

resumen

La presente investigación pretende realizar un estudio comparado del desarrollo industrial de Corea del Sur y de Colombia en el período de 1962 al 2012, desde una perspectiva neoinstitucional y poskeynesiana. En concreto, los aspectos que se van a profundizar son dos: en primer término, los relacionados con las regularidades en la expansión industrial de los dos países donde, posiblemente, se encuentren las diferencias significativas, y en segundo término, identificar los rasgos particulares de la centralidad del capital. Y en cuanto a los resultados se podría afirmar, entre otros, que a partir de la apertura económica implementada en 1992, en Colombia, a la luz del Consenso de Washington, se consolidó el proceso de centralidad de capital y se desplazaron las inversiones marginales de los grupos empresariales hacia actividades no manufactureras, y se profundizó así, la regularidad de un oligopolio diversificado no relacionado cuyos rasgos han vertebrado el desarrollo del siglo XX y las primeras décadas del XXI.

Palabras clave: Centralidad del capital, desarrollo industrial, acumulación intensiva, monopolios, grupos empresariales y Chaebols, planeación centralizada y no centralizada, ISI.

abstract

The following investigation pretends to make a study to compare the industrial development between South Korea and Colombia, during the years 1962 and 2012, from a non-constitutional and a post- Keynesian perspective. To be concrete, there will be two main aspects that we want to study, and they are: first of all, the ones related to the industrial expansion of the two countries, where we might find meaningful differences, second of all, would be to identify the particular features of the capital assets. After the economic opening implemented in 1992 under Washington's supervision we can say that the centralized capital assets were consolidated and the marginal investments from different business groups moved to non-manufacturing activities, creating a non-related oligopoly whose features have affected the development of the XX century and the first decade of the XXI.

Key Words: Capital centrality, industrial development, accumulation, intensive accumulation, monopolies, business groups and Chaebols (South Korean business conglomerate) centralized planning and non- centralized, ISI

resumo

Neste artigo são apresentados os resultados de uma investigação na qual foi realizado um estudo comparado do desenvolvimento industrial da Coreia do Sul e da Colômbia, no período de 1962 a 2012, desde uma perspectiva neoinstitucional e pós-keynesiana. Em concreto, os aspectos que vão ser aprofundados são dois: primeiro, os relacionados com as regularidades na expansão industrial dos dois países onde, possivelmente, se encontram as diferenças significativas; e, em segundo, identificar os traços particulares da centralidade do capital. E em relação aos resultados, poderia afirmar-se, entre outros, que a partir da abertura econômica implementada em 1992, na Colômbia, à luz do Consenso de Washington, foi consolidado o processo de centralidade do capital e foram deslocados os investimentos marginais dos grupos empresariais em direção a atividades não manufatureiras, e foi aprofundado, assim, a regularidade de um oligopólio diversificado não relacionado cujos traços estruturaram o desenvolvimento do século XX e as primeiras décadas do século XXI.

Palavras-chave: centralidade do capital, desenvolvimento industrial, acumulação intensiva, monopólios, grupos empresariais e chaebols, planejamento centralizado e não centralizado, ISI.

Recibido: agosto de 2014
Aprobado: octubre 2014

Estudio comparado de la industrialización de Corea del Sur y de Colombia: 1962-2012

JUAN SERGIO CRUZ ¹

Introducción

Este artículo expone los resultados de un estudio comparado del desarrollo industrial de Corea del Sur y de Colombia, en el período de 1962 al 2012, desde una perspectiva neoinstitucional² y poskeynesiana³. Este indagó en las razones y en los determinantes históricos de la asimetría de la naturaleza económica de los bienes y servicios que se comercian entre estos dos países, en las actuales circunstancias. Máxime la política comercial internacional que viene implementando Colombia en la última década, en cuanto a la suscripción de tratados comerciales⁴ que comporta profundas implicaciones en las posibilidades de expansión de la industria nacional, más allá de la retórica política.

Los resultados adquieren un particular interés en el sentido de que Colombia y Corea del Sur, suscribieron un acuerdo comercial el pasado 21 de febrero del 2013, a pesar de las críticas de algunos sectores industriales que concitó unir orillas opuestas de la dinámica política colombiana. El saldo actual de las relaciones comerciales desfavorece a Colombia: las exportaciones ascienden a 372 millones de dólares⁵, frente a unas importaciones que superan los 900 millones de dólares.

En concreto, los aspectos que se van a profundizar en este artículo son dos: en primer término, los relacionados con las regularidades

1 Profesor e investigador. Candidato al doctorado de economía .Magister en política internacional, especialista en finanzas de la Universidad de los Andes. Ex asesor de la Superintendencia de Sociedades, Ministerio de Justicia y de la Presidencia de la República. Exdirector de la Banca de Inversión de Riesgo de los Andes, autor de varios libros y de múltiples artículos indexados. Correo electrónico: juacruz2009@gmail.com

2 Lance, E. Davis y Douglass C. North Institutional Change and American Economic Growth (Cambridge, Inglaterra, 1971 y Robert Paul Thomas, The Rise of the Western World (Cambridge, Inglaterra, 1973).

3 En la línea de Kregel y Kalecki.

4 Casi 12 tratados.

5 Bienes asociados al sector agrario en su mayoría.

en la expansión industrial de los dos países, en las que posiblemente se hallen las diferencias significativas, y en segundo término, la identificación de los rasgos particulares de la centralidad del capital.

En el primer aspecto se incluye: el cambio tecnológico desde la ciencia y no ciencia; la inversión extranjera vs el capital nacional y sus implicaciones en la expansión; la acumulación de capital como cazadores de renta versus la construcción de ventajas competitivas; la dinámica de un modelo económico basado en la sustitución de importación para la exportación vs un modelo para la protección de los oligopolios vigentes en 1962; la ventaja comparativa desde bajos salarios y las políticas públicas en la distorsión de precios.

El segundo aspecto se caracteriza por: los grupos empresariales y la expansión económica en dos momentos en Colombia; y las *chaebols* y el papel en la dinámica económica de Corea del Sur.

La empresa de gran tamaño —considerada indispensable por el momento para nuestro país— no solo desempeña un papel decisivo en el desarrollo económico y la elevación de los estándares de vida, sino que además genera cambios en la estructura de la sociedad y la economía (...). Por lo tanto, los problemas claves que enfrenta una política económica libre son los de coordinación y guía supervisada, por el Estado, del gran poderío económico (Park, 1962, pp. 228 -229).

Cabe recordar que el punto de partida de la industrialización colombiana, bajo el modelo de industrialización desde la sustitución de importaciones (MSI), fue alrededor de 1951 y 52, regido por un Gobierno democrático de ideología conservadora, y muy en la tendencia de los procesos de desarrollo que se estaban implementando en América Latina. Y se hizo al amparo de un conjunto de políticas públicas y administrativas (distorsión de precios y aranceles) al que se le sumaron nuevas instituciones y reglas de producción y de consumo⁶. Con los anteriores mecanismos, en concreto se buscó sustituir las importaciones a través de la producción nacional -sin una vocación exportadora real-

6 Sobre los modos consumo hay que ir con cuidado ya que hay una distancia entre las intenciones y los hechos, ya que durante todo el periodo de la ISI, Colombia no pudo avanzar de forma significativa en las Leyes de Kaldor Verdum en cuanto a crear una demanda interna, a partir de la formalización de relaciones salariales.

Para tal efecto, se trazó una agenda de expansión progresiva⁷ de productos de baja complejidad productiva a productos más complejos con un valor agregado mayor. Al respecto, hay que anotar que en el mundo académico colombiano hay un fuerte desacuerdo⁸, sobre si hubo un modelo de industrialización o no.

En tanto, el proceso de industrialización tardía⁹ de Corea del Sur, se da en unas condiciones históricas diferentes como son el proceso de descolonización y el reparto territorial por parte de los vencedores de la segunda guerra mundial la formación de las dos Coreas. En estas circunstancias de tránsito y de inestabilidad inicial no se dieron las condiciones iniciales para un Estado permanente y en parte es la razón de ser del golpe militar en mayo de 1961, a manos de C.H. Park, y quien instaura así, un nuevo orden social con un Estado con una gran capacidad de actuación, que define la supervivencia y reproducción en el tiempo en la *transformación productiva*¹⁰. Y tiene claro que su territorio no es muy grande, y para tal efecto, trazó los rieles políticos e institucionales —en cuanto a reglas y relaciones—, de la expansión en la capacidad

7 Más adelante se hará una presentación más en detalle pero conviene anotar, en este momento, que el proceso de industrialización tiene identificadas tres etapas: la sustitución de bienes de consumo 1952-1957, la sustitución de bienes intermedios: 1957 -1963. Después viene una etapa no conceptualizada a priori y se le denomina "fatiga industrial, cuando las empresas llegan a su nivel de producción, cuyo límite lo imponen las condiciones no salariales en la producción, y con ello, un débil mercado interior, y la tercera etapa es el relanzamiento del modelo con un mercado ampliado, cuyas características industriales no compiten con el estado de industrialización de Colombia en 1968: Venezuela, Ecuador, Panamá, y Bolivia.

8 Gabriel Misas sostiene que hay un "modelo de industrialización desindustrializante" en tanto que Salomon Kalmanovitz sostiene que no se puede afirmar que en Colombia se hubiera dado un modelo.

9 El concepto de industrialización tardía se aplica a un subconjunto de países en vías de desarrollo que iniciaron el siglo XX en un estado de atraso económico, basado en materias primas y elevaron dramáticamente el ingreso nacional per cápita, a través de la inversión selectiva y la intervención del Estado. Se incluye países como México, Corea del Sur, Taiwan, Brasil, Turquía, India y México. Y su proceso de industrialización en el siglo XX comportó la transformación de sus estructuras productivas y elevaron su ingreso per cápita sobre la base de tecnología "prestada" y no de generación de inventos o innovaciones. Esta última se entiende como los medios por los cuales aprendieron a competir en compañía de un conjunto de instituciones, y es una característica común de la industrialización tardía.

10 Retoma logros del antiguo Régimen como es el Consejo de Desarrollo Económico, creado por Rhee en 1958, el cual estaba compuesto por intelectuales jóvenes educados en el extranjero alimentados con las ideas de planeación que predominaban entre los profesionales universitarios del desarrollo económico (Lee, 1968, p. 90).

de competir más allá de ventajas comparativas¹¹ 12 en ventajas dinámicas: la productividad como valor social. “Las metas económicas, sociales y políticas que fijamos después de la revolución, son: promoción del bienestar público, liberación de la explotación y la justa distribución del ingreso (...). Son sin embargo los objetivos fundamentales del orden económico hacia el cual nos debemos mover” (Park, 1962, p. 224). Y él continúa: “antes de poder lograr estas metas, tenemos que asegurar que tras una década de estancamiento, nuestro reducido poder económico se fortalezca y nuestro subdesarrollo y subutilizado poder productivo sea aprovechado en su totalidad (...). Es urgentemente necesario contar con un plan económico o un programa de desarrollo de largo plazo” (Park, 1962, p. 224),

De lo anterior se capta el espíritu, los medios como el carácter y las distancia de su mirada. El punto de partida es la producción desde economías de escala sin un sistema político democrático. Además de ser un militar, fue un hábil político, y construyó, de la mano de las “chaebols”¹³, lo que es la actual Corea del Sur. La Democracia llegaría diez y nueve años después con su asesinato.

La dinámica de este nuevo orden social se funda desde tradiciones culturales, pasa por el fin de un modelo de acumulación de rentas agrarias y su nueva distribución, entre el Estado y los ciudadanos, como de la captura y aniquilamiento de las élites que los representaban —coreanos que habían pactado con los japoneses— hasta llegar a un modelo de acumulación sujeto a una *planificación centralizada de largo plazo*, cuyo eje de gravedad es la productividad industrial y la expansión comercial internacional desde unos encadenamientos industriales e inversiones selectivas. En la fase inicial, la demanda interna cumple un papel dinamizador a través de dos hechos históricos:

11 La tecnocracia era consciente que no eran suficiente competir con bajos salarios relativos. El atraso era enorme pero la claridad era inmensa.

12 Frente a esta crítica, se suma el trabajo reciente de Eduardo Sarmiento Palacios, quien afirma en cuanto a la relación ventajas comparativas/ desarrollo económico: “cuando planteé por primera vez la necesidad de reconstruir las bases institucionales de la economía colombiana, lo hice en el momento de mayor furor neoliberal. (...) Sin embargo, los estudios que sirvieron de referencia constituían una clara evidencia de que la globalización y las políticas de mercado las siguieron estaban fundamentadas en teorías inciertas o equivocadas, como lo han venido a confirmar los fracasos de la proposición de ventaja comparativa”(Sarmiento, 2014, p. 13).

13 Se reconoce como los grupos económicos.

la reforma agraria¹⁴ que se implementó en la política del cincuenta y la política de precios de arroz en el 60 —principal producto del consumo urbano y rural— cuyo bajo precio liberó un ingreso urbano para modificar los modos de consumo del anterior régimen de acumulación y que se constituyó, a su vez, en la demanda adicional a la industria nacional naciente.

Productividad que es la síntesis y el resultado de la articulación de un conjunto de políticas públicas que permitió que la “ciencia” se constituyera en el apalancamiento de primer orden del progreso de la industrialización, por encima de la lógica monetaria¹⁵. A través de la educación, la ingeniería de planta, las licencias tecnológicas y los centros de innovación se constituyeron realmente en una política de Estado de largo plazo, con efectos materiales y concretos desde el inicio, con retroalimentaciones virtuosas.

Además, esto fue posible a través de una disciplina social impuesta desde arriba, a través del “Estado” que apela a una *planeación centralizada* y al ejercicio de su poder y creciente legitimidad¹⁶ y por medio de un conjunto de mecanismos y prácticas políticas y económicas doblégan la voluntad individual para la formación de un “Estado productor desde la empresa privada”. Esto se hizo bajo el amparo y financiación de los Estados de centro,¹⁷ desde una lógica geoestratégica a los intereses de Occidente¹⁸.

14 “Al acabar la segunda guerra mundial, la parte sur de Corea era aún un país fundamentalmente agrario. La población rural representaba el 75 % de la población total, hasta el comienzo de los años cincuenta. Las autoridades militares de ocupación estadounidenses procedieron entonces a una reforma agraria radical para contrarrestar la propaganda comunista. Los latifundios expropiados, sin indemnización a los japoneses, pero con indemnización a los terratenientes coreanos, fueron desmantelados y la masa de campesinos se encontró propietaria de modestas parcelas de tierra (la propiedad no podía ser superior a 3 hectáreas por familia). El Estado intervino de forma activa y coercitiva. La renta que los campesinos antes pagaban a los grandes propietarios fue reemplazada por impuestos que debían abonar al Estado. De hecho, éste metió la mano en los excedentes agrícolas de los cuales antes se apropiaban los terratenientes. También, el Estado impuso a los campesinos un volumen mínimo de producción para ciertos productos, que debía ser entregado a los organismos estatales a un precio fijado por las autoridades”.

15 Los indicadores de productividad son valorados por encima de los monetarios.

16 Cabe mencionar que Park gobernó por más de 18 años de forma ininterrumpida.

17 Remitirse a los trabajos de Samir Amín en especial *L’accumulation à l’échelle Mondiale* Anthropos, 1970.

18 “Los funcionalistas ven la historia como una fría manipulación por parte de los actores más poderosos. No cabe que los agentes se puedan

Frente a lo escrito hasta aquí, quisiera complementarlo con dos aproximaciones diferentes, la primera es de la profesora con doctorado en economía Alice H. Amsden quien defiende la siguiente tesis que incluye en su libro: “Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía”, y que además precisa que no es proclive a formas de gobiernos no democráticos:

Corea aporta evidencia sustancial a la propuesta que argumenta que la expansión económica depende de la intervención estatal para crear las distorsiones de precios que dirijan la actividad económica hacia mayores niveles de inversión. La intervención estatal es necesaria aun en los casos más claros de ventajas comparativas porque el mayor activo del atraso, los bajos salarios, es contrarrestado por los altos pasivos. *Donde Corea se diferencia de la mayoría de los otros países industrializadores tardíos, es en la disciplina impuesta por el Estado a la empresa privada* (Amsden—, 1992, p. 32).

Desde otra perspectiva, el éxito es atribuido a la supresión de derechos.

El desarrollo económico de Corea del Sur es considerado como uno de los más fenomenales en la historia mundial: logró la transformación de una economía agraria a una economía industrial dentro de aproximadamente dos décadas; la fase inicial de desarrollo económico la logró un Estado desarrollista y autoritario, que suprimió los derechos laborales y los salarios, y controló y disciplinó al sector privado a través de auditorías, impuestos, servicios de inteligencia y represión policial; fuertes políticas industriales intervencionistas fueron también importantes instrumentos, el rápido desarrollo económico se basaba en una estrategia de industrialización orientada a la exportación, era relativamente igualitaria en términos de distribución del ingreso, como así también relativamente equilibrada entre las zonas urbanas y rurales (Amsden, 1992, p. 32).

mover por hondas convicciones ideológicas y religiosas, y que estos impulsos explican una parte importante del comportamiento social” (Kalmanovitz, 2002, p. 3). “Son también estos elementos los que conducen a conflictos no manipulables y a que los poderes del norte no puedan controlar la política de muchos países que se han ido hacia el nacionalismo (en gracia, Chávez) o se han hundido en crisis irremediables con enormes pérdidas para sus capitales invertidos en ellos (Argentina)” (Kalmanovitz, 2002, p. 3).

Y llegando a finales del ochenta, y para cerrar esta introducción mientras en América Latina se impone y alienta desde poderes¹⁹ nacionales alentados por el desengaño de unos²⁰, la receta del Consenso de Washington, el mismo Banco Mundial aún patrocina la intervención estatal, en las zonas de contención del comunismo, como es el caso Corea del Sur, buen ejemplo de industrialización tardía, en el mismo período.

2. El modelo de industrialización de Corea del Sur y Colombia: desde los conceptos firma, planeación y tecnología

Para caracterizar el tema de la industrialización tan solo se profundizará en tres aspectos: la firma, la planeación y la tecnología. No obstante, se ampliará este último aspecto más adelante.

2.1. Corea: se puede hablar de modelo

El nuevo orden social que surge después de la segunda guerra mundial con la derrota de la clase dominante, significó el fin de una forma de acumulación, desde rentas a formas de acumulación desde la inversión. Con la casi desaparición de los terratenientes como clase dirigente en 1950²¹ con su aniquilación física o fuga, se da un período de un capitalismo nacionalista con un modelo económico ortodoxo hasta el golpe militar en 1961, que representa un punto de inflexión tanto en el discurso político como de las formas de adherencia, para la formación de un nuevo orden social.

19 También quisiera aclarar que el neoliberalismo se forma de viejas ideas con nuevos ímpetus políticos. Este poco trae de nuevo en el terreno de la teoría económica. Al contrario, comparto la tesis que es un nuevo aliento de ciertos políticos occidentales, que ven en los desarrollos teóricos de finales del siglo XIX la posibilidad de llegar al poder. Y en las dos orillas del Atlántico sobresalen la mujer de hierro Margaret Thatcher y el mal actor de cine Ronald Reagan.

20 “A fines del decenio de los sesentas, Albert Hirschman constataba el desengaño frente a los resultados de la industrialización en América Latina al mismo tiempo que el cambio de actitud de los economistas hacia ella, desde los términos casi líricos con que se recibía el crecimiento industrial en los años cincuenta hasta las desilusiones autocríticas de fines de los sesentas. No resulta menos cierto que el desengaño de los unos se quiso ver, por otros, como la confirmación de sus premoniciones sobre el inevitable fracaso de las políticas de industrialización” (Bejarano, 1980, p. 1).

21 Antes de esa fecha Corea del Sur era un país agrícola.

Desde una ideología anticomunista dominante que ha guiado la industrialización y de los efectos de la reforma agraria que liberó recursos económicos y suavizó las diferencias de los ingresos, como de los recursos de asistencia, se sentaron las bases para el inicio del proceso de industrialización de Corea del Sur. Es en este período, cuando se hace la transferencia de los activos de la élite derrotada, a un grupo social reducido que, a su vez, se constituirá en la centralidad y la dinámica del capitalismo moderno coreano: los grupos empresariales —chaebol—, quienes serán los actores centrales de la industrialización en las próximas décadas²², cuya venalidad²³ en su origen, permitieron la formación de un Estado fuerte, en parte, ya que el nuevo gobierno militar, 1961, negocia con ellos, pero les impone un modelo de desarrollo planificado de forma centralizada, y se asegura el control, con el monopolio de la oferta monetaria, al nacionalizar los bancos comerciales en los dos primeros años del régimen.

2.1.1. El horizonte y la dinámica de crecimiento

Con la publicación del primer plan quinquenal de desarrollo en 1962, “El camino de nuestra Nación”, da inicio a un “modelo” de desarrollo estructurado *sobre el control de las fuerzas del mercado por el Estado, que se prolongará hasta inicios del 80*. Y es un Estado que determina la asignación de los recursos focalizados a largo plazo, *define cuándo, qué y cómo invertir*. Pero, también determina quién invierte: las grandes empresas. Entonces, es el Estado el que impone las reglas sociales y políticas de producción y de acumulación del nuevo orden: el Estado planifica y el empresario ejecuta con unos incentivos y castigos muy claros desde el inicio, que determinarán la dinámica y la fuerza evolutiva del modelo a través de la disciplina y de la adherencia a las metas estatales, vía el desempeño productivo y de una oferta exportable. Desde una perspectiva económica, el Estado coreano *protegió e intervino* la actividad económica desde un conjunto de mecanismos visibles y no visibles de subsidios y de distorsiones de precios, a fin de

poder competir internacionalmente y subsanar los desequilibrios históricos entre los precios de ahorro y de inversión.

2.1.2. Las empresas coreanas: firma, planeación y tecnología

Al hacer un breve recorrido teórico sobre las definiciones que han ofrecido algunos economistas con relación con los conceptos de firma y del empresario, se lograrán comprender las reglas y las regularidades históricas, a través de las cuales se construyeron lo que hoy se conoce como “*las empresas coreanas*”. Al dejar de lado a Alfred Marshall, porque él diría muy poco sobre lo que es la firma más allá de que es una “caja negra”²⁴. Entonces, al dar un salto en el tiempo, 30 años, se llega a Ronald Coase, quien ofrece algunas consideraciones interesantes al respecto: “*Avanza por otro camino. Insistió acertadamente en que la empresa y el mercado son modos alternativos de organización de las mismas transacciones*” (Williamson, 1999, p.10).

Con lo anterior, se podría afirmar que el modelo coreano comportó un vaciamiento de la razón de ser de la firma, en el que el empresario no determina qué hacer²⁵. Pero, quien se anticipó con el análisis de la función central de un empresario en el qué hacer fue Frank Knight, y lo articuló con el concepto de incertidumbre:

Con la introducción de la incertidumbre —la realidad de la ignorancia y de la necesidad de actuar con base en opiniones antes que en conocimientos— en esta situación paradisiaca, cambia por entero su carácter (...). En presencia de la incertidumbre, la ejecución efectiva de la actividad se convierte realmente en una parte secundaria de la vida; el problema o la función *primordial consiste en decidir qué hacer y cómo hacerlo* [la letra recursiva es mía] (Knight, 1931, p. 238).

Igualmente, como se afirmó, el Estado coreano incluía un arsenal de mecanismos y herramientas económicas y administrativas, para incidir en *la voluntad y conducta* de los empresarios coreanos, pero, en especial, la relación básica riesgo/rendimiento, que condujo el proceso de industrialización hacia la competencia internacional. De acuerdo a

22 Ver los informes de la Auditoría Gubernamental citados por Park (1963). Los montos apropiados podrían girar alrededor de 183 millones.

23 “Durante el período de venalidad generalizada (La Primera República, 1948-1960), las conexiones políticas condujeron a una desigual distribución de los despojos. Por lo tanto, se amasaron grandes fortunas, abriéndose las ‘gangas’ con la venta de propiedades japonesas a precios inferiores a los del mercado” (Amsden, 2002, p. 63).

24 Los neoclásicos nos pueden decir muy poco sobre el significado económico de la firma. En ese aspecto hay un retroceso intelectual en cuanto a los clásicos.

25 Referencia de Ronald Coase.

Frank Knight (1931) el beneficio económico es la remuneración al riesgo, estableciéndose una relación directa entre estos dos conceptos. Y es precisamente donde el modelo coreano actuó de forma decisiva para canalizar la dinámica empresarial en términos de la gerencia de riesgo. Si tomamos, además, la corriente de pensamiento de Joseph Schumpeter podemos lograr una comprensión adicional. Para él la innovación tecnológica es “la variedad más importante, si bien no la única como el motor del desarrollo económico” donde el agente central del proceso, es el empresario” (citado por Elster, 1990, p.175). Y agrega, “la innovación es un salto al desequilibrio- un salto en la oscuridad que requiere capacidades que solo tienen unos pocos” (Elster, 1990, p.175). Con lo anterior, se podría afirmar que el Estado coreano se constituyó en un Estado con una dimensión corporativa y centralizó la innovación del capital, a través de la intervención de la iniciativa privada para asegurar el progreso económico. Si aceptamos que el empresario es la esencia de la innovación, el desarrollo estaría sujeto a la aparición de este tipo de agentes que operan con motivos no racionales y medios racionales. Está claro que Corea no tomó este camino y Colombia sí, sus empresarios se han caracterizado más por “ser cazadores de renta” que creadores de innovación. En palabras del fundador de la nueva Corea se diría:

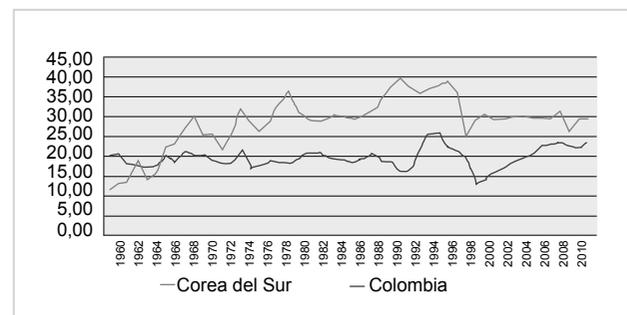
La empresa de gran tamaño —considerada indispensable por el momento para nuestro país— no solo desempeña un papel decisivo en el desarrollo económico y la elevación de los estándares de vida, sino que además genera cambios en la estructura de la sociedad y la economía (...). Por lo tanto, los problemas claves que enfrenta una política económica libre son los de coordinación y guía supervisada, por el Estado, del gran poderío económico (Park, 1962, pp. 228 -229).

Como se verá en el caso colombiano, las grandes empresas no asumieron los retos de una profundización industrial de bienes intermedios ni de bienes de capital. Sus inversiones se concentraron en bienes de consumo cuya rentabilidad estaba asegurada, a través de los mecanismos que representó el modelo de sustitución como es la demanda nacional asegurada. Pero es insuficiente, dada la no formación de condiciones salariales que prevaleció en el período de MSI. Esto se concretizó, además, en que el número de plantas óptimas eran muy limitadas, y se retroalimentaron así, las raíces oligopólicas

en la producción en Colombia²⁶. En la línea de la tendencia del capitalismo internacional desde la segunda parte del siglo XIX. “el hecho histórico del progresivo crecimiento del monopolio durante los últimos cincuenta años y la creciente restricción del campo en que juega la competencia no puede evidentemente discutirse (...). Lo importante es saber si este proceso es una consecuencia necesaria del progreso de la tecnología, o si se trata de la política seguida en cada país” (Hayek, 2009, p. 77).

En tanto, que en el caso coreano el modelo de sustitución, para la exportación y de intervención estatal, “obligó” a los “chaebols” a invertir en empresas de formación de capital en bienes intermedios y de capital que se refleja en la formación bruta de capital: la base actual de su industrialización. Esta obligación se implementó a través de diferentes mecanismos. Por ejemplo, el comité de licencias designaba qué empresa debería invertir en qué sector o no —más tarde se ilustrará la dinámica de este fenómeno. Tanto en su ubicación cómo el número de empresas por sector era determinado por el Estado. Lo anterior, se manifiesta en la siguiente gráfica donde queda perfectamente clara la característica de los dos procesos de industrialización (ver gráfica 1). Es claro que Colombia inicia primero el proceso de formación de bruta de capital; pero, dos años después del nuevo orden de acumulación de capital en Corea del Sur, la situación se revirtió en favor de este país, y ha continuado así durante casi 50 años, lo que pone en evidencia los resultados de las regularidades de cada proceso.²⁷

Gráfica 1. Formación bruta del capital



Fuente: elaborada por el autor con base en información del Banco Mundial.

26 Véase el trabajo inicial del profesor L. Robbins sobre la inevitabilidad del monopolio. The Economic Basis of Class of Conflict, 1939, pp. 45-80.

27 El tema es tan dramático para Colombia que tan solo un estadístico evidencia la debilidad estructural para competir: la media de la formación bruta de capital esta algunos puntos con relación a 1962.

Entonces, para evaluar la estrategia empresarial coreana, veamos algunas implicaciones, desde la economía industrial, de pasar de una industria liviana a una industria pesada.

Primero, el sector de la industria pesada conlleva a la creación de la empresa industrial moderna y por lo tanto la gerencia asalariada. (...). Segundo el sector de la industria pesada genera una nueva forma de competencia: el oligopolio. Tercero la transición de la industria liviana a la pesada es asimismo importante porque significa el paso de la competencia con base en bajos salarios a la competencia con base en instalaciones y habilidades modernas (Amsden 1992).

Los hechos que acarreó en Corea fueron entre otros: 1) la transición de una industria liviana a una pesada que trajo consigo una actitud diferente que competir con bajos salarios, 2) la progresión de industrias livianas a las pesadas no la emprende el mismo conjunto de empresas., y 3) la actualización, por lo tanto, fue un proceso involuntario; la dinámica que impulsó la ventaja comparativa e involucró un proceso discontinuo, ya que el sector líder del decenio sesenta no promovió la diversificación en el decenio de los años setenta. Fue el grupo *diversificado el que penetró nuevas industrias, y no la empresa especializada*.

Este apartado no podía terminar sin los aportes que hizo Alfred Chandler en su obra *La mano visible*, al tema que nos ocupa, desde su estudio positivo de los cambios en la prácticas comerciales y al nacimiento de las grandes empresas norteamericanas diversificadas —con diferentes unidades de operación/plantas, con una unidad centralizada de dirección y sujeta al mismo forro jurídico—, se sustituyó a la *pequeña empresa de familia*: “la tesis planteada aquí es que la empresa moderna reemplazó a los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la asignación de sus recursos (...). Por consiguiente, la aparición de la empresa moderna de Estados Unidos: el capitalismo gerencial” (Chandler, 1987, p, 16).

Desde esta perspectiva, resulta interesante mirar el nuevo orden social que se instauró en 1961 en Corea. Además, de introducir nuevas formas de acumulación, se definieron nuevas formas de *competencia*: la economía de producción oligopólica y diversificada —*chaebols*— centrada en una *nueva clase de dirección*: la gerencia de planta, que conllevó

a los propietarios y a los diferentes grupos de interés a crear las condiciones y las reglas para formación de nuevas instituciones empresariales en torno a la acumulación semi-intensiva. Significa lo anterior, que el nuevo orden institucional a nivel microeconómico, también comportó la resignificación del concepto de propiedad y de los derechos que de este emanan, ya que el Estado se introduce al interior de la firma e impone las reglas de desempeño —se centran en el desempeño real de planta como es la productividad²⁸ y no en indicadores monetarios/financieros—. Y más aún, designa o negocia al “agente” o “administrador” de la propiedad, quien releva la vieja dirección con nuevas lógicas y nuevos conocimientos científicos, que se adaptará a los términos reales de la competencia internacional del capital, como es el “capitalismo gerencial” del que hablara Alfred Chandler.

No fue menester de la investigación que sustenta este artículo el estudio de las reglas internas de las firmas y sus cambios desde una perspectiva económica, y es por ello que Corea y Colombia ofrecen un campo de estudio muy interesante, para la economía sobre la relación de organización industrial y el desarrollo. No desde una aproximación general, sino desde un estudio positivo que incursione en el detalle para conocer los nervios y los ritmos del capitalismo en nuestro país, por ejemplo. “En su trabajo con Lance E. David esbozó una teoría del cambio institucional muy valiosa, y la aplicó al crecimiento económico norteamericano. En su estudio con Robert Paul Thomas demostró como los cambios producidos en la organización industrial influyeron en el desarrollo del oeste” (Chandler, 1997, p, 20).

28 “Los cálculos de contabilidad del crecimiento concluyen que los aumentos en productividad son el origen de aproximadamente la mitad del crecimiento económico. También se afirma que los mayores aumentos de productividad han ocurrido en la etapa de promoción de las exportaciones en los años sesenta y en la etapa de liberalización en los años ochenta, tanto en Corea como en Taiwán. En definitiva, esta parte concluye que los grandes aumentos en el stock de capital no fueron posibles sin la existencia previa de importantes ganancias en productividad. Asimismo, se incluye análisis empírico de las variables que explican el crecimiento económico. Por medio de regresiones de crecimiento, se concluye que la temprana protección de los derechos de la propiedad y, en menor medida, la rigurosa aplicación de los contratos fue extraordinariamente importante para el desarrollo económico. Se contrasta también que la estabilidad política ha apoyado de forma muy positiva al crecimiento económico del país”. (Amsden, 1992).

2.2. Colombia: un modelo de industrialización a medio hacer

La investigación de Adolph A. Berle y Gardiner C. Means, en 1932, puso de presente la evolución de las empresas norteamericanas, a partir de la última década del siglo XIX desde un capitalismo tradicional/familiar hacia un capitalismo que él denomina “capitalismo gerencial”. Este capitalismo supuso la transformación de las sociedades empresariales tradicionales y familiares a sociedades anónimas. A través de la separación de la propiedad y el control, se crearon las condiciones para una nueva organización industrial que, a través de la dinámica más efectiva a la firma y menos control a los propietarios, generó un mecanismo de crecimiento del capital norteamericano. Este hecho factual llevó a que varios teóricos formularan tesis sobre la relación entre la voluntad del propietario y el agente. El punto es que estas reflexiones se han extendido a las universidades latinoamericanas, sin entender el real funcionamiento de las firmas, en cuanto a las formas orgánicas del capital y su articulación con los mecanismos internos de poder –hay que pensar que los instrumentos de financiamiento no son solamente eso y desde una perspectiva de poder tienen implicaciones a la hora de toma de decisiones–. *Desde este desconocimiento se diseñó la MSI y más tarde la apertura económica.*

Entonces, es relevante poner de presente cuáles son los principales rasgos de las firmas colombianas, a la hora de abordar el tema de desarrollo industrial. Para tal efecto, se tomarán los resultados de la investigación que adelantó la Superintendencia de Sociedades en el 2005. El tejido empresarial registrado en Confecamáras para esa fecha es de 1.200.000 sociedades. De esas sociedades, 475 pertenecen al sector financiero. En tanto, la Superintendencia de Sociedades regula las sociedades del sector real: inspecciona y controla a 19.700. De esas 3.000 sociedades se podrían considerar de tamaño grande y se podría hablar de una separación de la propiedad y el control. Muy pocas de ellas cotizan en el mercado de valores como una forma de financiar el crecimiento –30 empresas. De ese gran total, de 19.700, 8.700 son empresas de tamaño medio y el resto, 8.000. son pequeñas –no se incluyen micros. De esos dos tamaños ninguna cotiza en el mercado de valores. Hecho que tiene profundas implicaciones para abordar un crecimiento de largo plazo desde la productividad.

Con esta caracterización inicial, se pasa a analizar el significado de las sociedades de familia y sus implicaciones para un desarrollo industrial desde la ciencia y la tecnología, y de una planificación de largo plazo. Como se demostrará con las siguientes cifras, Colombia ha carecido de unos mecanismos de mercado e institucionalidad que permita la financiación de largo plazo a unos costos de capital bajos relativos, que coadyuven a que las sociedades de familia pudieran abordar el proceso de crecimiento, desde una perspectiva de acumulación intensiva y desde la productividad.

Algunas características son: 1) de acuerdo con las cifras de 19.109 empresas que enviaron estados financieros a 31 de diciembre de 2005, el 70% de ellas, que equivalen a 13.277, son sociedades de familia, 2) la legislación colombiana no define de manera clara el concepto de sociedad de familia; sin embargo, para el presente trabajo, la sociedad de familia es aquella organización en la cual más del 50% del capital pertenece a una misma familia; *“en las sociedades de familia interactúan tres sistemas que son, la familia, la propiedad y la administración de la empresa; sin embargo, en muchas ocasiones las relaciones entre estos sistemas no son claras”* (Danieles, 2005, p. 1), 3) por tamaño, en la pequeña empresa se ubica la mayor cantidad de sociedades de familia, representando el 77.4%, seguido de la microempresa con el 73.1%; en las empresas grandes, el 46.8% del total son de familia; 4) así mismo, las sociedades de familia invierten menos que las no familiares, tanto la inversiones en otros activos como en propiedad, planta y equipo son inferiores en las empresas de familia que las empresas no familiares, 5) en cuanto a la posibilidad de una financiación para competir desde la productividad se afirma: *“las empresas de familia también tienen mayor concentración del endeudamiento en el corto plazo que las no familiares. La alta concentración del endeudamiento en el corto plazo puede afectar la liquidez, porque debe atender en el corto plazo el servicio de la deuda a cambio de contar con disponibilidad de recursos para desarrollar alternativas de expansión”* (Danieles, 2005, p. 6), en cuanto a la composición del capital:

Las empresas de familia concentran una alta participación de su propiedad en el capital de las Compañías. En promedio general, el 90% del capital pertenece a la familia y el 10% corresponde a terceras personas. Clasificadas por tamaño, observamos una participación del capital de la familia similar en

todos los tamaños. Existe una pequeña diferencia entre las empresas pequeñas que tienen la más alta concentración y las empresas grandes que tiene la más baja participación del capital de la familia; es decir en estas últimas existe mayor democratización de la propiedad (Danie, 2005, p.7).

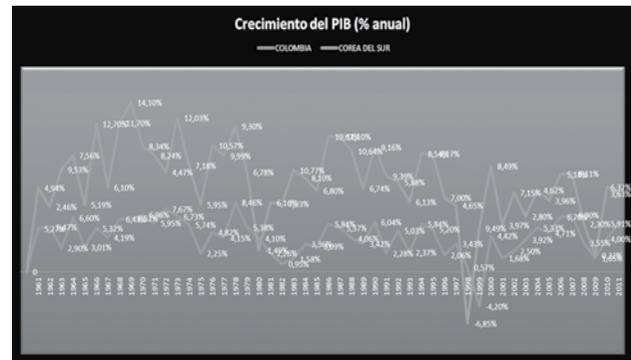
Con lo anterior, se podría concluir que hay una dualidad en la formación de las firmas en Colombia, que privilegia el concepto de propiedad empresarial de familia cuyos rasgos sobresalientes son la concentración del capital de la firma por parte del propietario/empresario con un porcentaje más del 90%, la no separación de los órganos de control y la propiedad como la no aparición de un agente. Razones que no coadyuvaron en conjunto a la formación de un “capitalismo gerencial”. Con formas de reproducción de capital no autónomo, es decir que están sujetas a las instituciones financieras quienes les han limitado la reproducción de largo plazo, para un verdadero proceso de industrialización. En la otra cara de la moneda, están las sociedades no familiares como son las transnacionales y los grupos empresariales, que no le apostaron a la industrialización de Colombia, en la apertura económica y menos desde la productividad²⁹.

3. Regularidades en la expansión industrial de los dos países donde se podrían hallar algunas de las diferencias

La mayoría de los indicadores sobre desarrollo antes de la década del sesenta son elocuentes: ubican a Colombia en una posición relativa superior a Corea del Sur. Y cincuenta años después la situación es totalmente contraria. Entonces, las preguntas que se podrían hacer son: ¿qué se hizo mal, ¿hay posibilidades de cambiar el curso?, ¿la ruta es económica o el tema es más complejo y se relaciona a las regularidades de nuestro orden social? Como simple huella de nuestra deficiencia de poder producir y transformar en el largo plazo, se incluye la siguiente gráfica de la trayectoria del PIB desde 1961 al 2011 de los dos

países, en la que es evidente la fortaleza permanente del modelo coreano.

Gráfica 2. Crecimiento del PIB (% anual)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Para dar una posible respuesta de esta asimetría se profundiza sobre ciertos rasgos del orden social de los países:

3.1. Educación

Hoy como ayer, más del 60% de los graduados en Colombia del nivel superior no trabajan en las áreas que se formaron. Entre el 10% y el 11% de la población económicamente activa no consigue trabajo y más del 50% vive del rebusque y sin los beneficios de un Estado del bienestar. Además, Colombia es uno de los países del mundo con la peor distribución de la riqueza. Y frente a esta problemática la salida es la educación como lo afirmó recientemente Andrés Oppenheimer en Medellín, ante la pregunta sobre cómo impulsar el crecimiento económico de la región:

Nosotros los periodistas, los políticos, los académicos, todos, nos pasamos una gran parte de nuestro tiempo hablando menos de lo que es más importante, que es la educación. La educación es la clave del progreso económico en nuestros países, es la clave de la disminución de la pobreza, de la disminución de la brecha de desigualdad. Y, lamentablemente, estamos hablando de cualquier cosa, menos de la educación (Oppenheimer, 2012).

En tanto, en Colombia los ingenieros manejan taxis. Entonces, el problema es más grave de lo que afirma este autor. Y para tal efecto leamos las conclusiones del 45 Congreso Internacional de Americanistas, en relación con la Calidad de la Educación Superior en

29 Ver el trabajo de Mario García sobre la productividad de los grupos económicos. Él concluye que la productividad no está determinada por su condición de pertenecer a un grupo sino por el tipo específico de actividad económica. Encuentre el artículo en la red, en la URL <http://www.bdigital.unal.edu.co/2324/1/407581.2010.pdf>.

América Latina³⁰. En concreto, el ex vicerrector de la Universidad Nacional, Jaime Cruz Rincón, diría:

En el perfil predominantemente diagnóstico sobre la educación superior latinoamericana que elaboró el Simposio, subyace una proposición para la universidad: su radical transformación: /Para esa transformación se aportan los siguientes componentes: / a) Un contenido central de la acción: un creciente dominio –y creativa participación– en el conocimiento científico y tecnológico contemporáneo. / b) Un sentido de la acción: la búsqueda de una democratización de las estructuras sociales y de sus procesos educativos. / c) Un actor principal, imprescindible: el Estado. / Un diseño curricular constituido por una secuencia de asignaturas sin una lograda articulación entre sí y sin convergencia sobre los problemas del entorno, constituye la formación universitaria predominante” (Cruz, 1985, p. 4).

Entonces, queda claro, en parte, el atraso de Colombia: fue incapaz de transformar sus instituciones educativas dado a un Estado cooptado³¹.

3.2. Gastos en investigación y licencias

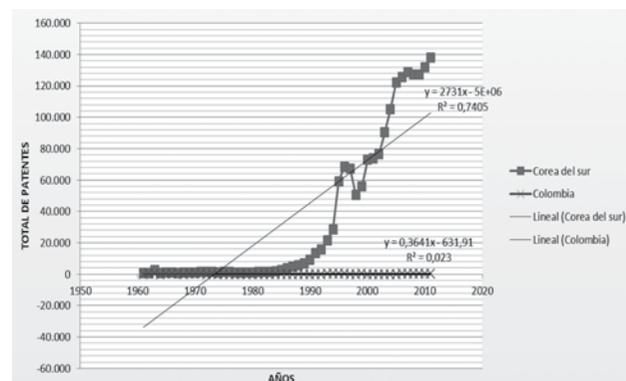
Concomitante con lo anterior, Colombia ha carecido de una tradición para la innovación como base para apalancar su desarrollo. Como se comentó antes, en la década del sesenta y en el marco de la MSI, el *capital industrial* se concentró en la producción de *bienes de consumo* que no demandaban un esfuerzo institucional de innovación. Como se verá más adelante en el tema de la centralidad del capital, se produjeron dos fenómenos que conspiraron contra los supuestos de la apertura económica y que reiteraron la regularidad de no innovar: en primer término, a partir de la apertura económica en 1992, se produce un desplazamiento de la inversión de manufactura hacia bienes primarios y de servicios y, segundo término, no se produjo la reacción esperada frente a un choque externo competitivo, sino la reacción fue el incremento de la centralidad del capital, para controlar la oferta de bienes y así asignar un precio de monopolio.

Con ello se logró un margen de ganancia por fuera de las condiciones de competencia y, en segundo

término, y poco se habla de este tema³², se traslada la incertidumbre del proceso de producción a los consumidores vía precio. Aquí no se incluyen los resultados de una investigación adicional, en la que se demuestra que a partir de la apertura se modificó la estructura funcional de la relación riesgo/rendimiento de bienes no transables y se trasladó a los precios

Lo anterior se concretiza en dos hechos: el bajo volumen en gastos en investigación y desarrollo, y la no dinámica del número de licencias o patentes aprobadas por año para el caso de Colombia que se ilustran en las gráficas 3 y 4. En concreto, la función de gastos de investigación y desarrollo es una función cuasi-lineal y paralela al eje de las x, y que podría signar que esta variable es exógena a los procesos de producción y a los ciclos económicos. Lo mismo pasa con las licencias o patentes. En tanto, estas dos variables en el caso de Corea se dinamizan a través de este período a través de un proceso exponencial determinado por el PIB, y se podría afirmar que también está asociado por la dinámica de las exportaciones, como se concluye de un simple ejercicio de estadística descriptiva y un estadístico de correlación. Los resultados son coherentes con los modos de acumulación: en nuestro caso los excedentes se usaron para el control de sectores no relacionados, en tanto que, en el caso de Corea, los excedentes económicos se aplicaron a la productividad y la diversificación relacionada hacia bienes de capital y la competencia internacional.

Gráfica 3. Patentes residentes



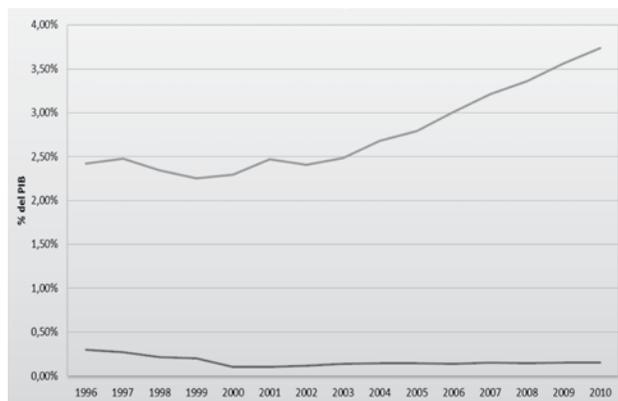
Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

30 Que se realizó el primero de julio de 1985.

31 Ver las investigaciones de Edgar Revéiz en el “Estado Lego”.

32 No obstante, vale la pena dirigirse a los trabajos de Edgar Reveiz sobre un “Estado Regulador de Riesgos”.

Gráfica 4. Gasto en inversión y desarrollo



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

No se incluyó la gráfica de patentes de no residentes, por falta de espacio, pero lo significativo es que el despeje del uso de las patentes no residentes se da dos décadas antes. Y esto es coherente en un modelo que no tenía el desarrollo o madurez institucional, para anclar su proceso de industrialización desde la innovación —patentes nacionales—, sino en tecnologías prestadas para dar así un inicio a un proceso de autonomía y de independencia, frente a los países centrales productores de innovación significativa.

Con las siguientes dos afirmaciones el tema se aclara aún más: 1) “en contraposición a los enfoques de la empresas que innovan cuya unidad de investigación y desarrollo es el área donde se fundamenta el crecimiento, las empresas aprendices su área estratégica es la planta de producción porque es allí donde la apuesta en marcha de la tecnología prestada se inicia y luego se optimiza (...). La planta de producción se concibe como un espacio de avances acumulativos en productividad marginal” (Amsden, 1992, p 21), 2) las instituciones de la industrialización tardía que soportan el éxito de Corea son: un “Estado intervencionista, grandes grupos diversificados, una oferta de gerentes asalariados y una amplia disponibilidad de mano de obra educada y de bajo costo” (Amsden, 1992, p. 21).

3.3. La inversión extranjera vs. el capital nacional y sus implicaciones

Los resultados de la inversión extranjera en Corea han sido marginales en el proceso de industrialización en

el período 1962- 2012. Como se puede comprobar ante la participación de esta inversión respecto al PIB. Y para su crecimiento Corea apeló a la acumulación de capital del anterior régimen como se indicó antes. Estos resultados no podrían ser diferentes al modelo de Estado que se implementó en Corea, ya que las decisiones de inversión del sector privado estaban controladas desde arriba.

En tanto, Colombia ha tenido una tradición de inversión extranjera cuyas implicaciones se analizarán en dos momentos del tiempo: 1968 y 1992 al 2012.

El profesor Gabriel Misas realizó una investigación en el año 1973 con información de 1968, cuyo objetivo era determinar el grado de concentración en la industria colombiana y analizar las relaciones que existen entre algunas variables fundamentales: precios, empleo y ganancias. Y estas son sus conclusiones:

La expansión industrial se ha realizado, fundamentalmente bajo la forma de oligopolios mediana y altamente concentrados (...). De las 12 industrias del conjunto B³³ por lo menos en 10 de ellas predominan las firmas de capital extranjero o mixtas. / De las 31 firmas dominantes que componen el conjunto B, 19 son propiedad del capital extranjero en más del 50%, es decir, el 61% de las firmas dominantes. La importancia de la participación extranjera se revela claramente si estudiamos dentro del conjunto B las industrias que hacen parte de la intersección. Las firmas dominantes son 15 de las cuales en 10 la participación del capital extranjero sobrepasa el 50%. Las extranjeras representan el 67% de las firmas dominantes (Misas, 1973, p. 68).

Desde una perspectiva similar, Juan Sergio Cruz realizó una investigación sobre la caracterización de los grupos empresariales desde 1992 hasta el 2012 Y estas son las conclusiones respecto a la inversión extranjera desde la centralidad de capital:

Entonces, la dinámica de integración de los grupos y de los empresarios en la apertura se concentra en bienes no transables NT: comercio, hoteles y restaurantes, intermediación financiera transporte construcción; en ventajas comparativas como son las inversiones realizadas en la minería y energía —según el Dane el 67,5% de las ventas externas del país corresponde a minería y combustible, mientras que

el 16,4% corresponde a manufacturas³⁴—, y el tercer conjunto son inversiones de corto y mediano plazo, asociadas a la especulación financiera y de actividades inmobiliarias. Con lo anterior, se constata la reitera la poca voluntad de los empresarios colombianos en hacer una apuesta de largo plazo desde la innovación y por ende la productividad. / En conclusión, la dinámica de integración en la década de la apertura ha llevado a dos efectos muy claros además de los anotados. /1. La empresa “central” que en nuestro lenguaje se acomoda a la “matriz” o “controlantes” se ha desplazado a actividades económicas no manufactureras, a diferencia de la década del 70, donde casi el 100% pertenecían a actividades de la manufactura./ 2 Otro hecho significativo, es que la inversión extranjera se hizo al control del 30% de las empresas “centrales” que como ya lo afirmo y esto dificultará la capacidad de la eficacia de una política pública (Cruz, 2012, p. 106).

4. Centralidad del capital: los grupos económicos y los chaebols

Los representantes de las escuelas post-keynesianas ofrecen una nueva salida a la dinámica del ahorro e inversión.

La visión post-keynesiana del proceso ahorro-inversión parte del rechazo de la versión neoclásica del funcionamiento de los mercados y de la determinación de los precios (Kregel (1973). Frente a esto los post-keynesianos enfatizan el carácter oligopólico del capitalismo moderno que se refleja en el proceso de concentración y centralización de capital y en las consecuencias de éste en términos de control diferenciado de recursos por parte de los capitalistas individuales y de nuevas formas de competencia entre estos últimos (Tenjo, 1983, p. 15).

En concreto, ellos atacan la ingenuidad de la explicación del proceso de acumulación dada por los clásicos y, para tal efecto, se centran en estudiar el comportamiento real de empresarios que se comportan como demandantes y oferentes de dinero; pero, a diferencia de la explicación pre-keynesiana, controlan los beneficios a partir del control de los medios de producción. Entonces, los productores se constituyen en pequeños bancos al

estilo de Hicks (1938), y es así que complementa los motivos de demanda monetaria keynesianos por la toma de posiciones monetarias líquidas no comprometidas con carácter *estratégico*. La anterior afirmación se articula con la tesis de varios autores, quienes afirman que los grupos empresariales son el resultado de las imperfecciones del mercado y los grupos se constituyen para ejercer las funciones de las instituciones de países desarrollados. Entonces, los grupos han implementado, a un nivel micro, patrones de desarrollo que ha sido propuesto por Albert Hirschman como una estrategia macroeconómica óptima donde los empresarios son escasos (Hirschman, 1958, p. 42).

4.1. Los grupos empresariales y la expansión económica: su significado en Colombia

Los grupos económicos y los grupos empresariales han sido una tradición histórica de nuestra organización industrial con una dinámica oligopólica. Pero, el país ha evitado hablar de la concentración económica y la clase política no es la excepción. En el debate parlamentario de 1993, en el que se confeccionaba la nueva arquitectura institucional de regulación, para la apertura económica, llegó por fin el momento de debatir el tema por parte de los ponentes, y estas fueron sus palabras:

En cuanto a la propuesta que tiene que ver con el régimen de las matrices y subordinadas, no estimamos prudente ampliar de manera notable la regulación sobre este tópico, pues consideramos que la realidad colombiana *no tiene las condiciones necesarias que permitan un desenvolvimiento adecuado de los llamados Grupos de sociedades* [las itálicas son mías] frente a una normatividad como la sugerida”(Ponentes del proyecto de ley 1994)

Tema que había sido estudiado de forma temprana por la misma unidad de estudios económicos de la Superintendencia de Sociedades, donde se advierte las consecuencias de este patrón de organización en cuanto a la concentración: “en 1968 y 1969 (...) se identificaron alrededor de cincuenta incipientes conglomerados³⁵, en proceso de crecimiento y de

34 Para contextualizarlo, la situación era al contrario en el 2002. El 60% de las ventas en el exterior era manufacturas y el 30% provenientes de la minería y energía.

35 Para los investigadores de la Supersociedades de esa época el término “conglomerado” lo ubicaban como una modalidad de organización empresarial, basada en la reunión de sociedades, unidades entre sí por vínculos comunitarios a una sociedad dominante o centro de decisión, en torno a objetivos comunes de tipo económico financiero o mixto.

expansión, cuyo análisis permitió detectar hechos de excepcional gravedad” (Narváez, 1977, p. 9).

Entonces, para precisar los rasgos de concentración y su significado económico se toman dos momentos; 1975 y el período 1997-2012³⁶

4.1.1. En 1975

Desde Ignacio Narváez se afirma:

El proceso de conglomeración empresarial se inició en Colombia a comienzos del decenio del sesenta (1960-1969) (...). Se observa la tendencia a fortalecerlo mediante la integración de tipo vertical³⁷ porque así aseguraban el control sobre empresas productoras de insumos y en consecuencia a la continuidad de la producción. También lo hicieron mediante la absorción de empresas rivales especialmente en el sector de las bebidas (1978, p. 306).

Las anteriores afirmaciones también coinciden con la tesis de Gabriel Misas: *“el ahorro forzoso así generado, es el fundamento para la diversificación de las empresas grandes: primero agudos procesos de integración horizontal y vertical (...) y entre 1970/90 la conformación de conglomerados económicos”* (Misas, 2002, p.180) que implican procesos de inversión hacia otras actividades económicas poco cercanas a las actividades originarias del grupo; proceso que se denomina acumulación de capital extensiva. En contraposición a otras lógicas de acumulación industrial, al estilo Kaldor, quien “se concentró en la formulación de las “leyes” que caracterizan el crecimiento endógeno (citado por Cabezas, 2011, p. 238). De los 24 Grupos empresariales que estudiaron Narváez y Rodríguez, *“12 se comportaban como superconglomerados”*³⁸ (Narváez, 1978, p. 374). Esta nueva unidad de análisis como es el *conglomerado económico*, como se verá más adelante, jugará un papel central en la *formación de las particularidades* de nuestro modelo de industrialización y de desindustrialización y de los modos de acumulación de capital, dentro del contexto de la apertura económica de finales del siglo pasado y que marcó la senda y

la pauta de nuestra actual lógica de industrialización y desindustrialización. Para apreciar el significado actual de los “grupos económicos” (CE) en Colombia, basta remitirse a los trabajos del Departamento Nacional de Planeación (DNP), “Colombia, estructura industrial e internacionalización, 1967-1996”, en el que se afirma que el *“21,3% del PIB lo realiza los CE”* (DNP, 1998, p. 504).

En cuanto a las interrelaciones de sociedades industriales con las firmas financieras, Narváez comprobó:

Que los conglomerados del sector industrial incorporaron o crearon entidades crediticias. Cuando el conglomerado se hallaba completamente formado y consolidado los aportes de quienes controlaban la dominante eran mínimos. Se observa la práctica de utilizar los llamados poderes de ventanilla, pues teniendo el control administrativo y burocrático de la sociedad, no es necesario para detentar el poder, poseer la mayor parte de las acciones de esta. En efecto dicho control facilita obtener la representación de los pequeños y de medianos accionista y reunir un significativo paquete de acciones para la asamblea general. De esta manera se perpetúa el predominio de acciones de la compañía dominante y por ende de las subordinadas (Narváez, 1978, p. 327).

El modelo de Sustitución de importación e industrialización (MSI) contribuyó al fortalecimiento de las empresas que se habían originado entre 1860 a 1930 en doble vía: en la consolidación de mercados regionales y la formación de los mercados nacionales, a través de diversas estrategias empresariales, y en segundo término, a la formación de un excedente económico por fuera de una lógica de competencia externa y de acumulación intensiva que se desplazó hacia otros sectores económicos para su control. Como se verá más adelante en detalle, el proceso de acumulación que se inició en los últimos 40 años del siglo XIX y que se constituyó en la base de capital para la formación de los “grupos” entre 1940-1960 de la mano del modelo de desarrollo MSI. Para dar paso entre 1970/1980 a la formación de los grupos de grupos, o como lo denomina Narváez, superconglomerados. Hoy *esos mismos grupos como los “grupos de grupos” son los protagonistas* empresariales de la apertura económica con nuevas alianzas internacionales. Esta última dinámica está en línea de lo que ha sucedido en otros países de la región, como queda claro con la siguiente cita: *“los GGE fueron así el resultado más avanzado que dejó la ISI en el universo de las empresas privadas nacionales y junto con las filiales de empresas transnacionales y las grandes*

36 Las estadísticas que se anexan hacen parte de mi tesis de grado del doctorado.

37 En términos generales se entiende como integración vertical “...las actividades en mercados sucesivos” (Clarke, 1993, Pág.241).

38 Una definición económica que se estableció el grupo de investigación de esa época para designar a los conglomerados de conglomerados.

empresas estatales, conformaron el núcleo de una estructura industrial orientada al mercado interno” (Pérez, 1998, p. 20).

Esta lógica de acumulación extensiva³⁹ se sintetiza en que estas matrices habían culminado un proceso de integración vertical⁴⁰ y horizontal que se concreta en un área de influencia de 434 empresas⁴¹ y de control industrial de diversa intensidad de 311 empresas con una capacidad de endeudamiento por fuera de sus capacidades reales patrimoniales. Si aceptamos la anterior afirmación de un superintendente, lo que está reconociendo es que se generó un capitalismo empresarial al amparo de una debilidad institucional para el control.

4.1.2. 1992-2012

La respuesta de las empresas frente a la apertura económica es profundizar el grado de integración empresarial –concentración empresarial– a un ritmo inusitado por fuera de nuestra tradición empresarial con diferentes velocidades por ramas industriales. Entonces, además de contar con un mayor número de puntos de concentración-grupos en el tejido empresarial, se incrementó el número de empresas subordinadas por grupo como se analizará más adelante: más nudos y más voluminosos.

Entonces, entremos en detalle sobre esta dinámica. En primer término, se analizará nivel de país y después se analizará la evolución en *el sector real*, bajo el marco de competencia y de regulación de la Superintendencia de Sociedades desde la siguiente tabla (ver tabla 1).

Tabla 1. Dinámica del grado de integración empresarial como respuesta a la apertura económica y transformación institucional 2000-2011, a nivel de todo el país.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Registrados	53	54	83	75	73	68	84	82	114	231	177	206	183	177	201	331	32
Acumulados	53	107	190	265	338	406	490	572	686	917	1094	1300	1483	1660	1861	2192	2224

Fuente: elaboración propia de acuerdo con la información que suministró la Superintendencia de Sociedades⁴².

39 Para esa época estaba de moda en el mundo académico y empresarial las tesis de reducción del riesgo vía la diversificación. Aunque Markowitz lo propuso para “activos financieros”, se hizo extensivo al campo empresarial como una lógica adicional al concepto de control y reducción de riesgo por las imperfecciones institucionales al estilo de Left.

40 La segunda investigación profundizará sobre los procesos de integración vertical y horizontal de estas matrices y los actuales entre 1997 y el 2011.

41 Remitirse a la tabla “Concentración de la propiedad y Control Empresarial año (1975)” columna empresas con control y empresas con influencia.

Se pasó de 53 registrados⁴³ como grupos en 1996, a 2.224 grupos en el 2012, a nivel de todo el país que está regulado por diferentes supervisores⁴⁴. No obstante, hay que ser cuidadoso en la interpretación de estas cifras. El primer dato que se tiene en 1996 y es por un valor de 53. De acuerdo con la Ley, esto significa que se registraron 53, pero no significa necesariamente que se hayan creado en ese año ese número de grupos, sino que los agentes se van adhiriendo a los preceptos de la Ley, y así recoge los hechos anteriores a la promulgación de la Ley. Las conversaciones con los funcionarios de la Superintendencia de Sociedades sugieren que un año donde se normalizó el registro, y que recoge lo acontecido antes de 1996, es el año 2000. Entonces, es este el punto de partida para evaluar el efecto de la apertura en el grado de integración. Esta dinámica representó un crecimiento anual del 17% que, a su vez se comporta de forma diferenciada a los ciclos económicos, es decir que las expectativas de concentración del control empresarial son más determinantes que temas de coyuntura económica. Esta es una velocidad de crecimiento de grado de integración que no se había registrado en toda la vida empresarial en Colombia.

Máximo que para 1975 se tenían detectados 50 grupos empresariales que había sido el resultado de un modelo de desarrollo durante la ISI que tomó desde 1952 a 1991. Este crecimiento del control empresarial en Colombia está muy por encima de las pocas evidencias en el ámbito de América Latina.

42 Se tomaron del informe del 2012.

43 Esta cifra de 1996 es limitada en capturar la realidad, ya que hubo un tiempo de adaptación de las empresas a los requerimientos de la Ley. No obstante, en términos de dinámica, sí nos describe una realidad signficante

44 Supersociedades, Superfinanciera, Supersalud, de Servicios Públicos Domiciliario, de Puertos y Trasportes, de Industria y Comercio, de Vigilancia y de Seguridad Privada, de Notariado y Registro, y de Subsidio Familiar.

En cuanto a la dinámica de concentración en el sector real en Colombia, tomemos los siguientes resultados de la citada investigación.

Tabla 2: Dinámica del grado de integración empresarial como respuesta a la apertura económica y transformación institucional 2000-2011 desde el campo de acción de las SuperSociedades⁴⁵

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Grupos	358	349	367	394	410	428	504	571	554	497	526	540
Subordinadas	987	1000	1034	1185	1259	1471	1571	1624	1649	1566	1649	1774

Fuente: elaboración propia. Los números representan empresas en el tema de las subordinadas.

Las causas o razones de concentración —centralidad del capital— *en detalle* son desconocidas, pero se puede afirmar, de acuerdo con los números, que pasamos de 358 matrices y situaciones de control, en el 2000, a 563 en el 2011 que, a su vez, implica un crecimiento del 5.6% anual. Cabe destacar que un rasgo particular de esta integración es que cada vez comporta un mayor número de empresas bajo una figura jurídica de afiliación a los grupos empresariales con una velocidad de 7.6% anual al pasar de 791 subordinadas a 1774 en el 2011. Esto ha conllevado como efecto directo a un *incremento del control* del capital empresarial por parte de pocas familias⁴⁶. Reforzando así la particularidad de formación del capitalismo empresarial colombiano en el siglo XIX y reforzado en el siglo XX. Otro efecto del grado de integración es el *incremento del poder de mercado*, ya que estos dos conceptos se están directamente relacionados. Entonces, este fenómeno de forma agregada implicó para el 2010, que el 9% de una base de 24.637 firmas que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades y que hacen parte de los grupos empresariales, concentraron el 30,36%⁴⁷ de las ventas⁴⁸.

En general, la tendencia de integración empresarial, como respuesta a la apertura económica, no es un fenómeno particular del capitalismo colombiano.

“Se afirma que en América Latina es cada más frecuente que los empresarios diversifiquen sus riesgos y actividades por medio de estructuración de mecanismos de control y subordinación societaria en consonancia de una dinámica de las economías más desarrolladas” (Pérez, 1997, p.35).

Según algunos juristas esta forma de integración: *“es un mecanismo de concentración empresarial más expedito y con menores costos de transacción como conlleva las fusiones, incisiones etc. La separación de entidades legales y patrimonios protege a las sociedades solventes y rentables”* (Gaitán, 2011), e igualmente este anota:

La apertura de los mercados ha generado que las empresas se fortalezcan utilizando diferentes mecanismos tales como: conformación de Grupos empresariales, fusiones y adquisiciones. Algunas de las ventajas del fortalecimiento empresarial a través de la conformación de “Grupos” que se pueden generar son: la unidad de caja, integración horizontal y vertical, reducción de costos administrativos, solidez frente a terceros, economías de escala y de alcance, y mostrar resultados consolidados del grupo empresarial entre otros” (Ibid).

A continuación se presenta la dinámica de integración empresarial —centralidad— a nivel nacional y de órbita de competencia de la Superintendencia de Sociedades.

45 Hay que observar que no se diferencia entre grupos económicos y grupos empresariales, ya que no se logró la base de datos con la diferencia.

46 Una característica del capitalismo colombiano.

47 Se llegó a esta cifra al sumar los ingresos de todas las firmas que reportaron a la Superintendencia de Sociedades en el 2010 y se calculó, por otro lado, con la misma base de las ventas de los grupos empresariales.

48 Se refiere a los ingresos de las firmas, y es el primer registro contable del estado de pérdidas y ganancias.

Tabla 3 Comparativo de dinámica del grado de integración empresarial a nivel nacional y la Superintendencia de Sociedades en el período de la apertura económica: 2000-2011

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Registrados	73	68	84	82	114	231	177	206	183	177	201	331
Acumulados	338	406	490	572	686	917	1094	1300	1483	1660	1861	2192
Grupos Super.	309	335	347	373	392	416	475	549	546	497	520	563
Subordinadas	338	673	1020	1393	1785	2201	2676	3225	3771	4268	4788	5351

Fuen: tabla elaboración propia.

Antes de hacer un análisis comparativo, cabe anotar que los datos de los grupos y las subordinadas –que cobijan tanto la situación de situaciones de control como los grupos empresariales y las subordinadas en las dos categorías de integración empresarial– son acumulados. Para una claridad en la interpretación de la tabla se aclara el significado de cada cifra en el año 2000. En primer término, 73 significa los grupos registrados a nivel de país. A reglón seguido, 338 significa el número de grupos acumulados a esa fecha en el país. En la Superintendencia de Sociedades se registran 309 grupos y 338 subordinadas.

Uno de los hallazgos de la investigación que se expone en este artículo es que el mayor ritmo de

integración se está dando por fuera del sector real. El ritmo de integración para los grupos vigilados por la Superintendencia de Sociedades creció a una velocidad del 5,6%, en tanto que los grupos por fuera de su competencia crecieron a una velocidad del 18,5%, es decir, una relación de 1 a 3. Lo que permite afirmar que la centralidad de capital se está desplazando de actividades del sector real a actividades de servicios y a actividades no manufactureras no sujetas a la competencia⁴⁹.

Para dar respuesta a que el fenómeno de la concentración se dio a todos los niveles de agregación, veamos los siguientes resultados (ver tabla 4).

Tabla 4. Empresas afiliadas-subordinadas a los grupos económicos y los grupos empresariales desde 1997 a 2011

Rangos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
01	199	177	171	180	179	195	252	318	315	256	271	281
02-05	384	393	494	507	555	567	588	516	529	534	543	573
06-10	179	206	129	184	183	152	220	263	257	208	258	348
11-20	46	69	109	185	196	290	331	365	382	360	357	348
21-30	114	93	72	71	95	91	98	75	47	95	106	75
+30	64	62	59	58	51	176	82	87	119	113	114	149
Totales	987	1000	1034	1185	1259	1471	1571	1624	1649	1566	1649	1774

Fuente: elaboración propia.

La columna rangos precisa el número de subordinadas por grupo. Entonces, aquí queda claro que la profundización de la integración empresarial en Colombia se da en todos los niveles. Por ejemplo, pasamos de 65 grupos con más de 30 subordinadas, a 149 que representan un crecimiento 7,8% por año por encima de la media de 7,6. Lo mismo podríamos indicar de los grupos con empresas subordinadas entre 11 y 20 con un crecimiento del 20% anual.

Con el propósito de ganar en comprensión sobre el fenómeno de concentración, comparemos los resultados de 1975 al período de la apertura

económica. Es oportuno precisar, como se indicó con anterioridad, que la base de datos del 75 se refiere, ante todo, a grupos grandes. En promedio pasamos de 18 subordinadas a 25 subordinadas entre el 2000 al 2011. Es por ello que se afirmó que, además de contar con un mayor número de puntos de concentración-grupos en el tejido empresarial, se incrementó el número de empresas subordinadas por grupo, como se analizará más adelante: más nudos y más voluminosos.

⁴⁹ Esta es una de las tesis que sostiene Gabriel Misas en su libro *La ruptura de los noventa*.

4.2. Las chaebols y el papel en la dinámica económica

A través de las siguientes graficas se podrá concluir el resultado de los dos procesos. La primera tabla hace parte de una investigación alterna en el marco del doctorado sobre la racionalidad de acumulación en el proceso de apertura en Colombia. Se tomaron los grupos empresariales que cumplieran la condición de que tuvieran más de 15 empresas subordinadas, y estos son los resultados (ver tabla 5):

Tabla 5 Grupos Empresariales

GRUPO EMPRESARIAL	Responden a diversificación	Número Empresas Afiliados	Grupos que se trabajaron
Fotos del Oriente Ltda.	NO	30	NO
Hoteles Royal S.A	NO	20	NO
Compañía de promociones internacionales de servicios de salud S.A.	SI	18	NO
Indicomercosocios S.A.	SI	25	SI
Inproico S.A.	SI	27	SI
Sosacol S.A.	SI	25	SI
Hevios S.A.	NO	24	NO
Invernac y CIA S.A.S.	SI	57	SI
RTS Colombia Ltda.	SI	27	NO
C.I. Americaflor Ltda.	NO	12	NO
Thomas Greg y Sonsn Limited (Guernsey) S.A.	SI	16	SI
Mercantil Colpatría S.A.	SI	30	SI
Proactiva Colombia S.A.	NO	19	NO
Inv. Internacional S.A.	SI	28	SI
Grupo hotelero Londoño GHL Grupo Hoteles SCA.	NO	16	NO
Inversiones Manuelita S.A.	SI	45	SI
Chaid Neme Hermanos S.A.	SI	28	SI
Casa Editorial el Tiempo S.A.	SI	32	SI
Cara col Primera Cadena Radial Colombiana S.A.	SI	20	SI
Inversiones Sredni S.A.	SI	19	SI
Grupo Aviatur S.A.	SI	23	SI
D Vinni S.A.	NO	23	NO
Inmobiliaria SredniS.A. / S.A.S.	SI	24	SI
Laboratorio Franco ColombianoLa-francoI S.A.	NO	12	NO
Super Motos Ltda.	NO	21	NO
Carvajal Internacional S.A.	SI		NO
C. I. de Bananeros de Uraba S.A.	SI	15	SI
Carbe Parklake SCA	NO	77	NO
Comercializadora Internacional Banacol S.A.	NO	21	NO
Aceites Manuelita S.A.	NO	12	NO

Fuente: elaboración propia. Del total de las empresas tan solo el 10% estas asociadas al proceso de la manufactura. En cambio, los resultados, al cruzar centralidad y actividad económica, dan otras tendencias en Corea

5. Conclusiones

En este artículo, se indagó en las razones y en los determinantes históricos de la asimetría de la naturaleza económica de los bienes y servicios que se comercian entre Colombia y Corea del Sur, en las actuales circunstancias. En concreto, los aspectos que se profundizaron fueron dos: los relacionados con las regularidades en la expansión industrial de los dos países, en los que, posiblemente, se hallen las diferencias significativas y, en segundo término, la identificación de los rasgos particulares de la centralidad del capital. En síntesis, se podría afirmar que el modelo de industrialización de Colombia quedó a mitad de camino, y en este un Estado cooptado por los intereses privados y por las formas tradicionales de corrupción no hace pensar en una nueva etapa de industrialización para Colombia.

En cuanto al caso del Corea del Sur se concluye que el nuevo orden social, que surge después de la segunda guerra mundial con la derrota de la clase dominante, significó el fin de una forma de acumulación, desde rentas a formas de acumulación desde la inversión. Es en este período cuando se hace la transferencia de los activos de la élite derrotada, a un grupo social reducido que, a su vez, se constituirá en la centralidad y la dinámica del capitalismo moderno coreano: los grupos empresariales (*chaebols*) que serán los actores centrales de la industrialización en las próximas décadas⁵⁰, cuya venalidad⁵¹ en su origen permitió la formación de un Estado fuerte, en parte, ya que el nuevo Gobierno militar, 1961, negocia con ellos, pero les impone un modelo de desarrollo planificado de forma centralizada, y se asegura el control, con el monopolio de la oferta monetaria, al nacionalizar los bancos comerciales en los dos primeros años del régimen.

Así se da inicio a un “modelo” de desarrollo estructurado *sobre el control de las fuerzas del mercado por el Estado, que se prolongará hasta inicios del 80*, y es un Estado que determina la asignación de los recursos focalizados a largo plazo, *define cuándo,*

qué, y como invertir; pero, también determina quién invierte: las grandes empresas.

Desde Ronald Coase, se podría afirmar que el modelo coreano comportó un vaciamiento de la razón de ser de la firma, en el que el empresario no determina qué hacer⁵². Igualmente, como se afirmó, el Estado coreano incluía un arsenal de mecanismos y herramientas económicas y administrativas, para incidir en *la voluntad y conducta* de los empresarios coreanos: pero, en especial, la relación básica riesgo-rendimiento, que condujo el proceso de industrialización hacia la competencia internacional. De acuerdo con Frank Knight el beneficio económico es la remuneración al riesgo, estableciéndose una relación directa entre estos dos conceptos. Y es precisamente como el modelo coreano actuó de forma decisiva para canalizar la dinámica empresarial en términos de la gerencia de riesgo. Si tomamos, además, la corriente de pensamiento de Joseph Schumpeter, podemos lograr una comprensión adicional: para él la innovación tecnológica es *“la variedad más importante, si bien no la única como el motor del desarrollo económico”* (citado por Elster, 1990, p.175), en la que el agente central del proceso es el empresario, y agrega que *“la innovación es un salto al desequilibrio, un salto en la oscuridad que requiere capacidades que solo tienen unos pocos”* (citado por Elster, 1990, p.175). Con lo anterior, se podría afirmar que el Estado coreano se constituyó en un Estado con una dimensión corporativa y centralizó *la innovación del capital*, a través de la intervención de la iniciativa privada para *asegurar* el progreso económico. Si aceptamos que el empresario es la esencia de la innovación, el desarrollo estaría sujeto a la aparición de este tipo de agentes que operan con motivos no racionales y medios racionales. Está claro que Corea no tomó este camino y Colombia sí; en esta última sus empresarios se han caracterizado más por “ser cazadores de renta” que creadores de innovación.

En cuanto al caso colombiano cabe recordar que el punto de partida de la industrialización colombiana, bajo el esquema de industrialización desde la sustitución de importaciones (ISI), fue alrededor de 1951 y 52, regido por un Gobierno democrático de ideología conservadora y muy en la tendencia de los procesos de desarrollo que se estaban implementando

50 Ver los informes de la Auditoría Gubernamental citado por Park (1963). Los montos apropiados podrían girar alrededor de 183 millones.

51 *“Durante el período de venalidad generalizada (La Primera República, 1948-1960), las conexiones políticas condujeron a una desigual distribución de los despojos. Por lo tanto, se amasaron grandes fortunas, abriéndose las “gangas” con la venta de propiedades japonesas a precios inferiores a los del mercado”* (Amsden, 2002, p. 63)

52 Referencia de Ronald Coase.

en América Latina. Y se hizo al amparo de un conjunto de políticas públicas y administrativas (distorsión de precios y aranceles), al que se le sumaron nuevas instituciones y reglas de producción y de consumo. Con los anteriores mecanismos, en concreto se buscó sustituir las importaciones a través de la producción nacional —sin una vocación exportadora real—. Para tal efecto, se trazó una agenda de expansión progresiva de productos de baja complejidad productiva a productos más complejos con un valor agregado mayor. Al respecto, hay que anotar que en el mundo académico colombiano hay un fuerte desacuerdo sobre si hubo un modelo de industrialización

Los resultados de este proceso son; Colombia ha carecido de una tradición para la innovación como base para apalancar su desarrollo. Como se comentó antes, en la década del sesenta y en el marco de la ISI, el *capital industrial* se concentró en la producción *bienes de consumo* que no demandaban un esfuerzo institucional de innovación y, como se vio en el tema de la centralidad del capital, se produjeron dos fenómenos que conspiraron contra los supuestos de la apertura económica y que reiteraron la regularidad de no innovar: en primer término, a partir de la apertura económica en 1992, se produce un

desplazamiento de la inversión de manufactura hacia bienes primarios y de servicios, y en segundo término, no se produjo la reacción esperada frente a un choque externo competitivo, sino que la reacción *fue el incremento de la centralidad del capital*, para controlar la oferta de bienes, y así asignar un precio de monopolio.

Además, se podría concluir que hay una dualidad en la formación de las firmas en Colombia que privilegia el concepto de propiedad empresarial de familia cuyos rasgos sobresalientes son la concentración del capital de la firma por parte del propietario-empresario con un porcentaje más del 90%, la no separación de los órganos de control y la propiedad como la no aparición de un agente.

Razones que no coadyuvaron en conjunto, a la formación de un “capitalismo gerencial”, con formas de reproducción de capital no autónomo, es decir, que están sujetas a las instituciones financieras, que les han limitado la reproducción de largo plazo, para un verdadero proceso de industrialización. En la otra cara de la moneda, están las sociedades no familiares, como son las transnacionales y los grupos empresariales, que no le apostaron a la industrialización de Colombia, en la apertura económica, y menos desde la productividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amsden, A. (1992). *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*. Bogotá: Editorial Norma.
- Bejarano, A. (1980). Anotaciones sobre los modelos de apertura: a propósito del caso colombiano. Ponencia presentada en el Simposio *La Economía Colombiana en los Años 80*. Medellín, Colombia.
- Berle, A. & Means G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. Harcourt, Brace & World.
- Chandler, A. (1977). *La mano visible*. Harvard University
- Cruz, J. (1986). Calidad de la educación Superior en América Latina. Ponencia presentada en el 45 Congreso Internacional de Americanistas, Bogotá, Colombia.
- Cruz, J.-S. (2012). Los “Grupos Económicos” en Colombia en la transición del siglo XX / siglo XXI. Sin publicar.
- Coase, R. (1937). *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16. (Nov., 1937), pp. 386-405.
- Cuellar, J.-J. (2012). El desarrollo industrial en Corea del Sur (1960-2010). Elementos explicativos y de política. Un contrapunto a la experiencia Colombiana
- Danies, R. (2006). *Sociedades de Familia*. Superintendencia de Sociedades. Imprenta Nacional de Colombia
- Elster, J. (1990). *El cambio Tecnológico. Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación Social*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- García, F. (2002). Crecimiento económico en Corea del Sur (1961-2000). Aspectos internos y factores internacionales. Editorial Síntesis, Madrid.
- García, M. (2011). *Crisis y diversificación de los Grupos empresariales colombianos a finales de los noventa*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Hayek, F. (2009). *Camino a la servidumbre, Ciencia política*. Madrid: Alianza editorial.
- Hirscham, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn: Yale University Press.
- Kalmanovitz, S. (2002). *Abogados y economistas en la América Latina. A propósito de la internacionalización de las luchas por el poder. La competencia entre abogados y economistas por transformar los estados latinoamericanos*. Bogotá: ILSA.
- Kalmanovitz, S. (2003). *Economía y nación. Una breve historia de Colombia*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Knight, F. (1947). *Riesgo incertidumbre y beneficio*. Chicago: Aguilar.
- Misas, Gabriel (2002). *La ruptura de los 90; del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Misas, Gabriel (1972). *Contribuciones al estudio del grado de concentración de la industria colombiana*. Santiago de Chile: Editorial Tiempo Presente.
- Narváez, José. (1978). *Conglomerados de Sociedades en Colombia* Superintendencia de Sociedades. Imprenta Nacional de Colombia
- Parent, J. (1970) *La concentration Industrielle*. París: Editorial PUF.
- Park, C._H. (1963). *El camino de nuestra Nación*. Publicación del Estado Coreano.
- Spanventa, L. (1968). *El dualismo en el crecimiento económico*. Banca Nazionale di Lavoro
- Robinson, J. (1946). *La acumulación de capital*. México: Fondo de Cultura económica
- Sweezy, Paul. (1942). *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Editorial Fondo de Cultural Económica.
- Torres, J. (2012). “La educación en el desarrollo integral de Corea del Sur: una revisión sistemática en la década comprendida entre 1999 y 2010”, en *Contribuciones a las Ciencias Sociales*. Disponible en www.eumed.net/rev/cccss/17/.
- Velazco, J. (2012). *Anatomía de la Cooptación en Colombia. Fundamentos de una línea de investigación para el fortalecimiento de institucionalidad*. Bogotá: IEMP y ESAP.
- Vivas, O. (2012) *Anatomía de la cooptación*. Bogotá: IEPM y la ESAP.