

NACIONES UNIDAS

CONSEJO  
ECONOMICO  
Y SOCIAL



GENERAL

E/CN.12/642/Add.4  
18 de marzo de 1963

ESPAÑOL  
ORIGINAL: INGLÉS

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Décimo período de sesiones

Mar del Plata, Argentina, marzo de 1963

EL EMPRESARIO INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA

4. Colombia

Estudio preparado por el consultor de la Secretaría  
Señor Aarón Lipman, profesor Fulbright en la Facultad  
de Sociología de la Universidad Nacional



INDICE

	Pág.
I. ANTECEDENTES ECONOMICOS . . . . .	1
II. ACTIVIDADES DEL EMPRESARIO . . . . .	9
III. EL EMPRESARIO COMO DISIDENTE SOCIAL . . . . .	25
IV. CLASE SOCIAL Y MOVILIDAD SOCIAL . . . . .	39
V. ACTITUDES DEL EMPRESARIO E IMAGEN DE SI MISMO . .	53
VI. EL EMPRESARIO Y EL GOBIERNO . . . . .	61
VII. CONCLUSIONES . . . . .	67



## I. ANTECEDENTES ECONOMICOS

La historia económica de Colombia de años recientes puede dividirse en tres épocas principales. La primera consta de los años 1925 a 1929; la segunda, que se inicia en 1930, coincide con la depresión económica que abarcó el mundo entero y con la Segunda Guerra Mundial, y termina en el año 1944; la tercera comienza en 1945 al final de la guerra y persiste hasta el día de hoy.

Antes de 1925 la economía se caracteriza por su insuficiente desarrollo; se halla subdesarrollada en cuanto a inversiones, producción, transportes y comunicaciones. "Hacia 1925 el ingreso bruto por habitante alcanzaba en promedio a sólo unos 310 pesos, equivalentes aproximadamente a 115 dólares. De los 6.7 millones de habitantes, más de las tres cuartas partes correspondía a población rural. La agricultura - actividad que tenía un bajo nivel de productividad y una tecnología atrasada - ocupaba un 69 por ciento de la población activa, generaba el 53 por ciento del producto bruto y utilizaba el 40 por ciento de los recursos de capital disponibles."<sup>1/</sup>

De 1925 en adelante, en los años que corresponden a la primera época estudiada, la entrada de capital extranjero (cerca de 200 millones de dólares)<sup>2/</sup> da lugar a la expansión económica, particularmente del sector público, energía y transportes.<sup>3/</sup> La industria, que también se desarrolla, se limita principalmente a los textiles, productos alimenticios y bebidas no alcohólicas, y cemento. Toda expansión terminó bruscamente en 1930 cuando la crisis económica mundial.

---

<sup>1/</sup> Comisión Económica para América Latina, Análisis y proyecciones del desarrollo económico. III, El desarrollo económico de Colombia, Ginebra: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 1957 pág. 9.

<sup>2/</sup> Ibid., pág. 9.

<sup>3/</sup> Alvaro Velásquez T., La industria manufacturera en Colombia y sus necesidades de mano de obra calificada, Bogotá: Servicio Nacional de Aprendizaje "SENA", octubre de 1961, pág. 1.

Esa crisis tuvo hondas repercusiones en la economía colombiana y con ella comienza una época de inseguridad en que se retiran las inversiones de capital extranjero, con la consiguiente baja del coeficiente de inversiones, de 26 por ciento en la época 1925-1929 a sólo 16 por ciento durante toda la segunda época comprendida entre los años 1930 y 1944.<sup>4/</sup>

La restricción de las importaciones a consecuencia de la segunda guerra mundial impulsó el desarrollo de la producción nacional una vez terminada la guerra. Colombia no sólo contaba con un mercado propio para su producción de bienes manufacturados, sino que después de la segunda guerra mundial (tercera época económica, desde 1945 hasta nuestros días) ese mercado comprendía también a otros países. En el período inmediato de postguerra, el coeficiente de inversiones "...alcanza el promedio relativamente alto de 20 por ciento".<sup>5/</sup> El precio del café, tradicionalmente el principal producto de exportación colombiano, llegó en esa época a su punto máximo, aunque ha declinado constantemente desde 1954. El ingreso bruto por habitante también registró un importante aumento en esos años, debido en parte a la mayor demanda de café.

Una de las características principales del desarrollo económico de las dos últimas épocas citadas es el papel cada vez más importante que correspondió desempeñar en ellas al gobierno, en virtud de sus políticas económicas. Tanto el presupuesto estatal, con sus gastos públicos en gran escala, como las medidas de control de importaciones y exportaciones, han cumplido una función trascendental en el control y fomento del desarrollo económico de Colombia. En la actualidad las importaciones se componen fundamentalmente de bienes de capital, materias primas y productos semiacabados, destinados a la industria nacional. Al gobierno le ha sido posible lograr esta situación económica imponiendo elevados aranceles aduaneros de carácter proteccionista, controlando las importaciones y restringiendo la importación de bienes acabados. El aumento

---

<sup>4/</sup> Ibid., pág. 2.

<sup>5/</sup> Naciones Unidas, op. cit. pág. 13.

de la producción nacional puede comprobarse en la lista de importaciones que aparece a continuación, en que se comparan las importaciones de la época 1925-1929 con las de un año que corresponde a la tercera época:

GRUPOS DE PRODUCTOS EXPRESADOS COMO PORCENTAJE  
DE LAS IMPORTACIONES TOTALES <sup>6/</sup>

Grupo	1925-29	1958
Bienes de consumo	43.5	7.9
Bienes de capital	32.2	26.6
Materias primas y bienes intermedios	24.3	65.4
Total	100	100

Merced a esa política, Colombia ya no depende del exterior para abastecerse de muchos bienes de consumo. Está produciendo el 97 por ciento de los alimentos y el 89 por ciento de los textiles y vestuario que necesita. Casi ha logrado la autarquía, también, tratándose de la mayoría de los productos derivados del petróleo. Su producción nacional ha aumentado a tal punto que ahora está en condiciones de exportar productos agrícolas. En noviembre de 1959, Colombia efectuó sus primeras exportaciones de algodón en sesenta años. La producción de arroz ha aumentado en un 300 por ciento en el último decenio.<sup>7/</sup> Con el propósito de incrementar aún más la producción agrícola, se está implantando en la actualidad una ley de reforma agraria relativamente enérgica, presionando a los grandes terratenientes a que cultiven sus predios o a que los vendan para su ulterior parcelación y entrega al campesino.

El Presidente Lleras Camargo, en un discurso que pronunciara el 24 de febrero de 1960, trazó las líneas generales de su programa de desarrollo económico y social,<sup>8/</sup> en el que se fijaban objetivos aún más altos para

<sup>6/</sup> Datos extraídos de la publicación del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Anuario General de Estadística, Bogotá: Imprenta Nacional, 1958, págs. 629 a 633.

<sup>7/</sup> World Trade Information Service, Economic Reports, part I, 1959, págs. 60 a 69.

<sup>8/</sup> El texto íntegro del discurso puede hallarse en el Suplemento al Boletín Quincenal, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, No. 4, abril de 1960, págs. 100 a 106.

el próximo quinquenio. Por ejemplo, aunque el producto nacional bruto se había mantenido casi estacionario en los seis años que median entre 1954 y 1959,<sup>9/</sup> Lleras señaló un aumento del producto nacional bruto a una tasa anual de 5 por ciento. Si se mantuviese ese ritmo por un cuarto de siglo, Colombia podría duplicar su ingreso real por habitante (vale decir su nivel de vida) hasta 1 960 dólares en vez del ingreso actual de 1 060 dólares.<sup>10/</sup> Para alcanzar ese objetivo, Colombia tendrá que dedicar el 20 por ciento de sus ingresos a inversiones, como mínimo. Es evidente que sería preciso disponer de alguna forma de reglamentación y de control oficiales para movilizar y encauzar esos ingresos a fin de que promuevan el desarrollo económico proyectado.

Pese a este crecimiento real y proyectado, persisten tensiones económicas. Aunque indudablemente se han mantenido ganancias apreciables, éstas se han distribuido desigualmente, no sólo entre pobres y ricos, sino también entre el trabajador rural y el urbano.<sup>11/</sup> Hay una enorme escasez de energía eléctrica; muchas de las compañías que yo visité estaban dotadas de plantas generadoras particulares que entraban a funcionar cuando se interrumpía el abastecimiento ordinario de energía eléctrica. En la fecha en que realice este estudio, existía racionamiento de energía eléctrica en la ciudad de Bogotá.

Distintos sectores de la ciudad se hallaban del todo desprovistos de electricidad (sectores que comprendían hospitales e instalaciones industriales) durante ciertas horas del día.

La red de carreteras no está aún terminada y la topografía accidentada del país mantiene elevados los costos de transporte. Entre 1951 y 1960, la población aumentó a un ritmo anual de 2 por ciento (111 588 980 habitantes a 14 131 660 habitantes),<sup>12/</sup> y el valor del peso colombiano

---

9/ Según Lauchlin Currie, Operation Colombia, Bogotá, 24 de mayo de 1961, pág. 3.

10/ Banco de la República, Departamento de Investigaciones Económicas, Publicación sobre Ingreso Nacional, datos adaptados de la obra de John M. Hunter y James Anthony Short Ternent, Población, Ingresos y Requisitos de Capital, Colombia 1957-1975, Bogotá, febrero de 1960, pág. 2.

11/ Currie, op. cit., pág. 5.

12/ Anuario General de Estadística, Colombia, 1962, pág. 22.

disminuyó de 7.23 por dólar el 30 de diciembre de 1960, a 10 pesos por dólar en febrero de 1963. La tarifa de los autobuses urbanos aumentó en un 200 por ciento en el año último, al paso que ha ido en constante aumento el costo de la vida general, a saber: alimentos, vestido, agua, electricidad.<sup>13/</sup>

Esta tendencia inflacionaria ha afectado a la clase media asalariada más que a ningún otro grupo. Como la acumulación de pesos colombianos el efectivo se deprecia en su valor real en un período de inflación, muchos colombianos prefieren convertir su dinero en divisas y depositarlo en bancos extranjeros. Confirmando esta tendencia, el Presidente Valencia calculó que la fuga de capitales en 1962 sobrepasó los 900 millones de dólares.<sup>14/</sup> Las inversiones en bienes raíces y en inventarios también ofrecen medios de evitar algunas de las repercusiones de la inflación.

El circulante total ha aumentado casi en 300 por ciento en el último decenio:

TOTAL DE CIRCULANTE <sup>15/</sup>

Año	Millones
Diciembre de 1959	3 857
Diciembre de 1960	4 217
Diciembre de 1961	5 292

No obstante este incremento del circulante, han disminuido los préstamos bancarios al comercio. Por ejemplo, en 1957, el 19.5 por ciento de la financiación total de las sociedades de capital correspondía a préstamos bancarios; ya en 1960 esa cifra había disminuido a 9.3 por ciento.<sup>16/</sup>

<sup>13/</sup> Camilo Torres Restrepo, La Proletarización de Bogotá, Bogotá: Facultad de Sociología, Universidad Nacional de Colombia, noviembre de 1961.

<sup>14/</sup> El Tiempo, enero de 1963, pág. 1.

<sup>15/</sup> Datos extraídos del XXXVIII Informe Anual del Gerente de la Junta Directiva, Banco de la República.

<sup>16/</sup> Revista de Superintendencia de Sociedades Anónimas, números aparecidos en 1957 y 1961.

La inflación constituye un problema particularmente peligroso para los países insuficientemente desarrollados; no sólo consume capitales que podrían invertirse con mayor provecho, sino que puede perjudicar la rentabilidad de las inversiones y fomentar la especulación. Desalienta las inversiones de capital extranjero y además, la devaluación constante de la moneda convence a la clase media y a la clase baja de la inutilidad de ahorrar dinero cuyo valor se deprecia sin cesar. Sobre todo, la inflación es fuente de desorganización y de discordia sociales.<sup>17/</sup>

El ritmo acelerado de la urbanización ha impuesto otra presión más a la economía colombiana. Las ciudades más grandes de Colombia están creciendo a un ritmo más rápido que el del crecimiento demográfico general. Davis y Casís sostienen que la estructura esencialmente feudal de la agricultura latinoamericana insta al campesino a preferir la vida en las ciudades. "La urbanización no es primordialmente consecuencia de la industrialización, sino que más bien puede propiciarla."<sup>18/</sup> Aparte de estas observaciones válidas en general para la urbanización de América Latina, a Colombia ha correspondido otro incentivo insólito. Este impulso se lo ha dado la "violencia" que ha costado al país más de 200 000 vidas, la destrucción general de la propiedad rural y la consiguiente migración del campesino hacia los centros urbanos. En Bogotá existen, por ejemplo, algunos barrios poblados en su mayoría por refugiados de las zonas rurales de la "violencia". La falta de confianza en el gobierno y en la justicia son consecuencia de la incapacidad aparente del Gobierno para controlar ese fenómeno rural.

La población de Bogotá se ha duplicado con creces en los últimos trece años, lo que supone una presión excesiva sobre los servicios de utilidad pública, el transporte y la vivienda. Como se ha señalado

---

<sup>17/</sup> Véase Ragnar Nurkse, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Nueva York: Oxford University Press, 1953, pág. 170; Naciones Unidas, Measures for the Economic Development of Underdeveloped Countries, Nueva York: 1951, pág. 42; Benjamin Higgins, Economic Development, Nueva York: W.W. Norton & Co. Inc., 1959, pág. 463; y Naciones Unidas, Methods of Financing Economic Development in Underdeveloped Countries, Nueva York: 1949, pág. 10.

<sup>18/</sup> Kingsley Davis y Ana Casís, "Urbanization in Latin America", Milbank Memorial Fund Quarterly, Vol. 24, abril y julio de 1946.

/anteriormente, la

anteriormente, la energía eléctrica no ha dado abasto para atender las crecientes necesidades de consumo doméstico e industrial; también suele producirse escasez de gas para cocinar.

El café y los excedentes de café siguen constituyendo un problema que afecta a la economía general. Pese a que hay excedentes, se está cultivando extensamente una nueva variedad de planta cafetalera que se espera habrá de rendir una cosecha de café mucho mayor sin exigir el clima, las tierras y la atención especiales que requerían las antiguas variedades.

El Gobierno se arriesgó a emprender la producción de acero; si bien la siderurgia de Paz del Río es nominalmente una empresa privada, fue establecida con iniciativa y fondos oficiales. El móvil fundamental que impulsó esta empresa siderúrgica parece más bien haber obedecido a consideraciones de prestigio y no de orden económico; hasta la fecha la siderúrgica no ha obtenido resultados impresionantes. Ha sido financiada por el contribuyente colombiano. Hunter explica este procedimiento de financiación como sigue: "Las personas que tienen ingresos de un determinado nivel para los fines del pago de impuestos sobre la renta, pueden elegir entre la posibilidad de invertir el 4 por ciento adicional de sus ingresos gravables en acciones de Paz del Río, a 10 dólares cada una, o bien pagar esa misma cantidad como impuesto adicional sobre la renta. No es ésta una difícil decisión (aunque poco feliz) ya que las acciones se venden a 1.80 dólares y no existe mercado alguno para los recibos de impuestos adicionales".<sup>19/</sup>

Posiblemente la prueba más fehaciente de las dificultades que han acompañado al crecimiento industrial y económico de Colombia se halle en la respuesta a la siguiente pregunta: ¿Considera Ud. necesario un cambio radical del orden social en Colombia? El 67 por ciento de los 61 empresarios industriales bogotanos que son los que componen la muestra contestó en sentido afirmativo. Si se tiene presente que este grupo de empresarios es uno de los de más altos ingresos del país, y que éstas son las personas que más tienen que perder al producirse un cambio radical de la estructura social, puede apreciarse hasta qué punto se hallan inextricablemente vinculadas esas tensiones con el desarrollo de la economía colombiana.

---

<sup>19</sup> John M. Hunter, Emerging Colombia, Washington, D.C.: Public Affairs Press, 1962, pág. 34.

El 90 por ciento de los que sostuvieron que hacía falta un cambio radical del orden social, opinó que no era necesario recurrir a la fuerza para lograrlo. Esto nos lleva a suponer que todo cambio radical posiblemente partirá de la clase media, que es la que más padece las tensiones económicas. En lo posible, se producirá sin derrame de sangre y probablemente se orientará hacia la derecha y no hacia la izquierda.

La introducción que antecede ofrece una breve reseña del medio económico y social en que se desenvuelve el empresario colombiano. Este estudio trata de comprender las actitudes, opiniones y los valores de sesenta y un empresarios, todos ellos afiliados a la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), la más poderosa organización económica cooperativa de Colombia, tanto por los recursos financieros de que dispone como por sus extraordinarias facultades reguladoras de la industria.

Lamentablemente no fue posible obtener una muestra representativa, por el gran número de hombres de negocios que se negó a participar. La "falta de tiempo" fue la razón que con más frecuencias se abonó para disculpar esa negativa. Por consiguiente, la muestra sólo puede considerarse aleatoria en cuanto que sesenta y uno de los 158 miembros afiliados de la ANDI en Bogotá en el año 1962 (sacados de una lista de afiliados correspondiente a 1961) estuvieron dispuestos a contestar las preguntas de un cuestionario bastante extenso. La ayuda de la ANDI fue valiosísima para concertar entrevistas con sus miembros.

## /II. ACTIVIDADES

## II. ACTIVIDADES DEL EMPRESARIO

Sólo en años recientes se ha venido a centrar la atención debida en el papel que desempeña el liderato económico y comercial. A este liderato evidentemente le corresponde un papel decisivo en el desarrollo económico de cualquier sociedad de capital, grande o pequeña; aún más, se ha comprobado que puede tener hondas repercusiones en el desarrollo económico de naciones enteras.

Fue Joseph Schumpeter, uno de los más perspicaces de nuestros economistas contemporáneos, quien renovó el interés por el estudio del liderato comercial, o la actividad empresarial, dándole un nuevo enfoque. Así, fue el primero en poner de relieve la importancia de la función que cumple el empresario en el desarrollo económico, por su capacidad de creación tecnológica. Fue él también quien sostuvo que la formación de capital, que indudablemente es importante, quedaba "... completamente eclipsada por el hecho de que el desarrollo consistía fundamentalmente en aprovechar los recursos existentes de una manera nueva, en crear cosas nuevas con ellos, independientemente de que ellos aumentasen o no".<sup>20/</sup>

Los economistas y sociólogos contemporáneos interesados en el desarrollo económico coinciden en su mayoría en la importancia principal del empresario para fomentar ese desarrollo. Por ejemplo, Hoselitz escribe lo siguiente: "Si en algo están de acuerdo los teóricos del capitalismo, es en el hecho de que con el auge de la producción capitalista surgió una nueva clase o un nuevo grupo de hombres - llámense burgueses, empresarios u hombres de negocios - que se situó en las posiciones de mando de la economía y también, más adelante, de la política y de otras élites".<sup>21/</sup>

Por consiguiente, el empresario tiene importancia innegable en cualquier empresa comercial. No obstante, la organización comercial tiene que cumplir tres funciones para subsistir: primeramente, tendrá que disponer de

---

<sup>20/</sup> J.A. Schumpeter, The Theory of Economic Development, Cambridge: Harvard University Press, 1949, pág. 49.

<sup>21/</sup> B.F. Hoselitz, "Social Structure and Economic Growth", Economia Internazionale, 1953, 6, págs. 3 a 28.

alguna clase de capital para financiar la empresa de modo que ulteriormente pueda establecer su solvencia crediticia. En segundo lugar adoptando las políticas y decisiones adecuadas, deberá integrarse la empresa a la economía de mercado y, por último habrá que mantener a la organización en funcionamiento.

Teóricamente se ha clasificado a las personas que desempeñan esas diversas actividades en tres tipos ideales, a saber: aquéllos que proporcionan el capital son los capitalistas; los que adoptan las decisiones o determinan la estructura y los objetivos de la empresa en función de la economía de mercado, se llaman empresarios; y aquéllos que mantienen a la organización en funcionamiento se denominan gerentes. En la práctica, sin embargo, comprobamos que estas definiciones tipo no son valederas tratándose del líder comercial colombiano; éste parece reunir las funciones de empresario y de gerente a la vez. Aquéllos que son propietarios de sus negocios pueden responder a las tres definiciones tipo simultáneamente; en su propias empresas actúan de gerentes, empresarios y capitalistas.

Los hombres de negocios que abarca esta muestra pueden desempeñar las actividades de financiación, producción, personal y ventas, pero su función principal parece ser la de supervisión general y administración. Independientemente de que fuesen propietarios, la mayoría (el 76 por ciento convino en que su función principal como gerente comercial de su empresa era la de "administración general de la empresa" (véase el cuadro 1). Es evidente que no pueden asumir toda la carga del trabajo por sí solos: tienen que organizar y administrar las actividades de otros que trabajan con ellos o para ellos. Como cabe esperar, esa función administrativa era la que consumía la mayor parte de su tiempo (véase el cuadro 2).

Es un hecho establecido que los empresarios como gremio son muy trabajadores; en 1956, por ejemplo, la revista Fortune realizó una encuesta por muestreo de un grupo de hombres de negocios norteamericanos y averiguó que la semana media de trabajo de éstos era de 57 a 60 horas; cifra que ascendía de 70 a 80 horas en períodos de emergencia.<sup>22/</sup> Además de las largas horas

---

<sup>22/</sup> Editores de "Fortune". The Executive Life, Garden City, N.Y.:  
Doubleday, 1956.

de trabajo, se estima que las personas que tienen que tratar con seres humanos suelen hacer frente a problemas, presiones y detalles engorrosos que les producen un mayor cansancio en el trabajo que el que experimenta el que tiene que manejar materiales.<sup>23/</sup>

Más de la tercera parte de las personas entrevistadas en la presente muestra contestó que trabajaba más de nueve horas diarias. Sin embargo, se observa una diferencia estadística importante entre la jornada de trabajo del empresario nacido en el país y la del nacido en el extranjero. Este último declaró que trabajaba menos horas que el empresario colombiano (véase el cuadro 3). Posiblemente se pueda explicar esta diferencia por el hecho de que el colombiano considera sumamente importantes las relaciones personales, aún en los negocios y, por consiguiente, dedica mucho tiempo a fenómenos que parecerían ser de carácter puramente social como lo son la charla y el café. Sin embargo, esas actividades cumplen la función de ajustar y suavizar las relaciones sociales que, como ya se ha señalado, son parte integrante de la actividad comercial. La división y separación definidas que en algunos países se establecen entre el trabajo y el no-trabajo no se presentan tan nítidas en Colombia.

De igual modo, el concepto del tiempo no parece ser tan importante como el de las relaciones sociales. Para citar un ejemplo, E.T. Hall describe el concepto del tiempo que tiene el hombre de negocios norteamericanos de la siguiente manera: el tiempo se considera valioso, tangible, urgente, etc. Se le puede comprar y vender, ahorrar o malgastar; se piensa que transcurre rápida o lentamente.<sup>24/</sup> Se obtiene la impresión, de que el colombiano en general posee una dimensión del tiempo distinta a la del norteamericano; el empresario bogotano parece reflejar esa diferencia.

Se observó gran variación en el número de niveles de supervisión que declararon las diversas empresas; el más frecuente fue de cuatro niveles. El 68 por ciento de las empresas contaba con cuatro niveles o menos de cuatro.

---

<sup>23/</sup> William E. Henry, "The Business Executive: Dynamics of a Social Role", *The American Journal of Sociology*, vol. 54, enero de 1949, págs. 286 a 291.

<sup>24/</sup> E.T. Hall, *The Silent Language*, New York: Doubleday, 1959.

Aunque el hecho no tiene importancia estadística, se observó que mayor número de aquéllas que contaban con más de cuatro niveles de supervisión estaba funcionando a un nivel de producción inferior a su capacidad que aquéllas que tenían cuatro niveles de supervisión o menos (véase el cuadro 4). Dicho de otro modo, de las empresas cuyo nivel de producción era inferior a su capacidad, el 60 por ciento contaba con más de cuatro niveles de supervisión. Es muy posible que rija un principio de límites con respecto a la especialización y el crecimiento burocrático. Aunque específicamente estén destinadas a garantizar una productividad mayor, es muy probable que la especialización y división del trabajo excesivas obstaculicen o impidan la consecución de ese fin.

El empresario extranjero contaba con un número menor de niveles de supervisión en su empresa (véase el cuadro 5). Esto puede obedecer en parte al hecho de que con mayor frecuencia suele ser propietario de su negocio, o bien miembro de la familia propietaria, que el empresario colombiano (véase el cuadro 6). El 52 por ciento de los extranjeros son propietarios de sus empresas o fueron nombrados por su familia para dirigirla, siendo de 31 por ciento la cifra correspondiente a colombianos (véase el cuadro 6).

El concepto del "hombre de la organización", el director creador y capaz que se esfuerza por rendir provecho a su empresa sin ser el propietario, se considera generalmente como modalidad de los países tecnológicamente más avanzados; hasta ahora no se considera parte importante de la actividad industrial en los países que siguen luchando por industrializarse. Sin embargo, el empresario bogotano se inclina a esa modalidad; sólo reducido número (el 31 por ciento) es propietario de la empresa que administra.

En cualquier discusión teórica del papel que desempeña el empresario, suele definirse una de sus funciones principales como la facultad de adoptar las decisiones cuyas consecuencias afectan la vida de la organización, la consecución de los fines que persigue, y el propio cargo que éste ocupa en ella.<sup>25/</sup> El empresario generalmente se ve obligado a afrontar situaciones problemáticas a la vez nuevas y difíciles que, por los muchos factores

---

<sup>25/</sup> Chester I. Barnard, The Functions of the Executive, Cambridge: Harvard University Press, 1945.

desconocidos que interviene, suelen suponer un riesgo. Por eso el empresario tiene que improvisar soluciones nuevas para las situaciones que se presentan. Como jamás puede conocer con certeza y cabalmente las situaciones actuales o futuras que tendrá que encarar, existe siempre un factor de incertidumbre. Según lo ha señalado Sutton, "No se adopta una decisión cuando se trata de un resultado predecible y exacto, como por ejemplo la suma de una columna de cifras".<sup>26/</sup>

En los riesgos que puede asumir una empresa, McClelland propone un continuum que va de a) la situación en la que se corre poco o ningún riesgo, cuyas técnicas están específicamente determinadas por la tradición (como en la religión), o por la especialización (como en la ciencia), a z) la situación en que prácticamente no existen precedentes ni conocimientos que ayuden a pronosticar el resultado posible (como en algunas formas de juego que dependen enteramente del azar). El empresario (como todos los hombres de negocios) se encuentra en el medio de esos dos extremos. Tiene que estar dotado de conocimientos y saber a la vez que existe un factor de azar. En la muestra se observó que muy pocos empresarios adoptan sus propias decisiones sin consultar a alguien (8 por ciento) o dejan las decisiones en manos de cada nivel de supervisión (7 por ciento) (véase el cuadro 7). Generalmente, el empresario consulta a la Junta Directiva o a otros individuos antes de adoptar una decisión. Con esto se aminoran las posibilidades de riesgo, pues otros bien pueden estar en posesión de los antecedentes sobre la situación que a él le faltan; las consultas también alivian la angustia del interesado pues se reparte la responsabilidad entre varias personas, aunque la decisión última esté en sus manos. Como lo señala el cuadro 7, incluso cuando es dueño de la empresa y está facultado para tomar sus propias decisiones, prefiere consultar a otros. Tan sólo el 18 por ciento de los dueños de empresas toma sus propias decisiones sin consultar a nadie.

---

<sup>26/</sup> F.C. Sutton, "Achievement Norms and the Motivations of Entrepreneurs" en Entrepreneurship and Economic Growth, Cambridge: Social Science Research Council y Harvard University Research Center in Entrepreneurial History, 1954, pág. 20.

El empresario en general dispone de medios concretos para cerciorarse del acierto de las decisiones que ha adoptado para su negocio. "La concentración de las actividades de una empresa comercial en fines tangibles y cabalmente definidos, tales como la manufactura y venta lucrativas de anillos de empaquetadura del émbolo o de cepillos para dientes, presupone una atención en el resultados concreto de una serie de acciones complicadas ...".<sup>27/</sup> El resultado concreto que cada empresario espera, sea cual fuere la índole de su empresa, es idéntico: llevar las utilidades al máximo. Se observó que todos tenían conciencia de este objetivo por la forma en que contestaron a la pregunta siguiente: ¿Cuáles son las principales señales de éxito para Ud. como empresario, es decir, cómo define Ud. el éxito en su carrera de hombre de negocios? Independientemente de la forma en que se hubiesen clasificado (innovador, organizador, etc.), el 31 por ciento respondió que la principal señal de su éxito era el incremento de las utilidades (véase el cuadro 8). Aunque muchos indicaron la forma de lograr ese fin, como el aumento de las ventas y de la producción, en vez de señalar el fin propiamente tal, de todos modos la respuesta más frecuente fue "aumento de las utilidades". Además, se pueden considerar las otras respuestas en su mayoría como procedimientos o medios destinados a conseguir un incremento de las utilidades.

Entonces, observamos que independientemente de la índole de la empresa que dirige, el empresario persigue el fin manifiesto de llevar al máximo las utilidades. Al perseguir ese fin, se producen también consecuencias imprevistas, por ejemplo, la industrialización suele ir acompañada de un mejoramiento del nivel de vida general de la población. A nuestro empresario le interesa obtener utilidades; al conseguirlas e incluso cuando él mismo esté ajeno a toda preocupación de sentimientos o valores humanos, suele producir cambios que son económicamente provechosos para las masas. "... la busca de la ganancia conduce al progreso social."<sup>28/</sup> Como se verá más adelante, hay cierta conciencia de este hecho por parte del empresario.

---

<sup>27/</sup> Ibid., pág. 18

<sup>28/</sup> Jean Fourestié, The Causes of Wealth, Glencoe, Ill.: The Free Press, 1960, pág. 228.

Como el empresario ha definido su éxito en los negocios en función de obtener utilidades máximas, no es de extrañar que sea ésta también la principal fuente de satisfacción para él como empresario. Cualquiera que sea el nivel de educación del empresario (véase el cuadro 9), o la forma en que ascendió a su cargo (véase el cuadro 10), el éxito de su empresa significa para él la principal fuente de satisfacción en el trabajo.

En el desempeño de sus actividades administrativas, el empresario tiene que actuar y tratar con otras personas. "...el concepto de la función del empresario parecería abarcar siempre la dirección de otros seres humanos."<sup>29/</sup> Como el individuo no acepta generalmente que se le trate como mero instrumento para lograr un fin determinado, las relaciones personales y los asuntos del personal son sectores importantes que ponen a prueba la habilidad del empresario. El 40 por ciento de éstos dijo que en los asuntos de personal se hallaba la principal fuente de dificultades y molestias en el trabajo; fue ésta la dificultad más citada, independientemente que la empresa estuviese trabajando a plena capacidad o no (véase el cuadro 11). Esta fue una pregunta no estructurada o abierta y por eso es imposible saber si al hablar de problemas relacionados con el personal el empresario quería referirse a las relaciones personales o bien a problemas de personal ocasionados por la falta de mano de obra calificada. Otro 5 por ciento declaró que la "falta de mano de obra especializada" constituía su principal problema; esto también puede interpretarse como una forma de problema de "personal".

Es interesante observar que la inestabilidad política y la política económica del gobierno figuraron en segundo lugar como fuente de dificultad. Este tema reaparece una y otra vez en el estudio sobre el empresario: se manifiesta una insatisfacción general con el gobierno y con la política oficial y se les critica.

Cuando estas dificultades y molestias se analizan separando a propietarios de no propietarios de las empresas, sin embargo, se observa que el problema a que aluden con mayor frecuencia los propietarios es el del financiamiento; el 35 por ciento de los propietarios lo menciona, en tanto que sólo el 17 por ciento declara que los problemas de personal son su principal molestia en el trabajo (véase cuadro 12)

---

<sup>29/</sup> E.E. Hagen On the Theory of Social Change, Homewood, Ill.: The Dorsey Press Inc. 1962, pág. 87.

De todo lo anterior se aprecia cómo el empresario bogotano coincide con el "tipo ideal" abstracto que aparece en los tratados de sociología o difiere de él. El hombre de negocios de la muestra es hombre que toma decisiones; no obstante, depende de otros, tanto para que le ayuden a adoptar esas decisiones como para ponerlas en ejecución una vez adoptadas. Por consiguiente, la principal fuente de dificultad que experimenta en el trabajo está precisamente en esas personas con las que tiene que actuar dentro de la empresa. La segunda fuente de insatisfacción reside en la inestabilidad política que aumenta los riesgos implícitos en las decisiones que ha de tomar, riesgo que los empresarios de otros países no tienen que afrontar. Define el éxito de su empresa de manera racional y lo expresa en el aumento de las utilidades. La consecución de ese fin (el éxito en su empresa) es su principal fuente de satisfacción. Sin embargo, según se observa, el empresario no sólo adopta decisiones y define políticas a un alto nivel, sino que suma a esas funciones las de gerente. De ahí que los empresarios en su mayoría dediquen la mayor parte de su tiempo a las funciones administrativas. El empresario bogotano también responde a la idea universal del hombre de negocios industrial por las muchas horas que dedica al trabajo. Se observó una diferencia entre el número de horas que trabaja el empresario extranjero y el colombiano.

En esta sección se ha intentado definir las actividades del empresario bogotano y comparárlas con la configuración teórica del "tipo ideal" de empresario. En la siguiente se hará una comparación del empresario bogotano con la población colombiana en general.

Cuadro 1

EL CONCEPTO DE EMPRESARIO Y DE SU FUNCION PRINCIPAL EN COMPARACION  
 CON EL NIVEL DE PRODUCCION

Función principal		Producción			Totales
		Máxima	Baja	No responde	
Gerencia o administración	1	16	28	1	45
Producción y técnica	2	4	1	0	5
Financiación	3	1	1	0	2
Ventas	4	1	3	0	4
Personal	5	0	0	1	1
Sin respuesta	6	2	0	0	2
Otra	7	0	1	1	2
		24	34	3	

Cuadro 2

NIVEL DE PRODUCCION Y ACTIVIDADES QUE TOMAN LA MAYOR PARTE  
 DEL TIEMPO DEL EMPRESARIO

Actividades		Producción			Totales
		Máxima	Baja	Sin respuesta	
Gerente o Administrador	1	6	13	1	20
Producción y técnica	2	5	4	0	9
Financiamiento	3	6	6	0	12
Ventas	4	1	1	0	2
Personal	6	2	0	0	2
Conferencias sociales	7	1	2	0	3
Todos iguales	8	2	5	1	8
Otra	9	1	3	0	4
Sin respuesta	0	0	0	1	1
		24	34	3	

Cuadro 3

NACIONALIDAD DEL EMPRESARIO Y NUMERO DE HORAS DE TRABAJO

Horas de trabajo	Nacionalidad		Totales
	Colombiano	Extranjero	
Menos de 7 horas	2	4	6
7 - 9 horas	16	16	32
Más de 9 horas	17	5	22
No sabe	1	0	1
	36	25	
- 9 horas	18	20	$x^2 = 5.134$
+ 9 horas	17	5	Significancia > 0.5

Cuadro 4

NIVEL DE PRODUCCION Y NUMERO DE NIVELES DE SUPERVISION

Niveles de supervisión	Producción			Totales
	Máximo	Bajo	Sin respuesta	
1	0	1		1
2	0	2		2
3	3	8	1	12
4	16	9		25
5	1	6	1	8
6	1	3	1	5
7	2	0		2
8	0	3		3
No responde o no sabe	0	2		2
10	1	0		1
	24	34	3	

/Cuadro 5

Cuadro 5  
 NACIONALIDAD Y NUMERO DE NIVELES DE SUPERVISION

Niveles de supervisión	Nacionalidad		Totales
	Colombiano	Extranjero	
1	1	0	1
2	2	0	2
3	7	5	12
4	12	13	25
5	5	3	8
6	3	2	5
7	2	0	2
8	3	0	3
Sin respuesta			
No sabe	1	1	2
10	0	1	1
	36	25	

Cuadro 6  
 NACIONALIDAD Y CARRERA

Carrera	Nacionalidad		Totales	
	Colombiano	Extranjero		
Ascenso dentro empresa	1	8	4	12
Propietario	2	11	12	23
Nombramiento del gobierno	3	0	0	0
Familia	5	0	1	1
Contratación	6	4	2	6
Otro	7	1	2	3
		36	25	

/Cuadro 7

Cuadro 7

CALIDAD DE PROPIETARIO U OTRO TIPO DE EMPRESARIO  
 Y FORMA DE TOMAR SUS DECISIONES

Como toma sus decisiones	Ascenso dentro de la empresa	Propietario	Nombramiento del gobierno	Nombramiento de Junta de accionistas	Familia	Contratación	Otros	Totales
Consulta con junta directiva	5	4	0	8	0	3	1	21
Gerente consulta con otros	2	9	0	1	1	1	1	15
Junta de accionistas	0	2	0	1	0	0	0	3
Cada nivel tiene autonomía	1	0	0	1	0	1	1	4
Toma decisiones propias	0	4	0	1	0	0	0	5
Comité Ejecutivo	3	2	0	2	0	0	0	7
Otros	1	2	0	2	0	1	0	6
	12	23	0	16	1	6	3	

Cuadro 8

LA SEÑAL PRINCIPAL DE ÉXITO PARA EL EMPRESARIO Y SU PROPIA DEFINICIÓN

Su propia definición	La señal principal de éxito										
	Aumento en la ganancia	Aumento en la producción	Aumento en las ventas	Aumento de la organización	Aumento de la calidad de producto	Premio de fuentes internacionales	Buenas relaciones de empresa	Aprobación de obras	Otro	Sin respuesta	Totales
Innovador	1	0	0	1	0	0	0	2	0	0	4
Realizador	8	2	2	2	1	2	1	0	2	0	20
Organizada	6	3	6	2	0	3	1	0	1	1	23
Limitada	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Financista	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	3
Coordinador	2	1	1	0	0	1	0	1	0	0	6
Tradicionalista	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Otra	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Sin respuesta	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
	<u>18</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	

Cuadro 9

NIVEL DE EDUCACION Y FUENTE PRINCIPAL DE SATISFACCION DEL TRABAJO

Fuente de satisfacción	E d u c a c i ó n						Sin respuesta	Totales
	Primaria		Secundaria		Universitaria			
	1-3	4-6	1-3	4-6	1-3	4-6		
Exito de la empresa	0	0	1	7	2	11	2	23
Satisfacción de personal	0	0	0	3	1	3		7
Progreso del país y nivel de vida	0	0	0	1	0	2	1	4
Clientes y personas directivas satisfechas	0	1	1	2	0	0		4
Satisfacción personal	0	0	1	9	1	6		17
Otro	0	0	0	1	0	4		5
No sabe o no respondió	0	0	0	1	0	0		1
	0	1	3	24	4	26	3	

Cuadro 10

SI ES DUENO O NO Y FUENTE PRINCIPAL DE SATISFACCION DEL TRABAJO

Fuente principal de satisfacción	D u e ñ o   o   n o							Totales
	Dentro de la empresa	Propietario	Nombramiento del gobierno	Nombramiento de Junta de Accionistas	Familia	Por contrato directo	Otro	
Exito de la empresa	3	8	0	8	0	2	2	23
Satisfacción del personal	1	4	0	2	0	0	0	7
Progreso del país y nivel de vida	1	1	0	1	0	1	0	4
Clientes y personas directas satisfechas	0	2	0	1	0	1	0	4
Satisfacción del personal	3	7	0	3	1	2	1	17
Otro	3	1	0	1	0	0	0	5
No sabe o no respondió	1	0	0	0	0	0	0	1
	12	23	0	16	1	6	3	

/Cuadro 11

Cuadro 11

## NIVEL DE PRODUCCION Y MOLESTIAS DEL TRABAJO

Molestias del trabajo	Nivel de producción		Sin respuesta	Totales
	Máximo	Bajo		
El personal	11	11	1	23
Financiación	0	8		8
Inestabilidad política	1	4		5
Política económica del gobierno	3	6		9
Otros	3	2		5
No tiene molestias	4	1	1	6
Falta de mano de obra especializada	1	2		3
No sabe o no respondió	1	0	1	2
	24	34	3	

Cuadro 12

## SI ES DUEÑO Y MOLESTIAS DEL TRABAJO

Molestias del trabajo	Dueño o no							Totales
	Ascenso dentro de la empresa	Pro- pie- ta- rio	Nombra miento del gobierno	Nombra miento de Junta de Accio- nistas	Fami lia	Con- trato	Otros	
El personal	8	4	0	6	0	3	2	23
Financiación	0	8	0	0	0	0	0	8
Inestabilidad política	1	3	0	0	0	0	1	5
Política económica del gobierno	0	5	0	3	0	1	0	9
Otros	1	0	0	3	1	0	0	5
No tengo molestias	1	1	0	2	0	2	0	6
Falta de mano de obra especializada	0	2	0	1	0	0	0	3
No sabe o no respondió	1	0	0	1	0	0	0	2
	12	23	0	16	1	6	3	

### III. EL EMPRESARIO COMO DISIDENTE SOCIAL

Hay motivos para creer que los dirigentes económicos no se encuentran distribuidos al azar en la población, ni proceden forzosamente del grupo más pudiente. Hagen señala que en épocas de desarrollo y transformación económicos, los grupos minoritarios menos privilegiados de la sociedad son los que aportan el liderato comercial en grado totalmente desproporcionado con su número. Los líderes del mundo de los negocios "...proviene en desproporcionado número de uno o más de los grupos menos selectos de la sociedad, cuyos miembros disfrutaban antes de un lugar en el orden social y luego perdieron la situación a la que se sentían con derecho, siendo ahora menospreciados por el grupo social más importante."<sup>30/</sup> Tratándose de Colombia, Hagen cita a los antioqueños y sostiene que éstos son los empresarios innovadores principales de Colombia, en desproporción con su número. Existen otros ejemplos históricos fuera de Colombia, tales como las sectas disidentes en Inglaterra, los protestantes en Francia, los lombardos en Italia, los samurai en el Japón, los parsis en la India y los judíos en muchos países.<sup>31/</sup>

El hombre de negocios que no posee espíritu innovador sino que se limita a seguir los caminos tradicionales no es comúnmente considerado un empresario; por definición, la actividad empresarial supone un comportamiento innovador. Como este estudio se circunscribe al empresario bogotano, no fue posible corroborar por completo la tesis de Hagen sobre el antioqueño. Sin embargo, entre los colombianos que comprendió la encuesta, después de una mayoría de bogotanos (47 por ciento), figuran en segundo lugar los antioqueños (el 8 por ciento) de Medellín, el centro fabril más importante del departamento de Antioquia (véase el cuadro 13).

Sin embargo, hay pruebas de distinta índole que apoyan la tesis de Hagen en el sentido de que el innovador es aquél que no es meramente un extraño sino "miembro de un grupo que disfrutó de un status seguro y

---

<sup>30/</sup> E.E. Hagen, On the Theory of Social Change, Homewood, Ill.: The Dorsey Press Inc. 1962, pág. 30.

<sup>31/</sup> Véase Hagen, op. cit., y R. Koetzchke: Grundzüge der deutschen Wirtschaftschichte bis zum 17. Jahrhundert, Leipzig, 1921.

reconocido en la sociedad tradicional y luego lo perdió. Formaron parte integrante de una sociedad y luego, al menos psicológicamente, fueron rechazados por ella.<sup>32/</sup> Hagen argumenta que los hombres que componen esos grupos minoritarios se sienten objeto de discriminación y compensan ese sentimiento con lo que a su modo de ver es el mejor camino que se les ofrece (y a veces el único): triunfar en los negocios.

En la muestra se comprobó que un número desproporcionadamente grande de empresarios (41 por ciento) había nacido en el extranjero. (Es poco probable que esto se deba exclusivamente a desviación de la muestra.) Más de la mitad de ellos venía de países que participaron en la segunda guerra mundial, aunque no siempre era esa la razón que les impulsó hacia Colombia. Sólo cuatro de los empresarios nacidos en el extranjero llegaron a Colombia antes de la crisis económica de 1929; no fueron muchos los que llegaron en los años de la depresión, de 1929 a 1933. El menor número llegó entre los años 1934 y 1938, años de persecución política y religiosa en muchos lugares de Europa. Algunos llegaron durante la segunda guerra mundial y el resto en la postguerra (véase el cuadro 14). En la generación anterior, casi no hubo inmigración; sólo uno de los colombianos nacidos en el país era de padres extranjeros. Dicho de otro modo, no eran los padres los inmigrantes sino el propio empresario. Según se verá más adelante (véase la sección IV), ese empresario tenía un status bastante alto en su propio país. En algunos casos, la persecución política o religiosa (ya sea efectiva o en cierne) y las consecuencias económicas de la derrota en la guerra, en otros, destruyeron ese status que el empresario había gozado en su patria. Esto contribuye a corroborar la tesis de Hagen acerca del origen de los líderes e innovadores del desarrollo económico.

Otra prueba de la singularidad propia del empresario en la cultura colombiana es su lugar de nacimiento. En un país en el que la población es todavía predominantemente rural (52 por ciento en 1960),<sup>33/</sup> más de la

---

<sup>32/</sup> Hagen, op. cit., pág. 30.

<sup>33/</sup> L. Currie, Operación Colombia, Bogotá, 1960, pág. 52.

mitad de los empresarios eran oriundos de ciudades grandes con más de 100 000 habitantes. Si juzgamos al individuo que obtiene su situación en la empresa mediante contrato directo como el auténtico organization man. Todos ellos provenían de ciudades de más de 100 000 habitantes (véase el cuadro 15).

En Colombia, sólo el 2.7 por ciento de la población asiste a la universidad,<sup>34/</sup> y de aquéllos que cursan estudios universitarios, sólo el 32 por ciento termina cuatro años de estudios.<sup>35/</sup> Sin embargo, en la muestra el 52 por ciento que respondió a las preguntas había tenido educación universitaria y el 87 por ciento cursó por lo menos cuatro años de estudios y obtuvo algún título.

El desarrollo económico depende de esos empresarios, quienes orientan el comportamiento social hacia lo racional y lo moderno. Según los valores tradicionales los papeles económicos se distribuyen conforme a un status adscrito y no adquirido el comportamiento particularista domina al universalista y los papeles económicos son típicamente difusos y no específicos.<sup>36/</sup> Bajo el liderato del empresario, éstos se transforman en valores racionales modernos; los papeles se distribuyen conforme al status adquirido, predomina el comportamiento universalista y los papeles económicos son típicamente específicos.

Al pedir a los empresarios que declararan la importancia que en Colombia tenían factores tales como las relaciones políticas, las relaciones familiares, los amigos, la suerte, el trabajo duro, la educación, el dinero y la honradez para el éxito en los negocios, se pudieron diferenciar los valores tradicionales y los racionales. Las relaciones políticas, las relaciones familiares, los amigos y la suerte fueron considerados los valores tradicionales; el trabajo duro, la educación, el dinero y la honradez se consideraron valores racionales. Asignando un puntaje a ambas categorías fue posible establecer si predominaba el racionalismo sobre el tradicionalismo o a la inversa. Sumando las categorías Muy importante e Importante, pudo determinarse qué número de empresarios

<sup>34/</sup> Anuario General de Estadística, Colombia, 1962, pág. 220.

<sup>35/</sup> Orlando Fals Borda, La Educación en Colombia, Bogotá: Facultad de Sociología, Universidad Nacional de Colombia, 1962, pág. 28.

<sup>36/</sup> T. Parsons y N.J. Smelser, Economy and Society, Glencoe, Ill: The Free Press, 1956.

daba importancia a los valores tradicionales frente a los racionales. También se combinaron las categorías Indiferente, Sin importancia y Ninguna importancia, bajo el epígrafe Sin importancia. Los cuadros 16, 17, 18 y 19 señalan que existía una diferencia estadística significativa entre los valores tradicionales y los valores modernos. Se observó una orientación general hacia los valores modernos, en la que prevalecían las consideraciones racionales sobre las tradicionales. Lamentablemente, no se dispone de informaciones sobre la orientación axiológica del colombiano que no es empresario. Hagen comparó a los empresarios antioqueños con los popayanejos que son líderes de la comunidad y observó una diferencia de personalidad pronunciada; los líderes de los negocios "manifestaban una elevada autonomía en sus preferencias o apetencias (needs), así como en el logro y ordenación de las mismas; poseían un sentido agudo de las realidades de una situación; veían al mundo como manejable con buen criterio y trabajo esforzado."<sup>37/</sup> Esta orientación es comparable con los valores racionales que hemos estudiado en relación con el empresario bogotano.

En cambio, Popayán es indudablemente la ciudad de orientación más tradicionalista de Colombia. El popayanejo, enfrentado con un problema, "tenía soluciones estereotipadas para el mismo ("los viejos saben más; debería escuchar a su padre"), o concebían el éxito sin la menor sospecha de que supondría un esfuerzo..."<sup>38/</sup> Estos valores tradicionales se encuentran también en muchos sectores de Bogotá. (Al referirse a personas, por ejemplo, se tropieza constantemente con la frase "de una buena familia" como óptima recomendación que se puede dar de una persona.)

En general se considera que los europeos occidentales tienen una orientación más racionalista que los sudamericanos. No obstante, en la comparación del hombre de negocios nacido en el país y del nacido en el extranjero, no se observó diferencia alguna al medir estos valores. Esto viene a respaldar la máxima sociológica de que la función que desempeña una persona influye profundamente en sus actitudes y valores. En este caso, la función de empresario parece haber tenido mucho mayor importancia que

---

<sup>37/</sup> Hagen, op. cit., pág. 368.

<sup>38/</sup> Ibid., pág. 369.

las diferencias de nacionalidad. El empresario con éxito requiere una orientación racional para lograr el máximo de utilidades para su organización, sea cual fuere su país de origen.

Suele pensarse que la persona mayor tiene una orientación más tradicionalista (es decir, más "conservadora") que la más joven. Bien puede ser así en algunos sectores, pero no sucede en el mundo de los negocios. Por el contrario, los mayores de 45 años, ya sea nacidos en el país o en el extranjero, tenían una orientación más racionalista que los menores de 45 años. (Los menores de 45 años tenían una orientación racionalista pero en ellos no era tan grande la diferencia entre valores racionales y tradicionales como en los mayores de 45.) Aparentemente, mientras más tiempo permanezca el individuo en la función de empresario, tanto mayor será su identificación con ella y tanto más arraigados se hallarán en él los valores inherentes a esa función.

Otro indicio de esta racionalidad puede observarse en los criterios para la selección de personal. El personal se contrata racionalmente; se indicó que la familia tenía muy poca importancia. (Interesa observar que los dos empresarios que mencionaron a la familia como criterio importante - ambos colombianos - no estaban trabajando a plena capacidad.) No hubo relación alguna entre extranjeros y colombianos en su primera, segunda y tercera selección de criterios para escoger personal (véanse los cuadros 20, 21 y 22). La única diferencia significativa que surgió a ese respecto fue entre los empresarios con formación universitaria y aquéllos que no habían cursado estudios universitarios. Los primeros daban mayor importancia a la personalidad que a la antigüedad en la selección de personal; los últimos ponían de relieve la antigüedad y no la personalidad (véase el cuadro 23).

La imagen del empresario bogotano que se obtiene es de su semejanza con la población colombiana en general. Aunque no pertenece forzosamente al grupo más adinerado de la sociedad, en el examen de la clase social se verá que la mayoría viene de la clase media, en un país donde ésta es relativamente pequeña. Los líderes de los negocios están representados desproporcionadamente por extranjeros con 41 por ciento. Su nivel /de educación

de educación es mucho más elevado que el de la población en general. Son gente de ciudad en un país predominantemente rural. En una sociedad de orientación relativamente tradicionalista, sus valores son racionales y modernos. Todo esto sirve para abonar la tesis de que el empresario, particularmente el empresario económico, puede ser considerado como el prototipo del disidente social. Es un innovador de valores y creador de un comportamiento que no se ajusta al orden social existente.

Cuadro 13  
 LUGAR DE NACIMIENTO

Ciudad	
Bogotá	17
Medellín	3
Bucaramanga	2
Tunja	1
Restrepo	1
Cartago	1
Popayán	2
Chocontá	1
Tulúa	1
Sonsón	1
Manizales	1
Pereira	1
Rionegro	1
Analfí	1
Santa Marta	1
Facatativa	1
<b>Total</b>	<b>36</b>

Cuadro 14  
 PAIS DE ORIGEN DEL EMPRESARIO EXTRANJERO

País	
Inglaterra	1
Rumania	2
Estados Unidos	1
Italia	5
Alemania	6
Holanda	1
Polonia	1
España	1
Francia	2
México	1
Suecia	1
Hungría	2
Suiza	1
<b>Total</b>	<b>25</b>

  

Año	Cuando llegó padre	Cuando llegó empresario
Antes 1929	4	4
1929-1933	3	5
1934-1938	1	11
1939-1945	4	12
1946-hoy	0	12

Cuadro 15

LUGAR DE NACIMIENTO Y CARRERA

Carrera	Lugar de nacimiento				Totales
	Area rural	Pueblo pequeño	Ciudad pequeña menos de 100 000	Ciudad grande más de 100 000	
Ascenso dentro empresa	0	2	5	5	12
Propietario	1	4	4	13	23
Nombramiento del gobierno	0	0	0	0	0
Nombramiento de Junta de Accio- nistas	1	0	6	9	16
Familia	0	0	1	0	1
Contratación	0	0	0	6	6
Otros	0	0	0	3	3
	2	6	16	36	

Cuadro 16

Valores de nativos + 45	Muy importante	Importante	Indiferente	Sin importancia	Ninguna importancia	No respondió	Total
Las relaciones políticas	8	4	1	2	2	1	18
Las relaciones familiares	5	12				1	18
Los amigos	3	12	1	1		1	18
La suerte	1	1	6	2	7	1	18
El trabajo duro	12	4		1	1		18
La educación	15	3					18
El dinero	6	11		1			18
La honradez	13	5					18

	Valores tradicionales		Valores modernos		
Importante	46	A	B	69	115
Sin importancia	26	C	D	3	29
	72			72	
$\chi^2 = 20.89$ Una diferencia significativa .001					

/Cuadro 17

Cuadro 17

Valores de nativos - 45	Muy importante	Importante	Indiferente	Sin importancia	Ninguna importancia	No respondió	Total
Las relaciones políticas	5	7	4		1	1	18
Las relaciones familiares	4	12	1	1			18
Los amigos	1	12	2	1	1	1	18
La suerte	3	1	6		7	1	18
El trabajo duro	11	4	1	1		1	18
La educación	15	2				1	18
El dinero	5	10	1		1	1	18
La honradez	12	3	1	1		1	18
			49		62		111
			24		6		30
			<u>73</u>		<u>68</u>		<u>141</u>
$\chi^2 = 10.77$ Una diferencia significativa 0.1							

Cuadro 18

Extranjeros + 45	Muy importante	Impor- tante	Indife- rente	Sin impor- tancia	Ninguna impor- tancia	No res- pondió	Total
Las relaciones políticas	6	5		1	2		14
Las relaciones familiares	4	5	2	2	1		14
Los amigos	4	6	2	1	1		14
La suerte	2	3	2	3	3	1	14
El trabajo duro	11	3					14
La educación	13	1					14
El dinero	5	8		1			14
La honradez	11	3					14

	<u>Valor tradicional</u>	<u>Valor moderno</u>	
Importante	35	35	90
Sin importancia	20	1	21
	55	56	111

$\chi^2 = 19.45$  Una diferencia significativa .001

Cuadro 19

Valores de extranjeros - 45	Muy importante	Impor- tante	Indife- rente	Sin impor- tancia	Ninguna impor- tancia	No res- pondió	Total
Las relaciones políticas	6	2	2		1		
Las relaciones familiares	2	4	1	3	1		
Los amigos		5	3	1	2		
La suerte		3	5	2	1		
El trabajo duro	6	4	1				
La educación	7	3	1				
El dinero	2	4	4		1		
La honradez	7	2	1	1			

	<u>Valor tradicional</u>	<u>Valor moderno (racional)</u>	
Importante	22	35	57
Sin importancia	22	9	31
	44	44	88

$\chi^2 = 7.225$  Una diferencia significativa .01

Cuadro 20

CRITERIO PARA SELECCIONAR PERSONAL (PRIMERA SELECCION) Y NACIONALIDAD

Criterio para seleccionar personal	Nacionalidad		Totales
	Colombiano	Extranjero	
Antigüedad	5	6	11
Personalidad	8	6	14
Estudios realizados	9	8	17
Capacidad	9	3	12
Familia	2	0	2
Carácter	1	0	1
Otras	1	2	3
Técnica	1	0	1
	<u>36</u>	<u>25</u>	

Cuadro 21

CRITERIO PARA SELECCIONAR PERSONAL (SEGUNDA SELECCION) Y NACIONALIDAD

Criterio para seleccionar personal	Nacionalidad		Totales
	Colombiano	Extranjero	
Antigüedad	5	4	9
Personalidad	14	9	23
Estudios realizados	9	3	12
Capacidad	0	2	2
Familia	0	0	0
Carácter	0	1	1
Otras	0	0	0
Técnica	0	2	2
Sin respuesta	8	4	12
	<u>36</u>	<u>25</u>	

Cuadro 22

CRITERIO PARA SELECCIONAR PERSONAL (TERCERA SELECCION) Y NACIONALIDAD

Criterio para seleccionar personal	Nacionalidad		Totales
	Colombiano	Extranjero	
Antigüedad	6	1	7
Personalidad	4	2	6
Estudios realizados	6	2	8
Capacidad	1	1	2
Familia	0	0	0
Carácter	1	1	2
Otras	1	1	2
Técnica	0	0	0
Sin respuesta	17	17	34
	<u>36</u>	<u>25</u>	

Cuadro 23

CRITERIO PARA SELECCIONAR PERSONAL (PRIMERA SELECCION) Y EDUCACION

Criterio para seleccionar personal	Primaria		Secundaria		Universitaria		No res- pondió	Totales
	1-3	4-6	1-3	4-6	1-3	4-6		
Antigüedad	0	0	1	7	0	3	0	11
Personalidad	0	0	1	2	2	8	1	14
Estudios realizados	0	0	1	7	1	7	1	17
Capacidad	0	0	0	7	0	5	0	12
Familia	0	1	0	0	1	0	0	2
Carácter	0	0	0	0	0	1	0	1
Otras	0	0	0	1	0	1	1	3
Técnica	0	0	0	0	0	1	0	1
	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>24</u>	<u>4</u>	<u>26</u>	<u>3</u>	



#### IV. CLASE SOCIAL Y MOVILIDAD SOCIAL

Uno de los aspectos más importantes de cualquier estructura social es el sistema de estratificación social. Por estratificación se entiende generalmente la división de los grupos sociales en niveles o estratos. Cuando estos últimos se hallan unidos por un atributo o interés económico común, el grupo se denomina clase social.

Hay tres métodos comunes para determinar la clase social a que pertenece un individuo: el objetivo, el subjetivo y el de prestigio. El método subjetivo, que es utilizado en el presente estudio, es de autoclasificación, que puede ser cerrada o abierta. En la autoclasificación con preguntas no estructuradas o abiertas se pide al entrevistado que se coloque en la clase social a la que subjetivamente cree pertenecer. Lo hace en sus propias palabras y sin disponer de una enumeración de posibilidades específicas para elegir entre ellas la que corresponda. En cambio, en la autoclasificación cerrada, se proporciona al entrevistado una lista de clases sociales preparada de antemano y se le pide que señale aquélla a la que cree pertenecer. Una de las dificultades inevitables que ofrece el método subjetivo para determinar la clase social, es que las personas suelen catalogarse con relación a diferentes grupos de referencia. Una persona de clase baja que se compara con sus padres campesinos se situará en una clasificación más alta que aquélla en que se colocará la persona de clase media que se compara con sus amistades de clase alta. Es imposible controlar del todo el grupo de referencia con el cual la persona se está comparando.

Otro problema propio del sistema de autoclasificación se presenta con mayor frecuencia cuando se trata de preguntas estructuradas o cerradas. Cada cual interpreta a su manera vocablos tales como "clase media", "clase baja", etc. Estas expresiones tienen una connotación valorativa para muchos; hay quienes admitirían pertenecer a la "clase trabajadora", expresión menos cargada de un contenido emotivo negativo, con mayor facilidad que a la "clase baja". El término "baja" para mucha gente es señal de inferioridad.

/Las palabras

Las palabras tienen matices emotivos que van mucho más lejos de su significado lexicográfico, matices que varían no sólo en función de las diferentes clases sino también de los individuos que las componen, en consonancia con su experiencia. Para obviar esta dificultad, se pidió en la encuesta a los respondientes que se clasificaran en orden de jerarquía numéricamente y no descriptivamente.

Por consiguiente, en el presente estudio de 61 empresarios bogotanos, se presentó a los entrevistados una escala graduada de 0 a 10, y se les pidió que dieran su idea del nivel de vida de que disfrutaban actualmente eligiendo uno de los números de la escala.

Se evitó de esta manera toda designación de clases; no era una escala que expresaba relación entre un nivel y otro sino meramente presentaba once grados que correspondían al nivel de vida. En otro intento por controlar en alguna medida la variación de los grupos de referencia la cual, como se dijo, es una de las dificultades inherentes al enfoque subjetivo), se preguntó al mismo tiempo a los entrevistados y empleando la misma escala numérica, cuál era a su juicio el nivel de vida medio de Colombia en la actualidad.

Aunque cabía esperar que los grupos con diferentes niveles de educación evaluaran el nivel de vida medio de Colombia de distintas maneras, el cuadro 24 indica que, independientemente del nivel de educación del entrevistado (que constituye uno de los índices de clase social generalmente aceptados), con la sola excepción de un entrevistado que no alcanzaba a tener enseñanza secundaria, todos colocan el nivel medio de vida de Colombia por debajo de la mitad de la escala, es decir, en 4.2 (la excepción única colocó el nivel medio en 3). Esas mismas personas colocaron el nivel de vida colombiano de hace cinco años aún más bajo, en 3.1.

Estas cifras indican que los entrevistados tenían una clara impresión que había aumentado el nivel de vida colombiano en los últimos cinco años.

Cuando se les pidió que clasificaran su propio nivel de vida, los empresarios se situaron en una media de 7.6. Los que eran dueños de las empresas registraron un nivel de vida apreciablemente más alto que el de los demás (véase el cuadro 25). El nivel de vida medio de los propietarios de empresas era de 8.2; la proporción crítica (de la diferencia) es superior a la significancia de .01.

/De hecho,

De hecho, el 78 por ciento de aquellos que declararon el más alto nivel de vida posible (nivel 10) era propietario de su propia empresa. Es evidente que trabajar por la ganancia es más lucrativo que trabajar a sueldo.

Como era lógico, aquellos empresarios que declararon que su empresa estaba trabajando al máximo de su capacidad de producción, disfrutaban de un nivel de vida propio algo más elevado que el de las empresas que funcionaban a un nivel inferior al de su capacidad productiva; sin embargo, la diferencia no era importante. El número más bajo que se atribuyeron en la escala graduada los empresarios cuyas fábricas trabajaban al máximo de su capacidad de producción fue el número 6, y de éstos hubo sólo uno; la mayoría se adjudicó el 7, 8, 9 y 10. El nivel de vida medio de aquéllos cuyas industrias estaban trabajando al máximo de su capacidad era 7.9; correspondió un promedio de 7.4 a aquéllos cuyas empresas funcionaban a un nivel inferior a su capacidad productiva. La diferencia no tiene importancia estadística, lo que parecería indicar que ser propietario de la empresa posiblemente sea mucho más importante para determinar el nivel de vida que el grado de aprovechamiento de la capacidad productiva.

Como el grado de instrucción suele guardar una relación positiva con el nivel de vida personal, se observa que el empresario tiene un alto nivel educativo. Según se señaló en la Sección III, el 52 por ciento de los empresarios cursó estudios universitarios y sólo el 6 por ciento no terminó el bachillerato. Por consiguiente, los que forman la clase social más alta constituyen una élite educativa, comparados con el resto de la población del país, donde el 38 por ciento de los mayores de quince años son totalmente analfabetos. Sin embargo, no hubo una correspondencia punto por punto entre la apreciación propia del nivel de vida del interesado y su nivel de educación; es decir, no siguió subiendo su nivel de vida a medida que avanzó su nivel de educación.

(Es preciso recordar, no obstante, que es difícil generalizar por el reducido número de los que no terminaron el bachillerato - cinco - y de aquéllos que fueron a la universidad pero no terminaron sus estudios, cuatro. Si se compara sólo los bachilleres y graduados de la universidad, se registra una diferencia insignificante en el nivel de vida - 7.5 contra 7.7 - que no tiene importancia estadística).

/No debe

No debe interpretarse el hecho de que no exista una correspondencia exacta como negación de toda relación, pues las personas que pertenecen a la clase más alta son también las que poseen un nivel más alto de educación (véase el cuadro 26). Sin embargo, una vez que se ha alcanzado cierto nivel de educación (en este caso la escuela secundaria o bachillerato), la educación como tal no está directamente relacionada con los ingresos económicos. El mismo principio es válido en los Estados Unidos, donde sucede que una vez terminados los estudios universitarios, no hay relación alguna entre los ingresos y el nivel de educación (es decir, los que poseen títulos de Master o Ph. D universitarios no perciben mayores ingresos como grupo, que aquellos que tienen título de Bachelor. Sin embargo, estos últimos evidentemente ganan más que aquellos que sólo tienen un certificado de estudios secundarios). El nivel de educación medio de los Estados Unidos es mucho más alto que el de Colombia, lo que explica por qué la división allí se establece entre universidad y escuela secundaria y en Colombia entre enseñanza primaria y secundaria. De igual manera que en los Estados Unidos la educación secundaria representaba antes la línea divisoria, es dable prever que una vez que haya subido suficientemente el nivel de la educación en Colombia, se manifestará allí la misma tendencia, es decir, la división se establecerá entre enseñanza secundaria y universitaria. Lo que importa en este caso no es el contenido mismo o el nivel alcanzado, sino más bien el hecho de que exista un nivel de educación para la mayoría de la población y de que la élite social lo supere. La consideración trascendental, entonces, es que se supere el término medio, sea cual fuere el que corresponda a la sociedad en cuestión. Una vez alcanzada esa superación, sin embargo, ya no existe mayor relación directa entre la educación y la clase social.

Los hombres de negocios entrevistados en la muestra no sólo registraron un nivel de vida económico y nivel de educación mayores al del colombiano medio, sino que también compartían la opinión de que su prestigio era muy elevado. Por eso, cuando en la muestra se preguntó "¿Quién cree Ud. que disfruta de mayor prestigio, un director de negocios en Bogotá o un sacerdote en Bogotá?", el 65 por ciento de los empresarios, cualquiera que fuera su nivel de educación respondió "el director de negocios".

/Si se

Si se tiene presente la enorme autoridad y prestigio de que está imbuido tradicionalmente el sacerdote en Colombia, se podrá apreciar debidamente la significación de esa respuesta en cuanto implica una transformación social encaminada hacia la autoridad y los valores racionales. La pregunta especificó intencionalmente que se trataba de un sacerdote "en Bogotá" y no simplemente de "un sacerdote" pues en las zonas rurales la tradicional autoridad del clero ha sido impugnada en la misma medida que en los centros urbanos industrializados; esto sería un indicio más de que el cambio de la vida rural a la urbana implica una transición desde valores tradicionales a valores racionales. (También viene a comprobar la tesis fundamental expuesta en la sección III de que el empresario es un disidente social, en parte por la orientación racionalista de sus valores).

Según se dijo anteriormente, el consenso de pareceres en la muestra situó el nivel de vida de Colombia de hace cinco años en 3.1 en la escala graduada. Al examinar el nivel de vida del padre del empresario entonces, si se selecciona arbitrariamente el número cinco como representativo del nivel de vida de la clase media (en la generación de los padres), resultará que el 84 por ciento de los empresarios proviene de las clases media y alta (véase el cuadro 27). (Si se eligiera arbitrariamente el número cuatro, la proporción ascendería a la cifra impresionante de 94 por ciento.)

Entre el 50 y el 80 por ciento de la élite de los negocios en los Estados Unidos en los últimos 150 años proviene de las clases media y alta. <sup>39/</sup> Aunque el empresario nacido en el extranjero está representado en gran número en la muestra de la élite colombiana, no se observó diferencia en el nivel de vida de sus padres y, el de los padres de los empresarios colombianos; en ambos casos provenían fundamentalmente de las clases media y alta. La clasificación media en la escala de la clase social del padre del empresario colombiano fue 6.6 y 6.7 la del extranjero. Esto corresponde al cuadro general del mundo entero, en el que la élite de los negocios procede principalmente de las clases media y alta, aunque no en la medida en que sucede en la muestra de Colombia. (La única excepción se halla en un estudio realizado recientemente en Polonia, en que una proporción muy alta de los gerentes de empresas

---

<sup>39/</sup> S.M. Lipset y R. Bendix, Social Mobility in Industrial Society, Berkeley: University of California Press, 1959, pág. 134-135.

/sostiene que

sostiene que salió de la clase trabajadora. <sup>40/</sup> Ya se ha señalado que las palabras poseen matices emotivos que trascienden su sentido lexicográfico; los gerentes polacos sin duda exageraron: declarar en un país comunista que se ha salido de la clase alta podría equipararse, en cuanto al contenido emotivo de la afirmación a reconocer en los Estados Unidos que se proviene de la clase baja.)

Vienen a corroborar estas modalidades en cuanto a origen las ocupaciones de los padres de la élite comercial colombiana. Sólo cinco de los empresarios (9.5 por ciento) son de familias de la clase trabajadora y cuatro de los padres estaban clasificados como obreros especializados. De estos cinco padres de familia de la clase trabajadora, cuatro no eran nacidos en Colombia. Los padres de la mayoría de los empresarios eran profesionales u hombres de negocios; esto confirma que el padre del empresario pertenece a una clase social numéricamente superior al promedio.

Ofrece especial interés el análisis de la movilidad vertical del empresario. En los países democráticos se estima como valor positivo, por lo común, la presencia de una alta tasa de movilidad vertical. Se considera que esa movilidad es señal de que se está realizando en cierta medida el ideal de la igualdad de oportunidades para todos.

Para obtener datos acerca de la movilidad en una generación, se pidió a los entrevistados que describieran sus antecedentes ocupacionales: ¿qué empleos habían tenido anteriores a la ocupación actual? ¿Hubo algún movimiento, por ejemplo, de trabajos manuales a no manuales? ¿De qué tipo de institución venían: política, económica, etc.?

En su trayectoria anterior ninguno de estos empresarios tuvo jamás una ocupación manual. Esta división bastante rígida entre el trabajo manual y el trabajo no manual también se produce en los Estados Unidos. Existe una tendencia casi inevitable a hacer cada vez más inflexible la distinción entre trabajador manual y gerente, lo que crea un círculo vicioso. En virtud de esta distinción, se oponen obstáculos al trabajador manual para capacitarse en labores nuevas. Esto, a su vez, intensifica la distinción, dificultando

---

<sup>40/</sup> David C. McClelland, The Achieving Society, Princeton, N.J.: D. Van Nostrand Company, 1961, pág. 278.

aún más la movilidad del trabajador manual. Por otra parte, los que ocupan puestos no manuales, pueden adquirir una movilidad mucho mayor pues raras veces se salva la barrera entre trabajo manual y no manual (en uno o en otro sentido). En la práctica, en los Estados Unidos, la movilidad y la clase social del hombre son siempre mucho mayores para aquellos en ocupaciones no manuales que para los trabajadores manuales. <sup>41/</sup>

Los empresarios se dan principalmente dentro de la institución económica. Raras veces cambian de un sistema a otro. En su mayoría eligieron el mundo de los negocios desde un principio y continuaron en él. (Véase el cuadro 28.)

Otro indicio de movilidad dentro de la generación es que el empresario esperaba elevar su nivel de vida dentro de diez años. Si bien su actual nivel de vida medio era de 7.6 esperaba que ascendiera a 8.3 en un decenio. Esta cifra no dista mucho del nivel de vida que el empresario consideraba merecía tener en diez años más: 8.7.

La movilidad entre las generaciones también fue analizada. Es un hecho conocido que en toda sociedad existe movilidad ascendente y descendente entre las generaciones, pese a la desigualdad de oportunidades. La tasa de movilidad vertical fue considerada arbitrariamente como la proporción de empresarios que estimó que tenía más de un punto de diferencia (ya sea mayor o inferior) entre su propia clase social y la de sus padres. Según se observa en el cuadro 27 la movilidad es indudable. El 51 por ciento registró más de un punto de diferencia en su situación de clase comparada con la de los padres. (Si el criterio se establece en una diferencia de más de dos puntos, la tasa de movilidad baja a 21 por ciento con un solo caso de movilidad descendente.)

Se determinó la dirección neta de movilidad vertical calculando la relación entre los casos de movilidad ascendente (39 por ciento) y descendente (el 11 por ciento). Se observará que la dirección neta de movilidad es ascendente.

La ocupación del padre también dió alguna idea sobre la movilidad entre las generaciones. En general los hijos siguen modalidades ocupacionales similares a las de sus padres. El nivel de educación de los padres no muestra

---

<sup>41/</sup> Véase Lipset y Bendix, op. cit.

/ningún caso

ningún caso de analfabetismo, en un país en que hace treinta años más de la mitad de la población era analfabeta. Ninguno de los padres de los empresarios había cursado menos de cuatro años de escuela. Los hijos, según se ha señalado, registraban un más alto nivel de educación, lo que nuevamente viene a ser señal de la movilidad ascendente de la muestra. En el cuadro 29 se puede apreciar la relación entre la educación y la ocupación del padre del empresario.

¿Cuáles son los mecanismos de movilidad de estos empresarios? En el cuadro 30 se aprecia que la educación es importante vía de acceso a la movilidad. El extremo inferior de la escala social (3-4) tenía un nivel más alto de educación que los del medio o el extremo superior. De aquellos que declararon que su padre había disfrutado de un nivel de vida situado en el tercer o cuarto puntos de la escala, el 70 por ciento había estudiado cuatro o más años de universidad. En cambio los que colocaron a sus padres en el grado nueve o diez habían cursado en menor proporción (47 por ciento) cuatro o más años universitarios. Posiblemente los que empiezan a un nivel más bajo tienen que compensar su modesto origen con estudios más avanzados.

La educación también tiene más importancia cuando el empresario no es dueño de la empresa. Aunque el hecho no tiene importancia estadística, los propietarios fueron el único grupo cuya mayoría (62 por ciento) tenía un nivel de estudios inferior al universitario (cuadro 31). Sin embargo, conforme se ha señalado anteriormente, gozaban del más alto nivel de vida de todo el grupo.

En los datos que aparecen en el cuadro 32 puede apreciarse la enorme importancia que tiene la familia por sus repercusiones en la clase social y en la movilidad social. Los que son dueños de sus propias empresas, por ejemplo, (y los que fueron nombrados por la familia para administrar la empresa), registraron un nivel de vida del padre un poco más alto que el de cualquier otro grupo (si bien no tenía importancia estadística). Parecería lógico en este caso que la familia (posiblemente mediante la herencia) haya contribuido a resolver uno de los principales problemas para poner en marcha un nuevo negocio, a saber, el de la capitalización.

/Así pues,

Así pues, se observa cierta rigidez en la movilidad entre las generaciones, siendo la familia la principal institución que la impide. Es decir, a menos que exista de antemano un ambiente familiar de clase media o alta, es casi imposible introducirse en la élite de los negocios. Si bien la educación es el factor compensador que permitiría superar el origen familiar, la pobreza de los medios educativos en Colombia opone un grave obstáculo a la movilidad por esa vía. Por ejemplo, aunque ha disminuido en los últimos cincuenta años el coeficiente de analfabetismo en el país, el crecimiento demográfico se ha traducido en un aumento del número absoluto de analfabetos. Así, hallamos que en 1905, los 2 856 270 analfabetos representaban el 63 por ciento de la población (4 544 770 habitantes), mientras que en 1960, los 3 059 230 analfabetos correspondían al 38 por ciento de una población mucho más numerosa (8 131 620 habitantes).<sup>42/</sup> Se produjo así un aumento de más de 200 000 analfabetos, pese a la mayor cantidad de fondos públicos destinados a la educación en los últimos quince años. No sólo es grande el número de analfabetos sino que, además, es alta la proporción de estudiantes que abandona los estudios. Por cada 100 alumnos que ingresan a la escuela primaria, sólo quince consiguen terminar el quinto año.<sup>43/</sup> Este hecho quizá sirva para explicar por qué cuatro (80 por ciento) de los cinco padres de empresarios salidos de la clase trabajadora eran nacidos en el extranjero.

Esta rigidez de la clase social y la obstrucción de la vía de acceso que proporciona la educación son factores que contribuyen a crear un fermento social en Colombia. Como el talento no es monopolio de la clase social superior, esto supone, además, una pérdida de potencial humano para el país. Cuando se preguntó a los empresarios de la encuesta cuáles eran a su juicio los factores positivos con que el país contaba para el desarrollo de su industria, la respuesta más frecuente (25 por ciento) que se obtuvo fue: "su potencial humano". Los empresarios también contestaron que la principal virtud del trabajador colombiano era su inteligencia; su principal defecto, la falta de educación y capacitación suficientes (véase el cuadro 33).

Cabría entonces preguntarse si un país empeñado en lograr su industrialización y desarrollo económico puede permitirse el lujo de descuidar el factor humano, que es el que sus propios líderes económicos consideran de mayor importancia para el desarrollo.

<sup>42/</sup> Anuario General de Estadística, Colombia, 1962, pág. 220

<sup>43/</sup> Orlando Fals Borda, La Educación en Colombia, Bogotá: Facultad de Sociología, Universidad Nacional de Colombia, 1962, pág. 27. /Cuadro 21.

Cuadro 24

EDUCACION Y ACTUAL NIVEL DE VIDA DE COLOMBIA

Educación	Número	Promedio de Colombia
<u>Primaria</u>		
1-3	0	3.0
4-6	1	
<u>Secundaria</u>		
1-3	3	4.0
4-6	24	4.4
		4.3
<u>Universitaria</u>		
1-3	4	4.5
4-6	26	4.1
		4.2

Cuadro 25

CARRERA Y PROPIO NIVEL DE VIDA

Carrera	Número	Promedio del propio nivel de vida
Dentro de la empresa	12	7.4
Propietario	23	8.7
Nombramiento de la Junta Directiva	16	7.2
Familia	1	8.0
Contrato directo con la empresa	6	7.0
Otros	3	

/Cuadro 26

Cuadro 26

EDUCACION Y PROPIO NIVEL DE VIDA

Educación	Número	Propio nivel de vida
Primaria 1-3	0	10
4-6	1	
Secundaria 1-3	4	8-0
4-6	24	7.5
Universitaria 1-3	4	7-8
4-6	26	7-7

Cuadro 27

NIVEL DE VIDA DEL PADRE Y DEL EMPRESARIO

Nivel de vida del padre del empresario	Nivel de vida del empresario								Totales
	(0-3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	
(0-2)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(3)	0	1	1	1	1	0	0	1	5
(4)	0	0	0	0	2	3	0	0	5
(5)	0	1	1	0	5	2	0	1	10
(6)	0	0	0	0	2	5	0	1	8
(7)	0	0	2	2	1	4	0	0	8
(8)	0	0	0	1	2	6	0	1	10
(9)	0	0	0	1	1	3	2	1	8
(10)	0	0	0	0	0	2	0	4	7
	0	3	4	3	14	25	2	9	61

Cuadro 28

SECTORES DE ACTIVIDAD ANTERIORES A LA OCUPACION ACTUAL

	Número	Porcientos
Economía	56	91.8
Administración pública	3	4.9
Ejército	1	1.6
Educación	1	1.6
Total	61	100

Cuadro 29

EDUCACION Y OCUPACION DEL PADRE DEL EMPRESARIO

Univer- sitaria Secun- daria Primaria	Adminis- trador	Propie- tario	Comer- ciante	Emple- ado	Obrero espe- ciali- zado	Obrero	Profe- sional	Muer- to	No res- pondió	
1-3										
4-6	1	4	0	0	1	1	0	0	1	8
1-3	1	1	2	1	0	0	0	0	0	5
4-6	5	4	8	1	2	0	1	6	0	27
1-3	0	0	0	0	1	0	1	0	1	3
4-6	3	1	1	1	0	0	5	0	1	12
	10	10	11	3	4	1	7	8	7	

/Cuadro 30

Cuadro 30

## NIVEL DE VIDA DEL PADRE CON EDUCACION DEL EMPRESARIO

	Primaria 1-3	Primaria 4-6	Secundaria 1-3	Secundaria 4-6	Universitaria 1-3	Universitaria 4-6	No respondió	Totales
0-2	0	0	0	0	0	0	0	
3	0	0	0	1	0	4	0	5
4	0	0	0	2	0	3	0	5
5	0	1	1	5	0	2	1	10
6	0	0	1	3	2	2	0	8
7	0	0	0	4	0	3	1	8
8	0	0	0	4	0	5	1	10
9	0	0	1	4	1	2	0	8
10	0	0	0	1	1	5	0	7
		1	3	24	4	26	3	61

Cuadro 31

## EDUCACION Y CARRERA

	Primaria 1-3 4-6		Secundaria 1-3 4-6		Universitaria 1-3 4-6		No respondió	Totales
Ascenso dentro de la empresa	0	0	0	6	1	5	0	12
Propietario	0	1	2	10	2	6	2	23
Nombramiento del gobierno	0	0	0	0	0	0	0	0
Nombramiento de Junta de Accionistas	0	0	0	6	1	9	0	16
Familia	0	0	0	0	0	1	0	1
Contratación	0	0	0	2	0	4	0	6
Otras	0	0	1	0	0	1	1	3
	0	1	3	24	4	26	3	

	Dueño		No dueño		
Universitaria	8	A	22	B	30
Sin universitaria	13	C	15	D	28
	21		37		58

/Cuadro 32

Cuadro 32

CARRERA Y NIVEL DE VIDA DEL PADRE

Carrera	Número	Nivel de vida
Dentro de la empresa	12	6.5
Propietario	23	6.9
Nombramiento de Junta de Accionistas	16	6.5
Familia	1	8.0
Contratación directa de la empresa	6	6.5

Cuadro 33

CALIDAD Y DEFECTOS DEL TRABAJADOR COLOMBIANO

Calidades		Defectos	
Inteligente	30	Falta de educación enteramente	24
Trabajador	5	Perezoso, indisciplinado	9
Habilidad manual	3	Falta de responsabilidad	7
Respetuoso	3	Inestabilidad o desvergonzado	3
Responsable	2	Otros (Embriaguez exagerada, olvidado, mal nutrido)	<u>11</u>
Paciente	2	Total	60
Leal	2		
Deseo de progresar	2		
Otros, honradez, buena voluntad, sumiso, etc.	<u>11</u>		
Total	60		

## V. ACTITUDES DEL EMPRESARIO E IMAGEN DE SI MISMO

El principal objetivo del empresario es elevar al máximo las utilidades de su empresa; éste es el criterio con que mide su éxito en los negocios. Generalmente se considera que el afán de lucro es algo privado, limitado y egoísta. Como el desarrollo de cualquier industria coadyuva a la industrialización ulterior del país, lo que se refleja en el alza del nivel de vida de todos los ciudadanos, el hombre de negocios puede formarse otra imagen de si mismo: la de benefactor público. De ahí que al preguntarle cuál debería ser en Colombia el papel principal del empresario, la respuesta que dió con mayor frecuencia fue la siguiente: "fomentar el desarrollo y progreso industriales del país" (24 por ciento). Además, cada vez que se le dió a elegir, entre varios, cuál era la satisfacción que buscaba en el desempeño de su papel de empresario, su primera elección fue la que sigue: "la ocasión de ayudar a los demás" (41 por ciento). Es interesante que más de la mitad (58 por ciento) de aquéllos que señalaron la "independencia personal" como el factor más importante, eran dueños de sus propias empresas.

Ambos móviles, el de la ganancia privada y el del servicio público, coexisten y son fácilmente conciliables. El primero se acepta como parte integrante y necesaria de la economía capitalista; el segundo, en cambio, siempre ha gozado de una valoración mucho más alta en la ética judeo-cristiana. Por consiguiente, al ofrecerse distintas opciones de autoapreciación la cual evidentemente refleja en cierta medida el concepto que se desea que tengan los demás de uso se optará normalmente por el móvil altruista y no el egoísta.

Al examinar esta relación entre la ganancia privada y el servicio público, Fayerweather afirma que el servicio público más eficaz que el empresario puede prestar consiste en dirigir bien una empresa y no en inmiscuir directamente a esa empresa en los asuntos públicos. "Los líderes del mundo de los negocios generalmente tienden a asumir muchas obligaciones, por ser buenos ciudadanos y para establecer condiciones que serán rentables a la larga. Pero esto no equivale a que consideren sus empresas como instrumentos públicos. Muchas personas

/bien intencionadas

bien intencionadas lamentablemente perjudican su propia causa olvidando el factor de lucro e impulsando a las empresas comerciales a comportarse como si su participación en los objetivos públicos fuese su principal finalidad. El primer deber (del hombre de negocios) para con el público es mantener la solidez de su empresa.<sup>44/</sup>

El hombre de negocios colombiano no se ciega con esta imagen altruista pues comprende que su finalidad primordial consiste en aumentar las utilidades. Por eso, la segunda respuesta en el orden de frecuencia (19 por ciento) que se obtuvo a la pregunta "¿Cuál debería ser en Colombia el papel principal del empresario?" fue: "el de acrecentar el éxito o la eficacia de la industria". Análogamente, el empresario eligió en segundo lugar como fuente de satisfacción en el desempeño de su papel, el de la "seguridad económica". Guarda estrecha relación con éste el factor que con mayor frecuencia eligió en tercer lugar, que es el de "prestigio social". A la postre, en toda sociedad industrial, la riqueza económica adquirida en una actividad legítima, va unida al prestigio social; a mayor ingreso, mayor prestigio. Se observa también que, en realidad, el empresario considera que goza de gran prestigio (véase la sección IV).

Los libros de sociología definen al empresario fundamentalmente en función de su espíritu innovador y su capacidad para tomar decisiones. Para establecer si el empresario bogotano comparte la opinión que de él tienen los sociólogos, se le pidió que escogiera de una lista de adjetivos descriptivos los que a su parecer le caracterizaban mejor en su propio papel de empresario. Los resultados obtenidos con esta pregunta ponen de relieve la importancia de la función administrativa en contraposición con la que es meramente innovadora. Muy pocos (7 por ciento) se consideran primordialmente como innovadores. La imagen que de sí mismos tienen es la del organizador (38 por ciento) y realizador (33 por ciento)

---

<sup>44/</sup> Fayerweather, J., Management and International Operations, New York, McGraw-Hill, 1960.

antes que innovador. Esta autoapreciación corresponde a su función principal, que es la que le consume más tiempo y que definen como administración general de la empresa. Análogamente, cuando se preguntó al hombre de negocios cuáles eran, a su juicio, los rasgos de personalidad más importante del empresario, pidiéndole que los eligiera de una lista de ocho posibilidades, la primera opción abrumadora fue la "iniciativa" (42 por ciento). En segundo lugar figuraba la "capacidad de tomar decisiones" (28 por ciento), y en tercero la "capacidad de trabajo" (20 por ciento). Según se vio en la sección II, estos son los atributos que posee el empresario bogotano de la encuesta.

¿Cómo conciliar esos resultados con la descripción sociológica que según la cual el empresario es ante todo un hombre que innova y toma decisiones? La clave indudablemente está en la palabra "iniciativa". Cuando un país se desarrolla en una época en que las técnicas de la industrialización han sido ya ensayadas en otras partes del mundo, la innovación probablemente consista en introducir esos métodos comprobados al país. Aunque esas técnicas pueden representar una innovación en la cultura nacional, el atributo que el empresario debe poseer para introducir o adaptar esas técnicas se convierte en iniciativa. También implícita en la expresión "iniciativa" está la facultad de tomar decisiones. En estas naciones en desarrollo, entonces, las funciones de organizador, administrador y realizador son las que mejor describen al empresario. Esto corresponde tanto a los resultados obtenidos en el presente estudio como a la propia imagen que el empresario tiene de sí mismo.

Aunque todo hombre de negocios corre riesgos, "el espíritu de riesgo" fue uno de los atributos menos importantes señalados como característica que el empresario debería poseer. En la primera selección de características un colombiano y tres empresarios nacidos en el extranjero (7 por ciento) mencionaron como atributo personal importante; en la segunda (3 por ciento) y tercera (5 por ciento) selecciones, fueron aún menos.

Con tantos factores imprevisibles que afectan el resultado de sus negocios, el empresario sin duda trata de reducir los riesgos al mínimo en todas las ocasiones; asume riesgos pero no los busca. Parecería que en Colombia esto ha llevado a tolerar los monopolios y ha creado una falta relativa /de competencia

de competencia en el comercio; es muy poca la diferencia de los precios de un mismo producto fabricado por empresas distintas. Las diferentes sociedades realzan la competencia o la cooperación, pero aquéllas que dan importancia a la competencia lo hacen respecto de determinados órdenes institucionales y no de otros. Quizá suceda que cuando predomina la competencia en una institución, se aminora en otra. La competencia supone una lucha, con la consiguiente tensión. En Colombia ha existido tradicionalmente mucha competencia en la esfera política (la "violencia", por ejemplo, tuvo causas políticas); es concebible que esto compense y explique a la vez la falta relativa de competencia en el sistema económico.

Puede hallarse otro indicio de la imagen altruista que el empresario tiene de sí mismo en las respuestas dadas a la siguiente pregunta abierta: "Tomando a la sociedad en su conjunto ¿cuál cree usted que debe ser el papel del empresario en esa sociedad?" Independientemente del nivel de educación, el empresario manifestó que se sentía personalmente obligado a mejorar la sociedad, responsabilidad que trasciende con mucho el móvil de la ganancia. La respuesta que más frecuentemente se dio a esta pregunta (22 por ciento) fue "Aumentar el nivel de vida general".

Los empresarios de la muestra expresaron actitudes sumamente liberales respecto de los sindicatos y la reforma agraria. No está muy generalizado el sindicalismo en Colombia; esto se refleja en la muestra, pues el 44 por ciento de los hombres de negocios declaró que no había sindicatos en sus empresas y, por eso, muchos prefirieron no opinar al respecto, pues no habían tenido experiencia directa en la materia. Otro problema de este sector, según lo explicaron muchos empresarios, es en que mucho depende del sindicato específico con que se tuviera que tratar. Algunos líderes sindicalistas han desacreditado el movimiento gremial por sus abusos. A veces les ha servido de instrumento para su propio engrandecimiento y no como medio para ayudar al trabajador. Por consiguiente, la columna de preguntas que trata de la actitud del empresario respecto de los sindicatos registró la mayor proporción de "sin respuesta".

De los que respondieron a las preguntas, sólo uno (que representa el 3 por ciento) sostuvo que los dirigentes sindicales no se interesaban en el bienestar de sus trabajadores. El 38 por ciento declaró que los

/líderes sindicales

líderes sindicales estaban "muy interesados" en ese bienestar; el 36 por ciento opinó que estaban "interesados" y el 24 por ciento, que tenían "muy poco interés" en el bienestar de los trabajadores.

Puede hallarse otro indicio más de la actitud generalmente liberal del empresario hacia los sindicatos en las respuestas que dio a la siguiente pregunta: "¿Cuál cree usted que debe ser la política de su empresa respecto de los sindicatos?" Sólo el 20 por ciento opinó que habría que suprimirlos o evitar que cobraran importancia; el 77 por ciento consideró (dentro de ciertas limitaciones) que su empresa debería cooperar con los sindicatos o ayudarles.

Una última señal del liberalismo del empresario respecto de cuestiones sindicales es que el 71 por ciento de los entrevistados consideró que sería conveniente o necesario permitir a los sindicatos mayor participación en la formulación y ejecución de los planes económicos.

La única respuesta aparentemente contradictoria en este panorama de liberalidad general fue aquella en que el 67 por ciento de los entrevistados consideró que el Estado debería ejercer mayor control sobre los sindicatos. Pero no sería desacertado pensar que esa respuesta es una reacción contra los abusos a que se ha aludido por parte de determinados líderes sindicales.

En Colombia se han investigado apenas los sindicatos y sus afiliados, por cuales resulta difícil obtener informaciones. En general la fuerza del sindicato parece corresponder a la de la clase social a que pertenecen sus afiliados. Así, los sindicatos campesinos son muy débiles, como lo son también los gremios de obreros no calificados. El sindicato de comunicaciones es poderoso, ya que en esa actividad predomina el trabajador especializado; también lo es el sindicato de los empleados bancarios, que proceden principalmente de la clase media inferior. Por consiguiente, los sindicatos industriales generalmente son demasiado débiles para constituir una fuerza real en la economía o una amenaza efectiva para las empresas.

Esto puede explicar en parte la actitud liberal del empresario hacia los sindicatos. Si estos últimos no suponen ninguna amenaza, el hombre de negocios puede permitirse una actitud liberal; posiblemente

/surgiría un

surgiría un cuadro más auténtico si el empresario tuviera que extenderse con sindicatos poderosos que se esforzaran por servir los intereses del trabajador. Por otra parte, bien puede que esta actitud liberal denote una orientación racionalista y no tradicionalista y que represente la aceptación, con un criterio acorde con la realidad, de un fenómeno que, como el sindicalismo, existe hoy en todas las naciones capitalistas e industrializadas del mundo. Sin embargo, como fue limitado el número de respuestas a esta pregunta sobre los sindicatos, en una encuesta de por sí limitada, sería impropio formular amplias generalizaciones basadas en esos datos.

Como en todos los países en proceso de desarrollo, la reforma agraria es tema de palpitante actualidad en Colombia. De igual modo que fueron sumamente liberales las actitudes expresadas hacia el sindicalismo, también lo fueron respecto de la reforma agraria, si bien no existió forzosamente una relación entre la actitud ante el sindicalismo y la opinión sobre la reforma agraria (algunos que expresaron opiniones liberales sobre la reforma agraria, por ejemplo, estimaron que habría que suprimir o restar fuerza a los sindicatos). Ningún empresario convino directamente en que "La reforma agraria no es necesaria en Colombia". No se observó relación alguna entre las opiniones sobre reforma agraria y la educación, o la actitud hacia el cambio radical del orden social.

En un estudio inédito sobre las actitudes hacia la reforma agraria, el autor del presente informe observó que se aceptaba en general la idea de la reforma agraria, pero se sentía gran hostilidad hacia el organismo (INCORA) que está tratando de aplicar la ley de diciembre de 1961. La idea de la reforma agraria es tan antigua como la propia Colombia y representa un valor popular; en cambio, la ejecución de la reforma suscita una reacción distinta. Por eso, pese a que teóricamente se acepta la idea, todas las leyes anteriores sobre reforma agraria no se han traducido en una redistribución importante de las tierras colombianas.

Al examinar las actitudes del empresario bogotano y la imagen que tiene de sí mismo, se observa que realza los móviles altruistas que le impulsan a buscar la ganancia económica. El empresario se manifestó consciente de la sociedad en que actúa y reveló un sentido de responsabilidad /hacia la

hacia la misma, sin perder de vista sus propios intereses puramente económicos. Su propia definición del empresario colombiano está más en consonancia con sus funciones y actividades reales que con la definición clásica del empresario.

Las actitudes que el empresario manifestó hacia los sindicatos y la reforma agraria fueron bastante liberales. En la sección siguiente se describirán y analizarán sus relaciones con el gobierno y actitudes hacia el mismo.

Cuadro 34  
FACTORES NEGATIVOS DEL PAIS Y CAUSAS DE BAJA CAPACIDAD

E/CN.12/642/Add.4  
Pág. 60

Factores negativos del país	Causas de baja capacidad									
	Baja producción	Falta de ventas, o mercados	Falta de dinero • crédito	Interferencia del gobierno	Falta de mano de obra especializada	Falta de materias primas	La compañía no tiene interés	Otra	Sin respuesta	Totales
Inestabilidad política	1	2	1	0	0	1	1	2	6	14
Política económica del gobierno	1	1	1	0	0	1	0	0	3	7
Falta de capital o crédito	0	3	2	1	0	0	0	0	2	8
Falta de especialización o educación	1	2	0	1	1	0	0	1	7	13
Desequilibrio dentro de clases sociales	0	1	0	0	0	0	0	0	1	2
Problema del café	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Inestabilidad económica	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2
Problemas laborales	0	0	0	0	1	1	0	1	1	4
Falta de tecnificación	0	0	0	0	0	0	1	0	2	3
Otros	0	1	1	0	1	1	0	0	3	7
	3	11	5	2	3	4	3	4	26	

VI. EL

## VI. EL EMPRESARIO Y EL GOBIERNO

El control gubernamental no sólo afecta poderosamente a empresas privadas específicas sino a la actividad industrial de todo el país. En Colombia, esta reglamentación oficial no siempre ha tenido resultados positivos. Con el propósito de alcanzar la utilización óptima de los recursos disponibles y de impulsar el desarrollo económico, el gobierno adoptó una serie de medidas económicas; entre éstas figuraba el control de créditos, la restricción de las importaciones y el fomento de las exportaciones. Para ayudar a este programa se controla el valor del peso colombiano: por ejemplo, para las importaciones autorizadas, el comerciante puede adquirir dólares a un tipo oficial de nueve pesos por dólar. En el mercado libre, el valor del peso fluctúa según la oferta y la demanda y en febrero de 1963, el tipo de cambio estaba a diez pesos por dólar. En octubre de 1962, bajó el valor en dólares del peso en el mercado libre (el tipo oficial era entonces de 6.70 por dólar) cuando se anunció una posible modificación cambiaria; el dólar subió a más de once pesos por dólar antes de estabilizarse más o menos al precio de hoy, diez pesos por dólar. En los últimos meses los precios han subido en todo el país en lo que podría denominarse una reacción en cadena; se han producido importantes alzas de los precios de los alimentos y bebidas no alcohólicas, las tarifas de autobuses y taxis, los precios de neumáticos y gasolina, alquileres, etc. Por consiguiente, es posible que el tipo de cambio actual de diez pesos por dólar sólo sea estable en apariencia; a medida que el peso vaya perdiendo su valor adquisitivo, podría aumentar la demanda de dólares, engendrando así una nueva baja del valor del peso en dólares.

El programa de reglamentación gubernamental está destinado a estimular el crecimiento económico de Colombia; al hacerlo, cabe presumir que actuará en provecho del industrial colombiano. Por eso, es interesante señalar que la mayoría de los empresarios comprendidos en la muestra opinó que la política que está aplicando el gobierno en realidad perjudica el desarrollo económico del país; se manifestó insatisfacción general con la política oficial.

/De ahí

De ahí que, ante la pregunta "¿Qué efectos tiene en su opinión, la política cambiaria en las actividades industriales del país?", sólo reducido número de los empresarios haya declarado que no podía opinar si la política oficial era beneficiosa o perjudicial para la actividad industrial colombiana. De los que respondieron a esa pregunta, sólo el 4 por ciento dijo que no tenía ningún efecto. El 62 por ciento consideró que perjudicaba a la actividad industrial, y el 34 por ciento restante estimó que la ayudaba. Quizá puedan explicarse estos resultados en parte por el hecho de que las barreras creadas por la reglamentación gubernamental son artificiales (frente a las que podrían considerarse barreras naturales, como la topografía y el bajo poder adquisitivo), y por eso más difíciles de aceptar. Sin embargo, cuando se piensa en que el propósito manifiesto y declarado del programa oficial es estimular y apoyar el desarrollo industrial del país, cabe preguntarse si ésta es tan sólo una dificultad transitoria que el gobierno está manejando a conciencia para lograr beneficios a largo plazo (de manera muy parecida al programa de "austeridad" británico), o si se trata de un obstáculo artificial que el gobierno ha colocado inadvertidamente en el camino del desarrollo económico colombiano.

Se observó una actitud un poco más crítica en el colombiano (69 por ciento) que en el extranjero (59 por ciento), pero unos y otros criticaron acerbamente la política oficial. (Naturalmente, es posible que los extranjeros estuviesen menos dispuestos a criticar la política oficial). El grupo de empresarios que opinó que la intervención del gobierno era útil presenta características interesantes. El hombre de negocios de este grupo suele ser el que fue nombrado por la Junta Directiva, que declara que la "independencia personal" es lo que busca fundamentalmente en el desempeño de su cargo de empresario y que opina que a la actividad empresarial corresponde una categoría de liderato en el país. En este grupo, además, figura la más alta proporción de empresas que trabaja a menos de su capacidad. Todos los demás grupos critican al gobierno; no así este último. La impresión que produce es de una personalidad autoritaria y partidaria de medidas gubernamentales enérgicas que se considera un posible

/lidero

líder o asesor de los altos círculos oficiales de la nación. Quizá sean estos los hombres que se identifican con los dirigentes políticos y, por eso mismo, están menos dispuestos a criticarles y a objetar su política.

Aunque no se observó mayor relación entre aquéllos que opinaron que hacía falta un cambio radical del orden social en Colombia y los que consideraron que las políticas oficiales perjudicaban la industrialización, todos los que sustentaron que era preciso recurrir a la fuerza para alterar ese orden, opinaron, en cambio, que la política oficial estaba obstaculizando las actividades industriales del país.

Por eso, no es raro que al preguntarles cómo repercutía en sus propias empresas, el 62 por ciento de los empresarios haya declarado que la política del gobierno impedía que aumentara su producción. Cuando se preguntó a los entrevistados "¿Cuál es el mayor obstáculo que se opone a la consecución del nivel de vida que Ud. se siente que merece lograr dentro de los próximos diez años?", la respuesta que se obtuvo con mayor frecuencia fue "la inestabilidad política o los problemas políticos" (30 por ciento), y "la inestabilidad o falta de desarrollo económico" (el 14 por ciento). Cuando se preguntó al empresario cuál era la fuente de dificultad en su trabajo, el 24 por ciento contestó que la "inestabilidad política" o la "política económica del gobierno".

Cuando se preguntó por qué algunas empresas funcionaban a un nivel inferior a su capacidad (59 por ciento), el 6 por ciento declaró que la "interferencia del gobierno" les impedía producir a plena capacidad. A la pregunta "¿Cuáles son las medidas más urgentes que es preciso adoptar para acelerar el desarrollo económico del país?" el 7 por ciento respondió "estabilizar el gobierno".

Se formularon quejas concretas cuando se preguntó lo siguiente: "¿Qué repercusiones tiene la política oficial en su empresa?" Entre otras se citaron las siguientes: "La política oficial disminuye la tasa de producción y las ventas. (Algunas empresas dependen del todo de materias primas importadas y experimentan dificultades para obtenerlas; otras encuentran muy deficientes las materias primas colombianas que se ven obligadas a emplear.) "La política oficial aumenta el costo de la

/producción."

producción." (Por ejemplo, algunas empresas pueden verse obligadas a adquirir acero en la siderúrgica de Paz del Río a precios más elevados de los que pagarían por el acero importado). Sólo dos empresarios mencionaron la "falta de energía eléctrica" como factor que les impidiera aumentar su producción. Según se observó en una sección anterior, existe decididamente una escasez de energía eléctrica en Bogotá (considerada por muchos como índice importante de desarrollo industrial). Para resolver el problema, las empresas industriales han invertido sus propios capitales en la instalación y conservación de sus propias centrales. El voltaje incierto de esta fuerza eléctrica exige usar transformadores para poner en marcha la maquinaria que necesite un voltaje constante. La mayoría de los empresarios se habían adaptado tan perfectamente a esta situación, que se habían acostumbrado a sobrellevarla y no la consideraban ya como problema de mayor trascendencia, ni siquiera como motivo de irritación.

En el cuadro 34 se pueden apreciar las críticas dirigidas a la política económica del gobierno y, asimismo, a la inestabilidad política. Aunque no hay relación alguna entre los factores negativos del país y las causas de la producción inferior a la capacidad, cuando se preguntó cuáles eran los factores negativos del país que más perjudicaban el desarrollo industrial, el que se mencionó con más frecuencia fue el de la "inestabilidad política" (23 por ciento). El segundo fue la "falta de especialización o educación" del personal (21 por ciento), problema que se presenta con demasiada frecuencia en Colombia por la escasez de medios de enseñanza y las barreras que obstaculizan su empleo (véase la sección V). El tercer factor fue la "falta de capital o crédito" (14 por ciento), dificultad que aflige a todos los países en proceso de desarrollo. Según se señaló en la sección I, ha ido disminuyendo la proporción de financiamiento bancario a las empresas comerciales. La política crediticia "plantea graves dificultades al pequeño comerciante para financiar la expansión de su empresa, debido a la insuficiencia de sus reservas. Hoy el Banco Popular constituye la principal fuente especializada de financiamiento bancario con que cuentan esas industrias, pero sus recursos son /demasiado limitados

demasiado limitados para atender la demanda.<sup>45/</sup> Otro economista ha declarado, refiriéndose a esa dificultad que "Conviene preguntarse si los bancos están utilizando sus recursos en la forma más apropiada para el fomento del desarrollo económico..."<sup>46/</sup> No deja de ser interesante que ni uno solo de los empresarios incluidos en la encuesta mencionara la estructura tributaria como factor negativo; bien podría preguntarse si ésta es una fuente de ingresos nacionales que aún no ha sido explotada y que podría aprovecharse para hacer mayores inversiones en el sector público, por concepto de energía, carreteras y especialmente educación, una vez que se hiciera cumplir más estrictamente la legislación tributaria.

La política oficial de que se quejan los empresarios no parece ser resultado de ninguna ley en especial sino, más bien, de varias aprobadas en distintas épocas. La falta de continuidad y seguridad en el porvenir hace difícil formular y ejecutar todo plan para el futuro. Se ha dicho que el empresario debe sopesar todos los factores conocidos para adoptar una decisión; como algunos son desconocidos, siempre habrá algún riesgo. La política ha creado un ambiente de incertidumbre que aumenta los riesgos para todo empresario. Como consideran que el riesgo es tan grande, la rentabilidad de las inversiones debe ser proporcionalmente mayor que en una economía estable. De ahí que varios empresarios hayan declarado utilidades netas del 33 por ciento de su inversión de capital. Por el mismo motivo, los tipos de interés son relativamente altos (el 20 por ciento es bastante común) y, además, los préstamos son de corto plazo. Los préstamos a largo plazo (cinco años o más) son casi imposibles de obtener.

Las condiciones inciertas, impredecibles e inestables que imperan, indudablemente hacen más difícil la tarea de tomar decisiones. Sin embargo, parece que el empresario bogotano no se siente irremediamente obstaculizado. Bien puede que la alta rentabilidad de sus inversiones

---

<sup>45/</sup> Consejo Nacional de Política Económica y Planeación, Plan General de Desarrollo Económico y Social. Ia. Parte. Cali: Ed. El Mundo Ltda.

<sup>46/</sup> Eduardo Wiesner Durán, "Barreras artificiales a la inversión doméstica en la Industria nacional", Revista del Banco de la República, N° 383, septiembre de 1959, pág. 7.

le compense en parte las dificultades que debe afrontar. Sea como fuere, cuando se les preguntó si estaban satisfechos o insatisfechos con sus perspectivas para el futuro, sólo el 7 por ciento de los entrevistados se mostró insatisfecho. Otra señal más de que el empresario dista mucho de sentirse abrumado por la actual situación económica de Colombia, es el hecho de que la gran mayoría (el 82 por ciento) informó que tenía proyectos concretos para ampliar su empresa en un futuro cercano.

Como era de esperar de personas que desempeñan el papel de empresarios, el 90 por ciento declaró que "la ingerencia del gobierno en los negocios tiende a destruir la iniciativa privada", y el 93 por ciento convino en que "la democracia depende fundamentalmente de la existencia de la libre empresa" y que "la planificación es necesaria". Sin embargo es sabido que algunas de esas declaraciones son consignas huecas, pues ningún país permite laissez-faire total en su economía. "El industrialismo siempre ha funcionado en una economía cuyo orden estaba garantizado por el gobierno";<sup>47/</sup> no cabe duda de que a medida que avanza la industrialización en un país, suele aumentar igualmente la legislación que regula los procesos económicos.

De igual modo, las reclamaciones y quejas contra la inestabilidad y la política oficial pueden no reflejar con cabal exactitud las condiciones imperantes. Hasta cierto punto, las quejas contra la política económica del gobierno han servido siempre al empresario de cualquier sociedad como instrumento para saber el prestigio u ofrecer una víctima propiciatoria. El gobierno siempre sirve de vehículo propicio para cargar con las culpas cuando las decisiones demuestran haber sido erradas. Asumir riesgos en el dominio económico crea indudablemente angustias; al encauzar la agresión hacia el gobierno, el empresario está en mejores condiciones de adaptarse a las tensiones e incertidumbres de su ambiente de trabajo. Por consiguiente, es difícil tarea la de valorar la importancia de esas actitudes hacia el gobierno con alguna certeza; sin embargo, no puede negarse su existencia y habrá que tenerles en cuenta cada vez que se trate de comprender las actitudes del empresario bogotano.

---

<sup>47/</sup> Eugene V. Schneider, Industrial Sociology, New York: McGraw-Hill, 1957, pág. 459.

## VII. CONCLUSIONES

Muy pocos países del mundo pueden igualar la tasa de aumento del ingreso por habitante de Colombia en los últimos cuarenta años. Este crecimiento económico se ha producido no obstante la violencia general que azota a aldeas y pequeñas ciudades y también la mala administración gubernamental de diversas épocas, con los problemas cambiarios concomitantes. Esta evolución ciertamente puede atribuirse en gran parte al empresario económico. Por consiguiente, parece que en estas declaraciones finales bien vale la pena profundizar algo más en el estudio de las dificultades señaladas por esos empresarios, que les impiden progresar hacia una mayor industrialización. Se ha observado ya en secciones anteriores que esos problemas se presentan en tres sectores principales: gobierno ("la política oficial obstaculiza la industrialización"), educación ("falta de personal capacitado y especializado"), y falta de ventas o mercados ("el consumo es limitado").

En la sección VI se expusieron y analizaron las actitudes del empresario bogotano hacia el gobierno, exposición que se circunscribió a su papel empresarial en la esfera económica. Empero, sería imposible comprender y apreciar cabalmente esas actitudes sin contar con algunos conocimientos y antecedentes sobre la actitud del colombiano en general hacia su gobierno. Reconociendo las dificultades propias de cualquier tentativa de generalización sobre las actitudes de una nación entera, parece en todo caso necesario describir y explicar en qué forma el ciudadano colombiano ve a su gobierno nacional.

La "violencia" ha sido una de las realidades de la vida colombiana desde hace más de doce años y parece haber afectado profundamente la forma en que el colombiano juzga a su gobierno. Los abusos cometidos en las instituciones políticas, judiciales, militares y policiales han despertado una desconfianza generalizada hacia los órganos estatales. El gobierno, opina el colombiano, ha sido impotente para poner fin a la violencia o bien no ha querido hacerlo; en ambos casos, el ciudadano queda con menos confianza en su eficacia.

/En Bogotá,

En Bogotá, los motines de 1948 representaron el golpe más fuerte de la violencia; desde aquella época la ciudad ha registrado un número excesivamente elevado de robos con escalo. Es interesante que el bogotano de clase media y alta se haya arrogado la responsabilidad de mantener el orden (para sí mismo) y contrata policías especiales para vigilar su casa o paga una suscripción al servicio de vigilantes con ese mismo fin. La acción privada individual pasa así a sustituir a la acción estatal colectiva, o comunal, en forma muy parecida a la que los empresarios bogotanos suplen la escasez de energía eléctrica instalando su propia planta generadora.

Análogo estado de cosas existe en el ámbito de la educación, pues en éste el gobierno también se ha visto incapacitado para atender la demanda existente de escuelas; en todas las naciones industrializadas esta función, así como el mantenimiento del orden, es considerada función esencial del gobierno. En Bogotá, en cambio, esta función ha sido asumida cada vez en mayor medida por intereses particulares (el número de escuelas particulares ha proliferado de 856 escuelas en 1951, a 2 277 en 1960,<sup>48/</sup> y la administración de una escuela es considerada como negocio relativamente lucrativo).

Así vemos que el gobierno también está íntimamente comprometido en la segunda zona de problemas que es la de la educación. El problema de la educación en una economía industrial o en proceso de desarrollo es plurifacético y tiene repercusiones en toda la sociedad. Afecta al empresario, en su especialización y preparación para asumir cargos en los escalones superiores, y también afecta la capacitación del trabajador industrial calificado.

En el exámen de la clase social, se hizo mención de la educación como vía de acceso para alcanzar la movilidad ascendente en cualquier sociedad. Se señaló, además, que el empresario proviene casi exclusivamente de la clase media y alta. Esta misma tendencia se manifiesta en la mayoría de las sociedades industriales; sin embargo, existen algunas diferencias

---

<sup>48/</sup> Anuario General de Estadística, Colombia, 1962, pág. 247.

que confieren un carácter más precario a la situación colombiana. Por ejemplo, si bien es cierto que la mayoría de los líderes del mundo de los negocios en los Estados Unidos procede de la clase media y alta, de todos modos se observa que "Apreciable proporción del liderato comercial de todos los niveles sale de la clase trabajadora"<sup>49/</sup>. Los cálculos varían entre el 10<sup>50/</sup> y el 25 por ciento.<sup>51/</sup> El 9 por ciento de los empresarios bogotanos que respondieron a la encuesta, declaró que había salido de la clase trabajadora, lo que haría pensar que la muestra de Bogotá se aproxima mucho al 10 por ciento citado. No obstante, según se señaló, el 80 por ciento de los empresarios cuyos padres habían sido trabajadores, declaró que éstos habían nacido en el extranjero. Así queda una proporción baja de empresarios procedentes de la clase social más numerosa de Colombia, la clase baja.

La falta relativa de movilidad ascendente en esta numerosa clase baja mantiene en reducido número a las clases media y alta. En el caso de Colombia, hay indicios que permiten suponer que estas últimas pueden ser demasiado reducidas para aportar el liderato que la economía industrial en expansión necesita.

Los medios de enseñanza con que cuentan los que ya pertenecen a las clases media y alta colombianas son inadecuados para proporcionar el tipo de capacitación o formación que el empresario comercial de hoy necesita. Suele imponerse la necesidad de una formación costosa en el extranjero; para el padre de familia supone una pesada carga económica enviar a todos los hijos varones de una numerosa familia a estudiar en el extranjero. Entonces, se observa que en el nivel de la formación de líderes, son inadecuados los medios de enseñanza del país para formar a los de las clases media y alta. Además, el número de aspirantes a líderes se halla limitado por la falta de movilidad de la clase baja a las clases en que se hace la

---

<sup>49/</sup> Eugene V. Schneider, Industrial Sociology, New York: McGraw-Hill, 1957, pág. 390.

<sup>50/</sup> F. W. Taussig y C.S. Joslyn, American Business Leaders, New York: The Mac-Millan Company, 1952, pág. 78.

<sup>51/</sup> Richard Centers, "Occupational Mobility of Urban Occupational Strata", American Sociological Review, vol. 13, N° 2, 1948, pág. 203.

selección; esto también tiene su origen, en parte, en el sistema educativo deficiente. Por lo tanto, en vez de conducir a la movilidad, la educación se convierte en fuerza restrictiva que la impide.

Aun más grave, quizás, que las deficiencias en materia de educación en los niveles superiores, es la situación del trabajador en las fábricas. La fuerza de trabajo disponible de una sociedad industrializada no está compuesta tan sólo por el número de hombres físicamente capaces y dispuestos a trabajar; se requieren, también, cierto tipo de educación y de capacitación, no sólo evidentemente para el trabajador calificado sino también para el no especializado.<sup>52/</sup> "Las aptitudes que requieren (los trabajadores industriales) son muy distintas de las que comúnmente se encuentran en la agricultura y en las industrias caseras... El trabajador industrial necesita saber leer y escribir; con frecuencia tiene que leer planos; tiene que comprender la necesidad de una disciplina industrial."<sup>53/</sup>

Las clases media y alta han podido compensar la deficiencia estatal en cuanto a la provisión de servicios educativos adecuados, recurriendo a las escuelas particulares y perfeccionando sus estudios en el extranjero. Es evidente que las clases más bajas no pueden hacer otro tanto para resolver sus problemas de educación.

Esta falta de instrucción para desempeñar el papel de trabajador industrial tiene otras repercusiones sobre la productividad de la industria. Aunque las fábricas logren disponer de un cuadro completo de trabajadores capacitados, muchas de ellas (59 por ciento de la muestra, por ejemplo) aún no produce al nivel de su capacidad. La razón más frecuente aducida para explicar esta situación fue "la falta de ventas o mercado".

La inestabilidad del gobierno y de la política oficial y las deficiencias del sistema de educación pueden hallarse causalmente vinculadas con este mercado insuficiente. La inestabilidad general produce una fluctuación del valor monetario (por ejemplo, en el año 1962 el valor del

---

<sup>52/</sup> Wilbert E. Moore, Industrialization and Labor, Ithaca, New York: Cornell University Press, 1951, pág. 20, nota 17 al pie de página.

<sup>53/</sup> Oficina Internacional del Trabajo, The Economic Background of Social Policy, including Problems of Industrialization, Conferencia preparatoria para la región de Asia de la Organización Internacional del Trabajo, Nueva Delhi, 1947, Informe IV, Nueva Delhi: International Labour Office, 1947, pág. 143.

peso disminuyó 27 por ciento en el espacio de cinco meses), y ocasiona también mayor incertidumbre y riesgos mayores, lo que a su vez obliga al empresario a subir los precios de su producto y le presiona a recuperar su inversión inicial a la mayor brevedad posible.

Siguen siendo bajos los jornales que percibe el trabajador poco capacitado y el que no tiene capacitación; con el aumento de precios de los artículos de primera necesidad, la situación forzosamente constriñe al trabajador a adquirir sólo lo preciso para subsistir. En este ciclo, el trabajador no puede convertirse en consumidor del artículo manufacturado que produce. Es evidente que hasta que se rompa el ciclo, la expansión de la economía se verá muy restringida. Diríase que es fundamental dar solución a este problema, pues de ello depende todo el crecimiento y desarrollo futuros de Colombia.

