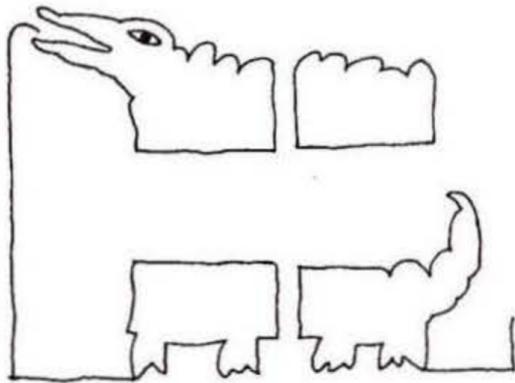


empresarios en el abigarrado cuadro regionalista colombiano deben buscarse primero en las condiciones específicas de sus entornos.

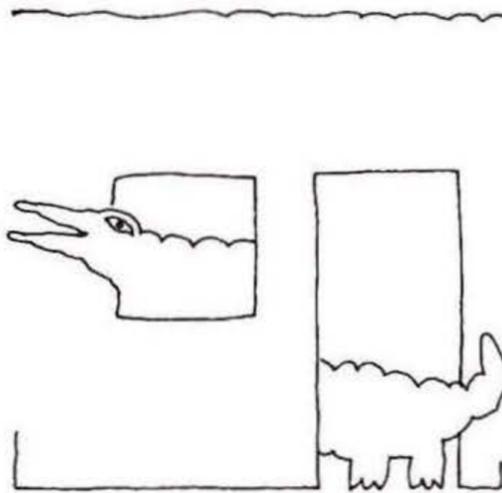
El libro demuestra, a mi juicio, la historicidad del empresario y, por tanto, la historicidad de la empresa y del empresario. Cada uno de estos términos encierra un significado social según la época y la coyuntura. Construidos como sujetos históricos revelan igualmente sus "lógicas de acción"; sólo resultan inteligibles en el contexto de una época.

Empresarios, en plural, se refiere a la galaxia de ambiciones, actitudes, actividades y expectativas individuales, y este libro ofrece una narrativa clara y amena de cinco trayectorias vitales, cuyas facetas pueden interesar a distintas disciplinas de la historia y las ciencias sociales. Heterogéneas por su misma naturaleza, tales trayectorias de vida quizá puedan reducirse a un tipo o denominador común que solemos llamar empresario, en singular.



Dos tercios del libro están dedicados a los casos de Amador y de Mainero, a quien, recordemos, presta mucha atención el estudio de Eduardo Posada Carbó sobre el Caribe colombiano. No es por la extensión, sino por las fuentes empleadas y la sutileza del análisis contextual, que estas dos semblanzas biográficas son las más enriquecedoras y agudas del libro. Mainero y Amador fueron hombres bien diferentes en cuanto a sus estilos de vida. El italiano disfrutó la vida privada en su hogar y se alejó notoriamente de las frivolidades de la vida social cartagenera, mientras que el antioqueño fue memorable anfitrión de "relajos y escandalosos festines", tuvo "el récord" de viajes de placer y negocios a Europa y, al parecer, dio mejor tratamiento a sus amantes que a su esposa. Los dos per-

sonajes poseyeron, sin embargo, el talante calculador y agresivo del picapleitos, virtud que coadyuvó a dirigir sus carreras hacia la fortuna.



Los dos coincidieron un buen trecho como socios accionistas de la empresa minera El Zancudo, que Molina considera la mayor del país a fines del siglo XIX. Esto último debe ser cierto en cuanto a capital pagado y número de empleados y trabajadores, si descontamos, claro está, algunas empresas navieras del Magdalena y algunas ferroviarias, en particular las que llegó a dominar el empresario cubano Francisco J. Cisneros (1836-1898)

El Zancudo fue, para Amador y Mainero, uno entre sus múltiples negocios. Amador se distinguió del tipo austero en que suele encasillarse al empresario antioqueño de la época.

Con el correr del tiempo y el éxito, fue deslizándose hacia el tipo rentista. Con base en algunos documentos, fechados entre 1889 y 1891, y redactados por Juanario Henao, el principal administrador de Amador, y a instancias de éste, Molina arma un "decálogo" que compendia la visión del personaje plenamente consolidado. Así, por ejemplo: "El negociante debe trabajar hasta formar un capital y vivir de su renta. La casa Amador tiene gran capital, debe procurar sanearlo y liberarlo pagando lo más pronto posible su pasivo, asegurarlo si es preciso en Europa, para ponerlo a salvo de las revueltas de este país, y dedicarse el jefe y su familia a gozar de sus rentas evitándose sinsabores y disgustos, y pasar la vida bien, ya que es tan corta" (pág. 45).

"Las revueltas del país" es uno de los hilos conductores de la actividad

empresarial colombiana del período. Todas las semblanzas presentadas en el libro muestran las diferentes posturas, opciones y resultados de los empresarios frente a la política y a los gobiernos. En el mundo de los negocios las alianzas matrimoniales fueron tan importantes como la participación (o la discreta abstención) en política. En cualquier caso, la mayoría de negociantes emplearon distintos ardides y diseñaron estrategias precisas para poner parte de su capital a salvo de los efectos del clima impredecible y turbulento de la política.

Paradójicamente, en cuanto pudieron, todos prefirieron que el Estado fuese su acreedor, aunque nunca consiguieron la certeza para decidir a ciencia cierta si preferían la liquidez del capital o la riqueza inmobiliaria, salvo quizás en el caso de Pepe Sierra, uno de los más perspicaces ganadores de la valorización de tierras en las periferias de Medellín y, sobre todo, de Bogotá. El dilema de la liquidez de activos, un tema clásico en la economía, queda matizado por la incertidumbre política en esta importante aportación a la historia empresarial colombiana.

MARCO PALACIOS

## ¿Sirve la plata ajena?

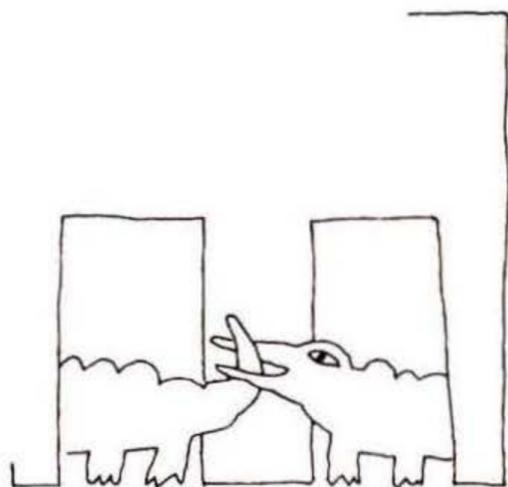
### Impacto de la ayuda externa en América Latina, 1972-1992

Cecilia López, Juan Ramírez y Fabio Sánchez

Fedesarrollo-Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1997, 294 págs.

*Ad portas* del siglo XXI, los grandes volúmenes de ayuda externa hacia los países pobres prevén reducciones significativas. Esto, aunado a la caída de las bolsas internacionales y el lento crecimiento económico en el ámbito mundial durante el presente año, refuerzan aún más esta afirmación, no sólo con respecto a la ayuda externa sino también con relación a los flujos de capital de toda índole.

El trabajo de López *et al.* (1997) cobra relevancia para nuestro país, en momentos en que el actual gobierno se propone llevar a cabo un proceso de ajuste fiscal a través de una reducción drástica del gasto público, y al mismo tiempo se ha comprometido con un proceso de paz, que de resultar exitoso, debería llevar a un proceso de reinserción de las regiones que se han visto afectadas por la violencia durante más de treinta años, con una consecuente demanda de recursos que permitan el financiamiento del desarrollo en las regiones de violencia, ya sea en forma de ayuda externa (donaciones o créditos) y recursos internos (gasto público eficiente en infraestructura).



Como afirman los autores, son diversos los motivos que determinan la ayuda externa a un país. Estos motivos van desde aspectos eminentemente teóricos, como la eficiencia y la equidad, hasta intereses más pragmáticos y decisivos, de manera que en "general podría afirmarse que las motivaciones que generaron, y que generan aún hoy, la ayuda externa van desde el deseo humanitario de reducir la pobreza, impulsar el desarrollo económico, permitir a los países deficitarios lograr el equilibrio entre la reducción del déficit y su financiamiento, hasta intereses políticos, comerciales y de seguridad de los proveedores".

Aspectos políticos como el proceso de paz, la erradicación de cultivos ilícitos y el ajuste fiscal serán, por tanto, los motivos que determinarán el volumen de recursos que podría eventualmente recibir nuestro país para llevar a cabo un proceso de desarrollo sostenido.

Determinar si la ayuda proveniente de los países desarrollados ha resulta-

do eficiente, en el sentido de ayudar a un mayor crecimiento económico, y equitativa, en cuanto a reducir los niveles de pobreza, continúa siendo una controversia abierta, y los diversos estudios señalados por López *et al.* no son concluyentes.

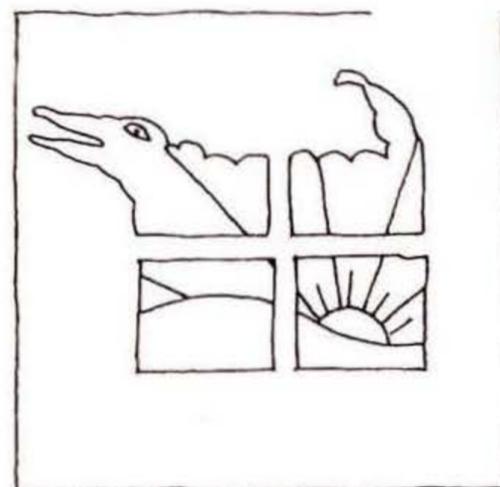
Vale la pena mencionar que, si bien el título del libro hace referencia al impacto de la ayuda externa en América Latina, su alcance es mucho menor. Sólo algunos comentarios generales sobre la evolución de la ayuda externa entre los continentes y la distribución sectorial de la ayuda en América Latina entre 1978 y 1988, evalúan de manera general el impacto de la ayuda externa.

Los autores se centran exclusivamente en el impacto de la ayuda externa a cuatro países latinoamericanos: Bolivia, Costa Rica, El Salvador y Nicaragua. Estos países tienen en común el hecho de ser *países en vías de desarrollo* y de que "presentan muchas similitudes en su desarrollo durante la postguerra [...] [entre las cuales se] incluyen su tamaño relativo y los altos niveles de ayuda oficial para el desarrollo, AOD, los cuatro más altos de América Latina durante el período". Sin embargo, la ayuda externa otorgada a ellos parece obedecer, a todas luces, principalmente a razones de carácter político y estratégico de su pasado reciente, que a motivos de carácter humanitario o de reducción de la pobreza.

En efecto, El Salvador y Nicaragua vivieron durante estos veinte años un conflicto de guerra interna, que para el primero finalizó en un proceso de paz durante los años noventa, y para el segundo en el triunfo revolucionario de la izquierda a principios de los ochenta y el paso a un régimen democrático durante los noventa. Por su parte, en Bolivia, tras la caída de la dictadura militar, el problema de la producción de hoja de coca ha determinado el tipo de ayuda externa recibida. Finalmente, Costa Rica ha gozado de una tradición democrática y de una posición estratégica dentro de un área tan conflictiva como la centroamericana.

Es claro que las circunstancias históricas hacen resaltar más las diferencias que las similitudes entre estos cuatro países. Faltaría preguntarse, por consi-

guiente, sobre los niveles de ayuda externa al resto de países de América Latina y la razón por la cual resultan tan poco significativos para poder llevar a cabo un análisis de su impacto, aspecto que no es abordado por los autores.



Cabe resaltar que en el libro se analiza el impacto macroeconómico de la ayuda externa para los cuatro países estudiados. Para ello, López *et al.* hacen una presentación formal de dos modelos: el de ayuda externa y el de tres brechas, que más adelante utilizan para el análisis de impacto. El primer modelo busca medir el impacto de la ayuda externa en el comportamiento fiscal donde un planeador central maximiza una función de utilidad que depende de sus ingresos (impuestos y deuda) y sus gastos (inversión, gasto social y gasto de funcionamiento), sujeto a dos restricciones presupuestales con respecto al gasto y a la inversión.

Por otra parte, el modelo de tres brechas busca medir el impacto de las variables de política y de algunas variables exógenas sobre el producto interno bruto (Pib) potencial. Para ello, se relaciona cada una de las brechas —déficit fiscal, déficit externo y déficit del ahorro— con el Pib potencial y algunas variables de política o parámetros que resultan de ecuaciones ad hoc, para algunas variables endógenas.

Entre las conclusiones del estudio, cabe hacer resaltar que, para estos cuatro países, las etapas de un crecimiento acelerado no coinciden con aquellos períodos en los cuales la ayuda fue particularmente alta; sin embargo, los autores muestran que en los períodos en los cuales la ayuda se dirigió a programas de ajuste, su correlación fue positiva. Además, el impacto de la ayu-

da parece estar fuertemente determinado por las políticas internas que se adopten.

GUSTAVO JUNCA

Instructor asociado

Facultad de Ciencias Económicas,  
Universidad Nacional de Colombia

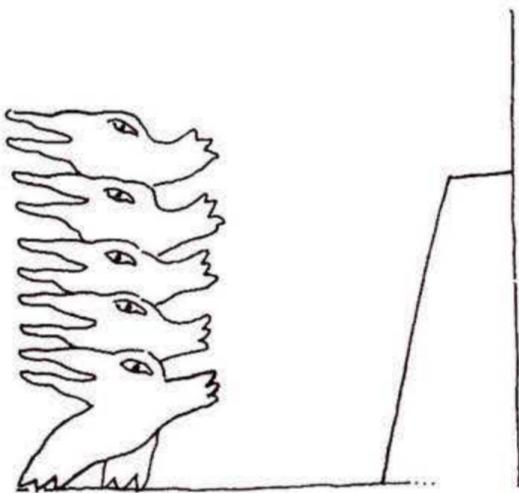
## Globos sobre globalización

### Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina

Luz Gabriela Arango y Carmen Marina López (compiladoras)

Facultad de Ciencias Humanas,  
Universidad Nacional de Colombia,  
Colección Ces/Ret Colombia,  
Bogotá, 406 págs.

Esta compilación reúne trabajos elaborados por miembros de la comunidad de estudiosos de la problemática de las relaciones sociales de producción, la mayoría centrados en la realidad colombiana, a la que para intentar compararla con la situación de Latinoamérica, se discutió en un seminario internacional realizado a finales de 1997 bajo los auspicios de la Red de Estudios del Trabajo en Colombia (Ret) y el Centro de Estudios Sociales (Ces) de la Universidad Nacional.



Para situar el conjunto de artículos en su real alcance, es bueno comenzar por precisar que de la cobertura espacial del subcontinente apenas se alcanzan a considerar los aspectos enunciados en el título respecto a tres países: Brasil, abordado centralmente en un

artículo y tendencialmente en otro (ambos en la segunda parte); México, abordado en tres artículos específicos y en el de tendencias comparativas; y para el caso colombiano, estudios enfocados hacia por lo menos seis aspectos diferentes; además, en el mismo artículo comparativo con las dos naciones anteriormente nombradas. Una segunda delimitación surge de la apelación al concepto de relaciones industriales, que en los análisis específicos está restringido a consideraciones y/o caracterizaciones aplicadas a sectores que se consideran representativos de su desarrollo (automotor, telecomunicaciones, textiles). En ambos sentidos la cobertura intitulada se revela de entrada ambiciosa, como en general tienden a serlo en su actual etapa de infancia los tratamientos conceptuales y metodológicos de la sociología del trabajo latinoamericana. Esta deficiencia ya ha sido detectada con ocasión de las reuniones de especialistas, donde, paralelamente a la voluminosa magnitud de investigación empírica reunida, se lamenta la ausencia de reflexión y síntesis teórica, comparativa, encaminada a avanzar más claramente hacia el descubrimiento de tendencias más generales sobre las características del proceso de reestructuración productiva en sus variantes sectoriales, espaciales y temporales, tarea que se espera sea asumida por los sociólogos del trabajo nativos, sin descalificar el aporte de las teorías propuestas desde el primer mundo.

La primera parte contiene cinco artículos, de los cuales a lo sumo tres alcanzan algún nivel de debate teórico conforme lo sugiere la clasificación.

En uno de ellos, "Globalización, subcontratación y desregulación laboral", F. Urrea muestra (págs. 50-91) cómo el colonialismo intelectual predominante lleva a intentar explicar el subcontratismo y la llamada "desregulación" laboral, a partir de las teorías originadas en los países de la Europa atlántica (Inglaterra, Francia y España), mientras los estudios originados en la región son muy brevemente considerados (págs. 80-85), incluso cuando provienen de colegas participantes en el mismo seminario.

Para Luz Gabriela Arango constituye significativo avance el que las investi-

gaciones sobre el trabajo femenino hayan pasado de inscribirse en el enfoque de la debilidad —de igual manera para Latinoamérica— a replantearse partiendo de incorporar el concepto del proveedor masculino al modelo fordista. Sin diferenciar la validez de este modelo para países como Colombia, en su artículo "Género, globalización y reestructuración productiva" (págs. 118-137) deposita las perspectivas en la tesis radical del cuidador universal sugerida como salida a la encrucijada que opone las alternativas de eliminación de la segregación de género dentro de una jerarquía social más rígida, mayor penalización de las mujeres ante la reducción de las demandas de trabajo, o revaluación social de los trabajos realizados por las mujeres.

El artículo de Enrique de la Garza, "Teorías sobre la reestructuración productiva" (págs. 33-49), constituye el único intento dentro de la compilación por encauzar, como se pide en el prólogo, "la integración metodológica, de los desarrollos conceptuales a los sistemas teóricos y evaluar críticamente su pertinencia para la explicación de la particular realidad [latinoamericana]". Para tal fin resume el debate en torno al cual se presenta una interfase entre la economía, la sociología del trabajo, las relaciones industriales y la administración de empresas y que vincula las teorías posfordistas, las nuevas relaciones industriales, la nueva ola de la gerencia, los nuevos conceptos de producción y las de segmentación del mercado de trabajo, entre otras. Esta revisión permite aportar ideas para desvirtuar la capacidad explicativa y predictiva de una visión teórica que —como es usual en esta parte del mundo— se convierte en una forma ortodoxa de entender la crisis y la reestructuración. Destaca además que la teorización en Latinoamérica se ha encerrado en el callejón de aplicaciones hipotético-deductivas donde ha predominado el estructuralismo que desconoce los impactos de la subjetividad en los cambios productivos. En referencia al uso de marcos teóricos importados advierte como:

*las teorías sobre la reestructuración en América Latina luego de más de diez años de investigación empírica han desembocado en el descu-*