en reciente fusión Michelin (llantas).
- Warner Lambert (1960), producción y comercialización de productos farmacéuticos y preparados de tocador.
- Aluminio Alcán (1960), productos metálicos.
- Siderúrgica del Pacífico–Sidelpa (1961), productos de acero aleado o sin alear en formas primarias.
- Merck Sharp &Dome (1962).
- Johnson & Johnson (1962), fabricación de artículos desechables en tela prensada de algodón, productos médicos y de tocador.
- Pulpapel S.A., (1963) productos de papel.
- Phillips Petroquímica S.A. (1964).
- Metalúrgica Bera (1964), productos metalmecánicos.
- Sonoco de Colombia Ltda. (1965), fabricación de cajas de cartón plegables y armadas.
- Comercializadora Internacional de Cobres de Colombia Ltda. (1965), fabricación de hilos y cables aislados.
- Cartones América (1969), cartón.

De otra parte, como producto de la flexibilización de medidas arancelarias para las exportaciones que comenzaron a aplicarse, se da otro hecho relevante en esta década: la expansión de empresas manufactureras líderes nativas que muy pronto fundarían sus filiales en otros países, especialmente de América Latina. Ello muestra la asimilación y aplicación, por parte de ciertos sectores de la élite local, de la lógica empresarial y de la racionalización de procesos de operación que introdujeron las EMN extranjeras, así como la incorporación de la tecnología necesaria para el crecimiento de estas empresas, que encontraron así el camino para su ensanchamiento internacional.

Entre las empresas nativas, con asiento en Cali, que se expandieron como EMN, de acuerdo con Bushnell, D., (1994) están:

- Carvajal, papel
- Lloreda Grasas, alimentos.
- Varela, farmacéuticos.
- Laboratorios Fixalia, químicos.

Crisis de la matriz y transición

Luego de varias décadas de conservar una propuesta de economía de desarrollo hacia adentro, el cambio en la búsqueda de mercados externos que fortalecieran las actividades comerciales, no sería sino uno de los síntomas de los cambios que, incluso, en el orden mundial comenzaron a sentirse. Según Harvey, D., (1998), entre 1965 y 1973, el capitalismo industrial se tornó más rígido por obra de la lógica fordista y taylorista que promovía inversiones de capital a gran escala y a largo plazo. Dicha rigidez se extendió a la mano de obra y su distribución, y, obviamente, a la producción, de modo que la acumulación de capital entró en crisis. Igualmente, el Estado, en su función protectora y reguladora de las condiciones del orden social, se había tornado paquidérmico y excesivamente burocrático. En una metáfora, la rigidez de la máquina parecía haber copado e inmovilizado el sistema de producción y, en general, la vida social.

Para el caso latinoamericano y, obviamente, local, la matriz estadocéntrica y de

3. Autor institucional. Estudio análisis de la importancia de la actividad informal y de su potencial como agente de reactivación económica y social en Cali. Cali: Fundación para el Desarrollo Integral del Valle del Cauca –FDI– y Centro Internacional para la Empresa Privada –CIPE–, enero de 1989. p. 51.

proteccionismo estatal, en donde se incubó y desarrolló el modelo ISI, entró en crisis, lo cual dio un giro hacia otro orden social: “la realidad económica mostró otra situación producto de diferentes factores, tales como la crisis internacional, pero, sobre todo, el cambio de modelo de desarrollo iniciado hace cerca de dos decenios que, inspirado en tesis ‘neoliberales’, frenó el proceso de industrialización, no sólo en Colombia, sino en gran parte de América Latina...” (FDI, CIPE- p. 52), es decir, el mercado entró a imponer las condiciones del orden social.

Hasta aquí, el desarrollo de la industria local podría resumirse de la siguiente manera: la crisis de los años 30 posibilitó el paso del modelo agro-exportador que rigió en el periodo precapitalista, hacia el otro denominado de Industrialización por Sustitución de Importaciones; “la crisis en los mercados internacionales indujo a que bienes que antes se importaban fuese posible producirlos nacionalmente. En principio se sustituyeron bienes de consumo, luego bienes intermedios, hasta el agotamiento del modelo, cuando se trató de sustituir bienes de capital, frustrándose la posibilidad de inducir al país por una senda de industrialización semipesada o pesada” (FDI, CIPE, 1989).

En Cali, el tiempo feliz de crecimiento industrial tuvo un serio periodo recesivo en el segundo quinquenio de 1960: el auge industrial que contó con mayor dinamismo entre 1945 y 1965 entró en un periodo de desaceleración económica, lo cual, incluso, afectó la participación de la población ocupada al pasar, del 31%, en 1951, al 24,9%, en 1964 (sólo industria manufacturera); el ramo de la construcción y la producción primaria, igualmente, mostró índices negativos en materia de ocupación, es decir, “los signos expansivos se debilitaron enormemente desde mediados de los años sesenta y, tanto la ciudad, como el Valle del Cauca, comenzaron a perder importancia económica dentro del panorama nacional” (Ocampo, J., 1981). Y “a la vez que en la ciudad se desacelera la industrialización, se acelera la terciarización; mientras, el sector primario, agrícola y minero del municipio se reduce drásticamente” (Vázquez, E., 2000). En materia de empleo, por ejemplo, el des-



Barco de locos.

punte del sector servicios en la economía caleña llevó a que, entre 1964 y 1973, este sector empleara a más de la mitad de la población ocupada en Cali: en 1951 ocupaba al 44,5% de la población; en 1964, al 50,8%, y en 1973, al 55,8% (Vázquez, E., 2000). La terciarización, como elemento distintivo de la modernización de la ciudad, incluso llevó a que en el Plan General de Desarrollo Urbano, levantado en 1969, se considerara la ciudad proyectada como comercial y de servicios (Vázquez, E., 2000).

Con ello es procedente afirmar que si la proliferación de las EMN en Cali se suscitó en el tiempo de auge y desarrollo industrial, la crisis del modelo contribuiría a que,

igualmente, la oleada que se presentó desde los años cuarenta hasta finales de los sesenta, disminuyera su participación en la economía doméstica.

De esta manera se encuentran sólo cinco EMN creadas en los años setenta en Cali:

- Beiesdorf de Colombia (1971), fabricación de colas, adhesivos, cementos, sintéticos y aprestos, comercialización de productos cosméticos y de látex.
- Sucromiles (1971), fabricación de productos químicos a base de azúcar y melaza.
- Nestlé de Colombia S.A. Inpa (1972), elaboración de productos alimenticios y bebidas.
- Productos Yupi (1978), elaboración de pasabocas.
- Empresa Andina de Herramientas S.A. (1977). Fabricación de herramientas de mano para uso agrícola y mecánico. “Esta última empresa estuvo propiciada por Isaac y Lazar Gilinski que habían desarrollado ya a Atila de Colombia. Al parecer se agotaban las oportunidades de nuevas factorías multinacionales en la región o ya se habían abastecido para entonces los renglones posibles” (Ramos, O. 1996).

Dos cosas cabría resaltar de este periodo de transición correspondiente a los años setenta: lo primero, que treinta años después de la primera ola de multinacionales en Cali, ya algunos caleños se situaban en puestos de dirección y “no estaba lejos el momento en que se entregaría la comandancia a nativos que se venían preparando dentro de las mismas compañías a través del ejercicio profesional, de participación en cursos de adiestramiento en el exterior y de ejecutorias en posiciones de mando en otros países” (Ramos, O. 1996). Es decir, que las propias EMN habían propiciado la cualificación de profesionales nativos mediante cursos en el exterior a efecto de que dicho saber fuera invertido en las mismas empresas con lo cual se infiere no sólo que éstos vendrían a ocupar cargos de dirección, sino que muy seguramente serían trabajadores que tendrían la estabilidad laboral heredada del modelo fordista.

Lo otro que debe considerarse es que no fue por la falta de oportunidades para la ubicación de nuevas fábricas de empresas extranjeras, ni porque los diversos ramos del mercado hubieran agotado las posibilidades, que la participación de más multinacionales en la economía local se vio disminuida entre los años setenta y ochenta, tal como lo presume la anterior cita. Según se observó, la maquinal rigidez de un sistema de producción había invadido otros órdenes de la vida social, lo cual, tal parece, vino a flexibilizar el mercado. Ello devino en medio un panorama que respondía a dicha crisis: la declaratoria de varios países latinoamericanos, de no pagar la deuda externa, iniciada por México, a principios de los ochenta; la inestabilidad de los precios del petróleo como primera forma de energía para el transporte en un mundo cada vez más urbano; el fin de la Guerra Fría y el desmonte del mundo bipolar Estados Unidos–Unión Soviética; la declaratoria, por parte de los Estados Unidos, del narcotráfico como un problema mundial; el cambio en la posición de los componentes del orden social moderno, a través de la reedición de viejas concepciones ideológicas y políticas en torno al papel del Estado y del mercado, y que ejerció, unos más que otros, alguna influencia en el viraje hacia la implementación del neoliberalismo en América Latina (Misas, G., 2002).

Colombia entró a los ochenta con un cuadro que no era el más alentador: la caída de los precios del café y del azúcar, el incremento de la inflación, el crecimiento de un Estado clientelista, el aumento del gasto público, la necesidad de diversificar la producción, la emergencia de una clase media urbana con expectativas de enclasmiento... el narcotráfico.

¿Y el narcotráfico?

Valdría la pena considerar si este último factor tuvo alguna ingerencia en la disminución de la conformación de EMN en Cali en esta década,⁴ como quiera que “el fin de la Guerra Fría modifica el panorama para Colombia en la medida en que los tradicionales problemas internos, manejados

4. Que tal como se verá, se limitó a cuatro EMN, una de las cuales, incluso fue a principios de los noventa objeto de un allanamiento por parte de las autoridades.

como de exclusiva pertinencia doméstica, trascienden este plano para convertirse en una realidad atravesada por las exigencias de los parámetros de manejo internacional” (Misas, G., 2002). Un tema colombiano arriba a la agenda internacional: el narcotráfico. Y mientras el mundo comenzaba a fustigarlo, Colombia convivía con él: “la tolerancia de la sociedad y del Estado, con respecto a la actividad ilegal del tráfico de drogas, hacia finales de la década de los setenta e inicios de los años ochenta, estuvo relacionada, muy seguramente, con la generación de divisas que esta actividad conlleva. La economía colombiana entre los años cincuenta y la segunda mitad de los setenta estuvo marcada por problemas crónicos de balanza de pagos” (Misas, G., 2002. pp. 26-27). Mientras el sector de la economía tradicional oscilaba en función de los vaivenes de los precios internacionales de café, único producto de exportación formal y legal generador de divisas, otro sector irrumpía con fuerza generando divisas a través del mercado negro: “la cocaína es el primer producto masivo de exportación que es manejado por grupos marginados de la sociedad latinoamericana. Salidos del anonimato, estos nuevos actores del Tercer Mundo pueden demostrar su capacidad empresarial” (Tovar H, 1999).

Frente a la agudización de la deuda externa, de principios de los ochenta, todos los países del área debieron adoptar medidas urgentes, restringiendo importaciones y devaluando sus monedas. Colombia, en cambio, no sufrió tal sacudida: “parte apreciable de los recursos en divisas para mantener esta capacidad importadora, provinieron, sin lugar a duda, de las exportaciones de narcóticos... Esta situación inicial de ‘presentación en sociedad’ del narcotráfico, le dio cierto grado de legitimidad a la actividad” (Misas, G., 2002, p. 27).

En Cali sucedió lo propio: la actividad ilegal del narcotráfico contribuyó a imprimirle especial dinámica a la economía local. Un estudio socioeconómico (Hernández y Téllez, 1992) muestra cómo el comportamiento de los ingresos por servicios y transferencia de la balanza cambiaria local fue más dinámico en crecimiento anual, entre 1979 y 1985,

que a nivel nacional: “en el siguiente periodo se aceleran más los totales nacionales, pero en todo el período 1979 –1991, la mayor dinámica se registra en la sucursal de Cali” (Hernández, J., 1992), lo cual viene a señalar un mayor ingreso de divisas a la ciudad y el consecuente lavado de dineros producto del narcotráfico que movieron la economía local en diversos sectores, especialmente el de servicios y el de la construcción.

Tal afirmación la constata una investigación en curso,⁵ la cual, a través de recolección de información de prensa, da cuenta de cómo, mientras en febrero de 1986 el gobierno nacional, por intermedio del consejo directivo de comercio exterior, formalizaba la liberación de “452 aranceles que cobijan materias primas y bienes de capital que no chocan contra los intereses de la producción nacional”,⁶ en cambio, seis meses después, la Asociación Nacional de Industriales –Andipedia, preocupada, en asamblea general, “no cometer el error de reabrir importaciones en época de abundancia de divisas, lícitas o no,⁷ y en el caso de las últimas, su no represión está contribuyendo a afectar el trabajo por vía del contrabando...”.⁸

De lo anterior pueden observarse varias hipótesis, una de ellas referida a que ante la puesta sobre la agenda internacional de un problema colombiano (el narcotráfico), las EMN se inhibieron de participar en la economía local so pena de soportar alguna sanción o verse involucrada en una situación peor. Pero también es posible inferir que las condiciones de apertura a la importación que el Estado llevaba a cabo mediante la liberación de aranceles, no eran las propicias para EMN, de vocación industrial, menos aún, cuando la dinámica importadora cobraba mayor vigor en una ciudad que como Cali, según se vio, registró cuantiosos movimientos de divisas, producto de la exportación de narcóticos.

Aquí cabe señalar que sólo cuatro multinacionales se crearon en Cali en los ochenta, a saber:

- Kraft Foods Colombia S.A. (1981), dedicada a la fabricación y distribución de postres como gelatinas y pudines.

5. Se trata de una investigación para acceder al grado de Magíster en Sociología. Mayor, Camilo Adolfo. Cali capital de qué: las tres últimas imágenes de Cali. Universidad del Valle.

6. Libre importación en 452 aranceles. En: El País. Cali (4 de febrero de 1986); p. 1.

7. El subrayado no aparece en el original.

8. XLII Asamblea de la Andi: la industria sigue estancada. En: El País. Cali (29 de agosto de 1986); p. A8.

- Productos Derivados de la Sal S.A. – Prodesal (1982), fabricación de productos derivados de la sal como cloro, soda cáustica y sal común.
- Concentrados S.A. (1987), elaboración de alimentos preparados para animales.
- Comercializadora Internacional LTC de Colombia Ltda. (1989), para la fabricación de prendas de vestir.

El nuevo modelo, el Consenso de Washington

Frente a la competitividad empresarial alcanzada hasta entonces, un estudio de F. Urrea (1992) señala que, incluso desde los años setenta, ya se venían presentando cambios tecnológicos e, incluso, de índole laboral, “entre empresas nacionales y multinacionales, aunque sin generar un modelo o una fórmula única al implantar mencionadas innovaciones, lo que permite afirmar que desde la década del ochenta, se vinieron dando esos cambios en tecnología que, en algunos casos, estuvieron acompañados de políticas empresariales que implicaron cambios en la organización y racionalización de los procesos productivos” (ANDI, 1986).

Dichos cambios tuvieron un matiz particular para el caso de Cali “debido a la manera típica en que estaban constituidas grandes empresas de la región: el ‘capitalismo’ familiar empresarial” (Urrea, F. 2003). Es decir que, si bien desde finales del siglo XIX las élites económicas nativas sostenían relaciones empresariales con el exterior, y que desde mediados del siglo pasado se suscitó el flujo de inversión extranjera en esta región a partir del funcionamiento de multinacionales, el espíritu capitalista familiar de las empresas se mantuvo, especialmente a través de la tierra como sistema de renta, con el consecuente elevado valor de la misma, en privilegio de los sembradíos de caña y el latifundio (Urrea, F., 2003).

Esta situación, que en su momento pudo dar como resultado el aumento de las rentas agrarias, como logro para la sociedad de la época, a partir de los noventa se convirtieron en obstáculos frente al modelo económico

que empezaba a surgir en el país y en el plano internacional, con lo cual, desde finales de los ochenta, y especialmente en la década siguiente, distinguen dos formas de empresariado en el Valle del Cauca: una articulada a la propiedad de la tierra y agroindustria, y una segunda, correspondiente a la industria manufacturera, más diversificada en renglones y cadenas productivas, definitivamente más dinámica (Urrea, F., 2003).

¿Y cómo se cristaliza dicho modelo? A finales de la llamada “década perdida” (según se acentuaron la incertidumbre y la crisis sobre el modelo a seguir) y principios de los noventa, no sólo Colombia, sino la región latinoamericana, se encontró frente a lo que se denominó el Consenso de Washington, una codificación de varias medidas tendientes, entre otras reformas, a la liberalización financiera y del comercio exterior, la apertura a la inversión extranjera directa, la privatización de empresas estatales, la desregulación y el respeto a los derechos de propiedad: todas fórmulas neoliberales. “La acogida casi general del Consenso de Washington se debió a que fue formalizado en momentos en que, dado el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones dirigido por el Estado y la crisis financiera causada por la deuda externa, los países de América Latina estaban buscando un modelo alternativo que respondiera mejor a las políticas de condicionalidad” (Moncayo, E.).

En Colombia este modelo tuvo las siguientes características:

Desregulación

Sustentada sobre una serie de medidas, entre las que figuran la eliminación de barreras arancelarias, la apertura de fronteras comerciales y la apertura a cuentas de capital. En ese sentido, el Estado dejó su papel proteccionista y abrió paso al mercado a partir de la última década del siglo pasado. A pesar de que no se padecía el rigor de la recesión de los ochenta que había azotado al resto de países latinoamericanos, las proposiciones del Consenso de Washington permearon la política económica nacional, en el marco de la confección y declaración de una nueva

Constitución Política, en la cual tuvo especial injerencia una comisión del BID que asesoraba al equipo económico presidencial, en los inicios de los noventa.

Fragmentación del bloque monopólico

Situación que ya se venía presentando desde los setenta, la economía aperturista acabó por fragmentar el monopolio de las élites mantenido desde el periodo de la posguerra, lo cual, en buena medida, se presentó ante la liberalización del mercado, tanto en la dinámica exportadora, como la importadora.

Privatización

Merece especial atención, si se tiene en cuenta que bienes y servicios en manos del Estado, dentro del modelo ISI, comienzan a ser comprados y prestados tanto por los conglomerados económicos como por empresas multinacionales. Servicios públicos domiciliarios, televisión, telefonía de larga distancia, construcción y refacción de vías, entre otras actividades, antes del control estatal, ahora son negocio de los particulares.

Adelgazamiento del Estado y flexibilidad laboral

La reducción del Estado, tanto en sus funciones y actividades, como en su propia estructura burocrática, es otra característica que trajo la apertura en Colombia. El nuevo modelo intenta romper con los compromisos institucionalizados en el modelo de Sustitución de Importaciones. Es así como la promulgación de la Ley 50/90 (que se refuerza con la reciente reforma laboral o Ley 789 de 2002) y la Ley 100/93, recortaron garantías laborales que se habían ganado a pulso los trabajadores. La burocratización laboral, de la que trata Richard Sennett (2000) y que conllevaba estabilidad, está cediendo el paso a una inquietante flexibilización del trabajo. Finalmente, fue posible una reforma laboral que, a falta de legitimidad durante los gobiernos de los noventa, finalmente se impuso más recientemente, so pretexto de incrementar el empleo.

Había llegado un nuevo modelo que comenzaba a aplicarse. En el marco de ello ¿qué papel le asiste a las EMN en la flexibilización laboral? ¿Cuál fue el viraje que hicieron las EMN, en su vocación económica, dentro del nuevo modelo? ¿Cuántas y cuáles EMN se formaron en Cali a partir del nuevo modelo? Son algunas de las preguntas que se tratarán en el siguiente capítulo.

Las EMN a partir de los 90's

La dinámica empresarial en el mundo entero, a partir de la década de los 90's, ha estado enmarcada en el fenómeno de la globalización, el cual ha impactado diversos aspectos de la vida humana. Held et al.

El hijo pródigo.



(2001) plantean que este concepto implica “una expansión de las actividades sociales, políticas y económicas transfronterizas, de tal suerte que los acontecimientos, decisiones y actividades en una región del mundo pueden llegar a tener importancia para los individuos y las comunidades en regiones distantes del planeta” (p. XLVIII). En tal sentido, las condiciones económicas y sociales que intervienen en el crecimiento, supervivencia o desaparición de las empresas, y que constituyen oportunidades y amenazas para las mismas, se presentan hoy en día en términos de factores que pueden estar originados en cualquier lugar del planeta, más allá de los límites políticos o geográficos determinados por la nación a la que pertenece determinada organización. De este fenómeno señalado, Cali no ha quedado excenta, pues su dinámica empresarial ha tenido que abrirse a competir con el mundo. Este proceso, algo retrasado en relación con el resto del mundo, por efecto del modelo de sustitución de importaciones, comenzó a ser superado por el proceso de apertura económica en 1992, y se consolidará aún más con la firma de tratado de libre comercio con Estados Unidos y la consolidación de las relaciones comerciales con China.

Es a partir de esta década que la globalización emerge de manera acelerada en todo el planeta. De acuerdo con Paz (2005), a partir de la caída de la Unión Soviética en 1991, “la geopolítica mundial vira desde una geoestrategia, donde el poder central es el militar, hacia una geoeconomía basada en las relaciones entre bloques económicos” (p. 21). Esto llevó a los gobiernos de los países que querían mantener sus niveles de desarrollo y crecimiento en estas nuevas condiciones, a iniciar procesos de intercambio comercial basados en la conformación de bloques económicos y en la constitución de tratados internacionales, como mecanismos para mantener sus niveles de competitividad en los mercados internacionales.

En materia empresarial, el fenómeno de la globalización originó un proceso de reacomodo a nivel mundial, mediante el cual, como en un juego de ajedrez, los gerentes mueven sus fichas buscando la mejor estrategia para

mantenerse en el mercado. Así, las empresas han fortalecido las acciones de corporatividad y consolidación de su crecimiento, mediante fusiones, adquisiciones o alianzas estratégicas, entre otras. La internacionalización de la economía, importante en la globalización, ha dado a las multinacionales la oportunidad de abarcar mercados inexplorados y crear una creciente competencia transnacional que exige competitividad de las empresas para mantenerse en el mercado.

Tal reacomodo en la dinámica empresarial se ha observado también en Colombia, con la partida y llegada de multinacionales, con estrategias como la fusión o compra de empresas locales. Por ejemplo, en Cali, en este periodo, multinacionales como BDF, Gillette, Wyeth y Disa, cerraron sus plantas debido a razones como las de existir países con mano de obra más barata o con abundancia de la materia prima requerida; o también, por la inestabilidad económica del país, como consecuencia de las dificultades de orden público que hacen dudar de la inversión en nuestro territorio. Muchas de estas decisiones emprendidas por las multinacionales corresponden a estrategias más de carácter global que local. Un ejemplo de esto es el caso de Gillette de Colombia, la cual cerró su planta de producción en Cali para concentrarse en la comercialización en Bogotá, y los productos que venden en el país provienen ahora de sus fábricas en Brasil y México, que los elaboran con mayores economías de escala. Esta estrategia de reestructuración, que corresponde a un plan global, tiene el propósito de adaptar la empresa a las condiciones competitivas de los mercados actuales, pues también ha cerrado plantas y centros de distribución en otros países (lanota.com, 2001). Actualmente, está en proceso la fusión de Pfizer con Johnson y Johnson, en la que este último es el comprador. Así, estas reestructuraciones indican la volatilidad del flujo de capitales a nivel global, muestra definitiva de capitalismo financiero puro y duro.

En cuanto a estrategias para mantener su dinámica competitiva en relación con lo que sucede en el resto del planeta, el gobierno colombiano inició cambios en las políticas económicas, especialmente a comienzos de

la década de los 90's, con el proceso de apertura económica, que buscaba incrementar el flujo de capitales e intercambio comercial con el resto del mundo. Al respecto, Villar (2000), plantea que una de las justificaciones básicas para la implantación de la apertura económica y su aceleración en el gobierno del presidente César Gaviria, fue incrementar el grado de exposición de la producción colombiana a la competencia internacional, lo que debería redundar en aumentos significativos de la productividad y en mayores estímulos a la inversión en tecnología (p. 1). Sin embargo, este propósito no se dio en ese momento de la manera como se esperaba. Tal como lo plantea este autor, si bien la inversión privada aumentó hacia mediados de esta década, se concentró principalmente en los sectores de la construcción y de servicios (infraestructura vial y telecomunicaciones), los que precisamente son los menos expuestos a la competencia internacional. En cuanto a la producción de bienes y servicios, presentó una tendencia a concentrarse en el interior del país, reduciéndose su participación en regiones como la Costa Atlántica y el Valle del Cauca, donde esta última aprovechó el acceso a los mercados internacionales a través del océano Pacífico (pp. 1-2).

Si bien es cierto que se han presentado dificultades como las mencionadas anteriormente, un hecho que vale la pena resaltar es que con el proceso de apertura económica sí aumentó la inversión extranjera en Colombia; aunque algunas multinacionales hayan salido del país, son más las que han llegado, como es el caso de Makro, Carrefour, BBVA, Banco Santander, Banistmo, Telefónica de España, Cruz Blanca, por citar sólo algunas.

Según un informe de Proexport⁹ sobre inversión extranjera directa, "En el 2004, Colombia fue el cuarto receptor de inversión extranjera directa (IED) en América Latina, después de Brasil, México y Chile, y el primero de la Comunidad Andina, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL" (p. 57). También, respecto de las multinacionales extranjeras en relación con la apertura eco-

nómica en Colombia, el mismo informe de PROEXPORT manifiesta lo siguiente:

"Las compañías multinacionales reconocieron el potencial que tiene Colombia como destino de inversión durante los últimos años. En el 2005, de acuerdo con un estudio realizado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Colombia fue escogida como la quinta economía más favorable para la inversión en América Latina, después de Brasil, México, Argentina y Chile. Adicionalmente, en el reporte Doing Business 2005, del Banco Mundial, Colombia ocupa el segundo puesto entre 145 economías en mejoras en el clima de los negocios al facilitar determinadas regulaciones y políticas que incentivaron la inversión, la productividad y el crecimiento" (p. 57).

De acuerdo con Gutiérrez (2006), "en 2005 la inversión extranjera directa (IED) en Colombia llegó a 10.378 millones de dólares, lo cual representó un crecimiento de 277 por ciento frente a los 3.117 millones de dólares que se invirtieron en 2004" (p. 92); y en otro informe de Proexport (2007), "La inversión extranjera directa (IED) en Colombia para 2006 alcanzó los 6.295 millones de dólares superando la meta de 6 mil millones de dólares que se había estimado, según las cifras suministradas por el Banco de la República". Con respecto al Valle del Cauca, aquí se encuentra el 7% de las multinacionales que hay en el país (Ramírez y Silverman, 2007). En el proceso de apertura económica, ésta región también resultó impactada notablemente; según Escobar (2003), en la última década, "se pasó de exportar fundamentalmente productos primarios a artículos con mayor valor agregado, tanto así, que en el periodo comprendido entre 1980-1989, el aporte de las exportaciones al PIB departamental fue relativamente bajo, alcanzando en promedio el 5%, mientras en el periodo 1990-2001, el promedio alcanzó el 8.2% del PIB" (p. 3).

Aparte de hechos como el cierre de plantas productoras y la llegada de otras multinacionales, otro fenómeno no menos importante ocurrido en las multinacionales ha sido la

9. PROEXPORT es la organización encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la inversión extranjera en Colombia.

reestructuración de las mismas, tanto a nivel corporativo como a nivel de las prácticas de gestión humana.

En el campo corporativo, así mismo, se han llevado a cabo estrategias como fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas o modernización de tecnología. En este sentido, según Gutiérrez (2006), se han producido recientes grandes movimientos de capital en operaciones como la de Bavaria, de la cual el grupo SABMiller compró el 97% de sus acciones por un valor de 4.715 millones de dólares, o la del grupo español BBVA que adquirió a Granahorrar por 424 millones de dólares, por nombrar sólo algunos de las recientes 15 negociaciones realizadas en Colombia por multinacionales extranjeras en la adquisición de compañías colombianas (p. 94). De acuerdo con este mismo autor, en materia de innovación también han adoptado esta estrategia, Citigroup, Royal Dutch/Shell, Procter and Gamble y Colgate Palmolive.

En materia de gestión del talento humano, las últimas tendencias se orientan a la subcontratación de la mano de obra mediante mecanismos como el outsourcing o la contratación a través de cooperativas de trabajo asociado (CTAs). Según datos de la Confederación de Cooperativas de Colombia – Confescoop¹⁰ (2005), en Colombia, se pasó de tener, en 2001, 282 CTAs, a 1.939, en 2004. Esto da un incremento del 587,6% en sólo tres años. En el Valle del Cauca, de acuerdo con Urrea (2007), “este departamento, en términos absolutos, pasó de 265 CTA, en el 2000, a 787 en el 2003, y desciende a 671 en el 2004”, lo cual implica un crecimiento del 153% en el número de CTAs en un periodo de 4 años.

En el caso del outsourcing, es una estrategia que ha tomado fuerza en los últimos 20 años. Esta práctica significa la externalización o contratación externa de algunas actividades que no son parte nuclear del negocio, sino que dan soporte a los procesos centrales de las organizaciones, como el mantenimiento de maquinaria y equipo, servicios generales o vigilancia, para que sean realizadas por otra empresa especializada en tales actividades. Esta

estrategia implica la contratación de equipos y proceso, además de la fuerza laboral, siendo en este caso, por medio de empresas de intermediación laboral, las cuales en Cali, han aumentado significativamente su gestión en las últimas dos décadas, como consecuencia de la tendencia a la flexibilización laboral y la tercerización, pero también, de, según Pierre Bourdieu, “la superproducción de diplomas”. Es decir, una sobreoferta amplia de profesionales del derecho, la ingeniería industrial, la administración de empresas y, por supuesto: la psicología, que ante la nueva composición del mercado de trabajo, en la cual el “núcleo duro” es reducido y la inserción cada vez más difícil, hace que se prefiera como estrategia de inserción laboral de los nuevos profesionales o de los viejos trabajadores, ahora retirados, por la conformación de empresas de intermediación laboral. A este respecto no podemos olvidar que en la estrategia de flexibilización a través de empresas de intermediación, son las multinacionales las que la inician e impulsan, como mecanismo para reducir costos y aumentar su competitividad en el mercado. A este respecto Urrea, F. (2000) afirma:

“En el sector industrial de grandes empresas a partir de los años 70’s comenzó a abrirse paso la práctica de usar paulatinamente mano de obra calificada y semicalificada mediante agencias de empleo temporal creadas por las mismas empresas, de modo que en términos administrativos, el empleador era la agencia que cumplía un papel de intermediación laboral... luego se fue extendiendo a otros empleos... En este segundo tipo de empleos se trataba de trabajadores calificados. La intermediación laboral, que rápidamente se generalizaba en el país, fue la primera estrategia de flexibilización externa de la fuerza de trabajo y con ella apareció el empleo temporal gestionado por agencias... esta fue la primera consagración de la flexibilización externa en términos legales en Colombia... un ejemplo interesante es la multinacional americana Colgate Palmolive, debido a que fue la pionera en el sector industrial colombiano de poner en práctica este tipo de formas de contratación utilizando

10. La Confederación de Cooperativas de Colombia (Confescoop) es un organismo cooperativo de tercer grado, de carácter asociativo nacional, de derecho privado y sin ánimo de lucro. Constituye el máximo organismo de representación del cooperativismo colombiano.

agencias de empleo temporal organizadas por la propia empresa”.

De otro lado, y simultáneamente con todas las dinámicas de las multinacionales extranjeras, a partir de la década de los 90's se comienza a presentar el proceso de multinacionalización de las empresas nacionales colombianas en un esquema similar al desarrollado en Estados Unidos, al respecto Alfred Chandler (1990) plantea: “primero crearon extensas organizaciones comerciales en el exterior, abriendo a menudo sucursales en el extranjero al mismo tiempo que en los Estados Unidos”. Del mismo modo ocurrió en el proceso de multinacionalización en algunas empresas de la región entre las que podemos citar a Carvajal, las cuales inicialmente colocaron puntos de distribución en el extranjero, preferiblemente en Miami, o en algún país de la Región Andina o del Caribe, y luego han creado plantas de producción en otros países por fuera de Colombia.

Conclusiones

En términos generales se puede decir que la trayectoria de las empresas multinacionales no ha estado por fuera de inflexiones e intermitencias, pero tampoco ha sido impedimento para reconocer el papel preponderante que ha jugado este tipo de corporación en la dinámica económica de la región. Quizá el empresariado de la región deba mucho al ejemplo que las multinacionales han dado en materia de nacionalización de los procesos y, en particular, en gestión de la mano de obra. La intermediación laboral como forma de externalización y prueba de incursión en los modelos de flexibilización laboral, son una muestra de lo que las multinacionales han enseñado al resto de empresas en nuestro contexto.

Esto, para no decir nada más respecto de la introducción de tecnología de punta en el desarrollo de procesos productivos y en la contratación de gerentes profesionales asalariados para la dirección de las empresas, lo cual se constituye en ejemplo para muchas de las empresas regionales que han gestionado, en consecuencia, con la tradición de empre-



Caballero, muerte y demonio.

sas de origen familiar y la administración de la hacienda.

De otro lado, hemos de reconocer que la presencia de las multinacionales en la región data de la década de los 40's siendo la primera oleada con franco aumento hasta la década de los 70's. La década de los 80's, reconocida como la “década perdida”, estuvo también determinada por la disminución del ingreso de multinacionales a la región, y por la dudosa penetración del dinero del narcotráfico en la economía local, para pasar a la década de los 90's donde se reinicia el fuerte proceso de inserción de multinacionales a la región, pero ahora con sello de tercerización.

Adicionalmente, en esta misma década se inicia el proceso de multinacionalización de algunas de nuestras empresas regionales, que colocaron inicialmente puntos de distribución en el extranjero y posteriormente plantas de producción, siguiendo la misma estrategia de inicios del siglo pasado, proceso que no tuvo lugar sino hasta cuando se reconoció el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, que dio lugar a la innovación tecnológica en Latinoamérica, y le representó, además, a estos países, algún tipo de retraso en la inserción al movimiento global en materia de producción e innovación tecnológica. Al mismo tiempo, en la década de los 90's, el proceso de apertura económica iniciado en 1992 bajo el gobierno del presidente César Gaviria, se constituyó en una condición de posibilidad importante para el ingreso de capital extranjero en nuestra ciudad, ahora con empresas de servicios. Mas, actualmente, la dinámica de integración y compra y venta de empresas del mismo tipo, incluso nacionales, por parte de empresas multinacionales, hace parte del nuevo rostro del proceso de globalización en nuestra región y es una prueba del flujo volátil de capitales, más allá de los límites nacionales de manera generalizada. Falta ver cuál será el verdadero impacto, aparte de las especulaciones y de los eslogan de campaña, de la firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos; otro aspecto en el que Colombia tiene relativo retraso en comparación con otros países de Latinoamérica. Lo único cierto después de todo es que Colombia desde hace algún tiempo, y gracias a la presencia de EMN, ingresó en el movimiento de globalización, del que parece, ya no le es posible escapar.

Bibliografía

- ANDI. (1986) XLII Asamblea “la industria sigue estancada”. En: *El País*. Cali (29 de agosto de 1986).
- CONFECOOP. www.portalcooperativo.coop
- BUSHNELL, David. (1994). *Colombia una nación a pesar de sí misma*. Bogotá: Editorial Planeta, Fundación para el Desarrollo Integral del Valle del Cauca –FDI- y Centro Internacional para la Empresa Privada – CIPE-, enero de 1989. p. 51.
- CAVAROZZI, Marcelo. (1991) “Más allá de las transiciones a la democracia en América Latina”. En: Ponencia presentada en el XVI Congreso de Latin American Studies Association.
- CHANDLER, Alfred. (1990). *La mano visible*. Madrid. Ministerio de trabajo y seguridad social.
- DÁVILA L., Carlos. (1987). *El empresariado colombiano, una perspectiva histórica*. Bogotá: Universidad Javeriana.
- EL PAIS. www.elpais.com.co/paisonline/notas/Octubre31de2006/mcdonalds.html
- ESCOBAR, Julio. (2003). *Comercio externo del Valle del Cauca, 1980-2001*. Centro Regional de Estudios Económicos, Banco de la República.
- www.banrep.gov.co/docum/Pdf-econom-region/CREE/Valle/Comercio-externo-1980-2001-SEPT.pdf
- FORERO Contreras, Rafael. (1997). “Derecho laboral y seguridad social en la empresa multinacional y en los trabajos de libre comercio”. En: *Revista de la Academia Colombiana de Jurisprudencia*. Bogotá.
- FDI, CIPE- (1989) Fundación para el Desarrollo Integral del Valle del Cauca –FDI- y Centro Internacional para la Empresa Privada – CIPE-, Enero.
- GUEVARA, Diego A. (2003). “Globalización y mercado de trabajo en Colombia: algunas consideraciones en el marco de la flexibilización laboral”. Reflexión política, año 5 N° 10, diciembre de. <http://editorial.unab.edu.co/revistas/reflexion/>
- GUTIÉRREZ, Luis Fernando (2006). “En Colombia están 700 multinacionales”. En *Revista Semana*, Bogotá D.C. octubre.
- HARVEY, David. (1998). *La condición de la posmodernidad, investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- HELD, David; MCGREW, Anthony; GOLDBATT, David y PERRATON, Jonathan (2001). “Transformaciones globales: política economía y cultura”. Oxford University Press. México.
- HERNÁNDEZ LARA, Jorge et al. (1990). *Cali: pasado, presente y futuro*. Santiago de Cali. Universidad del Valle.

- HERNÁNDEZ Lara, Jorge y TÉLLEZ Ariza, Neptalí (1992). *Aproximaciones al estudio sobre el impacto del narcotráfico en la región vallecaucana*. Cali: Cidse-Universidad del Valle.
- LIPIETZ, Alain. (1992). *Espejismos y milagros: problemas de la industrialización en el Tercer Mundo*. Bogota. Tercer Mundo Editores.
- MEJÍA, Carlos Alberto. (2001). “Modelos de desarrollo empresarial, organización del trabajo y exclusión social”. En: Valencia, Alberto (compilador). *Exclusión social y construcción de lo público en Colombia*. Cali: Cidse. pp. 376-377.
- MEJIA, Carlos. (2002). “Trabajo y tecnología en la fase de desarrollo actual del capitalismo”. En: *Anuario de investigaciones CIDSE* numero 2 dic. 2002. Uni-valle.
- MISAS ARANGO Gabriel. (1983). *Empresas multinacionales y Pacto Andino*. Bogotá. Oveja Negra.
- _____. (2002). *La ruptura de los 90, del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional.
- MONCAYO Jiménez, Edgar. *El consenso de Washington: quince años de frustraciones*. Dirección electrónica Internet www.deslinde.org.co
- PAZ, Jorge I. “La globalización: Más que una amenaza es una oportunidad”. *Revista EIA*, Número 3. Escuela de Ingeniería de Antioquia, Medellín. Junio de 2005. pp. 21-34. <http://revista.eia.edu.co/articulos3/art%2002%20N3.pdf>.
- PROEXPORT. (2006). *Guía de la inversión extranjera*. Santafé de Bogotá D.C.
- www.proexport.com.co/invest/GuiaInversionExtranjera2006/html_v2/pdf/cap_06.pd(2007). www.proexport.com.co/VBContent/NewsDetail.asp?ID=8042&IDCompany=16.
- OCAMPO, José Antonio. (1981). “El desarrollo económico de Cali en el siglo XX”. En: *Santiago de Cali, 450 años de historia, autores varios*. Cali: Alcaldía de Santiago de Cali.
- _____. (2001). *Un futuro económico para Colombia*. Bogotá: Alfaomega- Cambio.
- ORDÓÑEZ BURBANO, Aurelio. (1995). *Industrias y empresarios pioneros, Cali 1910-1945*. Cali. Universidad del Valle.
- RAMÍREZ, Margarita y SILVERMAN, Jana. (2007). *Bases de datos de multinacionales*. Escuela Nacional Sindical, Medellín.
- www.ens.org.co/aa/img_upload/40785cb6c10f663e3ec6ea7ea03aaa15/Base_de_datos_multinacionales.pdf.
- RAMOS, Oscar Gerardo. (1996). *Historia de la cultura empresarial en el Valle del río Cauca*. Cali: Corfivalle.
- SENNETT, Richard. *La corrosión del carácter, las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama, segunda edición. 2000.
- TOVAR, Pinzón Hermes. (1999). *Colombia: droga, economía, guerra y paz*. Bogotá: Planeta.
- URREA, Fernando (1992). “Introducción de nuevas tecnologías y relaciones industriales en Colombia”. En: *Boletín Socioeconómico* No. 23. Cali: Cidse. Universidad del Valle.
- _____. (2007). *Las cooperativas de trabajo asociado: nuevas relaciones laborales y su incidencia en las formas de contratación y empleo*.
- _____. (2000). “Globalización y prácticas de flexibilización laboral en grandes empresas: el caso colombiano”. En: www.trabajoXXI.com.
- _____. (2003). “La respuesta del empresario vallecaucano a la apertura económica de los años noventa y la recesión hacia finales de la década”. En: *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX y XX, una colección de estudios recientes*. Bogotá: Unindes-Norma.
- VÁSQUEZ, Edgar. (1986). *Historia de Cali en el siglo 20*. Alcaldía de Cali.
- _____. (1990). “Historia del desarrollo económico de Cali”. En: *Boletín socioeconómico*, Cidse-Universidad del Valle, No. 20.
- _____. (2000). *Historia de Cali en el siglo 20*. Cali: Artes Gráficas del Valle.
- VILLAR, Leonardo. (2007) *¿La economía colombiana se abrió o se cerró en la década de los noventa? Una nota sobre indicadores de apertura económica*.