



BARRANQUERO ANDINO, ave péndulo (movimiento de su cola). (Momotus aequatorialis). 48cm. El barranquero más grande. Bastante común en los bosques andinos hasta las zonas templadas. Territorial y tranquilo, permanece quieto por largos periodos y vocaliza a menudo con reclamos graves y profundos (gurú, gurú). Anida en lugares altos como copas de árboles. Se alimenta de huevos de otras aves, lagartijas, culebras pequeñas, caracoles y frutas. "Rey de las aves" pues a donde llega a comer, las demás desaparecen. Anda preferiblemente en pareja.

Empresas multinacionales y su relación con la economía de Pereira y Dosquebradas: sector industrial

SÍNTESIS

En este artículo se muestra la llegada de tres Empresas Multinacionales (EM) en la primera mitad del siglo XX y algunos de sus efectos en el desarrollo económico de Pereira y Dosquebradas. Se estudian sus características, la relación que tienen con el desarrollo de la región y sus efectos, tanto positivos como negativos. Los efectos están relacionados con el desarrollo de la infraestructura, las interrelaciones con empresas locales y de otras regiones y, la generación de empleo.

DESCRIPTORES: Empresas multinacionales, inversión extranjera directa, sectores económicos, Risaralda.

ABSTRACT

This article shows, the arrival of three multinational companies in the first half of the twentieth century, and some of the effects on the economic development of Pereira and Dosquebradas. Their characteristics, the relation they have with the development of the region and the positive and negative effects are studied. The effects are related with the development of the infrastructure, the interrelations with local and regional companies, and employment generation.

DESCRIPTORS: Multinational Companies, Foreign Direct Investment, Economic Sectors, Risaralda.

Empresas multinacionales y su relación con la economía de Pereira y Dosquebradas: sector industrial



Jessica Ramírez Vásquez,
Carlos Andrés Rincón Vásquez,
Lucía Ruiz Granada¹

Multinational companies and its relation to the economy in Pereira and Dosquebradas: industrial sector

Primera versión recibida: 18 de agosto de 2011. Versión final aprobada el 18 de noviembre de 2011

Para citar este artículo: Ramírez Vásquez, Jessica, Rincón Vásquez, Carlos Andrés, Ruiz Granada, Lucía (2011). "Empresas multinacionales y su relación con la economía de Pereira y Dosquebradas: sector industrial". En: Gestión y Región., N.º. 12, (Julio-Diciembre, 2011); p. 89-120.

En el estudio de las pautas de localización de las empresas, los determinantes más comunes incluidos se refieren al tamaño del mercado, a su potencial de crecimiento, la afinidad social y cultural, la estabilidad del mercado, al sistema económico y político y a la capacidad de las empresas locales de mantener sus barreras de entrada. Se confirma así la importancia de los factores de localización como determinantes de la inversión extranjera directa (Ramón, 2000, p.65).

Se muestra la llegada de las Empresas Multinacionales (EM) en la primera mitad del siglo XX y algunos de sus efectos en el desarrollo económico de Pereira y Dosquebradas, específicamente en el sector industrial. Se consideran dos etapas: en la primera, se hace un recorrido teórico para entender qué son las empresas multinacionales, cuáles son sus características, qué relación tienen con el desarrollo y sus efectos, tanto positivos como negativos, cuando se instalan en una región; la segunda, documenta la llegada de estas empresas al sector industrial de Pereira y Dosquebradas. Las tres multinacionales de tipo industrial que se estudian son las que se instalaron en el periodo comprendido entre 1945 y 1965, sobre las cuales se dispone de información en sus archivos, en las bibliotecas de los gremios y en los archivos especializados de las universidades.

Se trata de una investigación de historia empresarial en la que se busca encontrar explicación a la entrada de empresas multinacionales a Risaralda en el periodo comprendido entre 1945 y 1965, con el objetivo de identificar el impacto que ha tenido en el desarrollo económico y social de Pereira y Dosquebradas la localización de las siguientes empresas multinacionales industriales: Compañía de Tejidos de Lana Omnes Ltda. (1948), Comestibles La Rosa S.A. (1949) e Hilos Cadena S.A. (1952); se describe la dinámica de entradas y salidas de las empresas

¹ Este trabajo de investigación fue presentado por los estudiantes Carlos Andrés Rincón Vásquez y Jessica Ramírez Vásquez para obtener su título como Administradores de Empresas, bajo la dirección de MSc. Lucía Ruiz Granada, del grupo de investigación Desarrollo Empresarial, línea de investigación Estudios sectoriales.

del periodo comprendido entre 1945 y 1965 en las ciudades de Pereira y Dosquebradas; se indaga cuáles son los factores que determinaron la localización de las tres multinacionales y se muestra la influencia en el desarrollo económico y social de las ciudades.

Discusión teórica

Cuando se estudia el alcance internacional de las empresas privadas en los países avanzados, se encuentra que su papel es más evidente a fines del siglo XX. Su dinámica hace parte del tránsito de una economía de mercado y de libre competencia a una con características oligopólicas, con orientaciones y modalidades de expansión que implican modificaciones de su comportamiento en los países de origen, en los países receptores y en la regulación de los flujos de bienes, recursos financieros y de tecnología a nivel internacional (Fajnzylber, 1976, p.131; 2006).

Dunning (1993) propone el paradigma ecléctico para reconocer los diferentes factores que pueden inducir a una empresa a llevar a cabo una expansión internacional. Este paradigma considera la internacionalización fundamentada en la existencia de ventajas de propiedad, de localización y de internalización. Las ventajas de propiedad son específicas de la empresa y tienen que ver con la acumulación de activos específicos o con sus características tecnológicas o de producto. Las ventajas de localización, en cambio, se refieren a los factores productivos e institucionales presentes en una zona geográfica determinada. Las ventajas de internalización son las que se derivan de explotar internamente activos que le son específicos en lugar de hacerlo en el mercado (González, 1999, p.4).

La teoría de propiedad, de la localización e internacionalización de la economía, está basada estructuralmente en las experiencias exitosas de las compañías internacionales, sobre todo angloamericanas, que obtienen con facilidad los recursos y las capacidades para expandirse a escala mundial, si lo desean. Dunning (1981) reunió las ventajas que las empresas obtuvieron al ampliar sus operaciones hacia el exterior, en términos de tres características o fuentes: la ventaja de propiedad derivada de extender sus activos, tales como marcas o tecnología propias al extranjero, generando más presión en sus competidores nacionales en mercados anfitriones; la ventaja de localización al integrar actividades entre sectores mundiales con costos de factores y de recursos muy diferentes. Por último, las ventajas de internacionalización derivadas de construir economías de escala y alcance mediante actividades dispersas a lo largo de las fronteras (Vaitsos, 1977; Bonaglia, 2007, pp.202-203).

¿Qué relación existe entre la presencia de las EM y el crecimiento de un país? Las teorías de crecimiento económico explican sus causas utilizando diferentes modelos: el de Ramsey (1926), Harrod y Domar (1946), Solow (1956), Kaldor

(1956), AK (1996), modelos de crecimiento endógeno, como el modelo de Romer (1986), el de Lucas (1988) o el modelo de Aghion y Howitt, etc. Existen tres formas de generar crecimiento: la primera es crecer porque los trabajadores tienen cada vez más instrumentos para sus tareas, más máquinas, es decir, adquieren capital. La segunda, porque se incrementa el capital humano o trabajo efectivo, los trabajadores adquieren un mayor conjunto de conocimientos que son productivos, y utilizados con la misma cantidad de insumos, da como resultado una mayor producción. La tercera, con el progreso tecnológico, al obtener mejores formas de combinar los insumos, las maquinarias y el conocimiento.

Solow (1956) une estos componentes para explicar cómo cambios en la tasa de ahorro y de la inversión, la fuerza laboral y el progreso tecnológico determinan el producto por trabajador. El autor clasifica en dos categorías las razones de estas diferencias: la eficiencia del trabajo y la intensidad de capital. Los estudios de Solow y de sus contemporáneos consideraron la tecnología, la calificación de la mano de obra y las innovaciones como los principales motores del crecimiento económico (Anzil, 2004).

Los modelos de crecimiento fueron expuestos en las décadas de 1950 y 1960, ellos 'endogeneizaban' el proceso técnico de diversas maneras. Una de ellas es "aprender haciendo" (*learning-by-doing*), según Arrow (1962), en el que el aprendizaje surgía de la externalidades dinámicas de la inversión bruta acumulada, y Kaldor en el que la inversión es el vehículo del progreso técnico acompañado del modelo de la actividad inventiva (Shell, 1967). La teoría del desarrollo se vio influida por el modelo de "aprender haciendo", particularmente en la forma de adquisición de un conocimiento tácito y unos efectos-derrame entre empresas, de la producción bruta acumulada, al proporcionar un razonamiento formal para el viejo argumento defensor de una industria naciente, que proporciona productos sustitutos de importaciones o nuevos productos para la exportación.

El modelo de AK, se atribuye a Rebelo (1991), define los determinantes del crecimiento económico; las políticas económicas encaminadas a fomentar el ahorro tendrán efectos positivos sobre el crecimiento a largo plazo de una economía, así como las mejoras tecnológicas, pero los supuestos neoclásicos no permiten introducir el progreso tecnológico dentro del modelo, por lo que este debe suponerse exógeno. Las economías con un nivel de desarrollo tecnológico mayor, tenderán a crecer más a largo plazo que las economías con menor nivel; además, el tamaño de la población afecta negativamente a la tasa de crecimiento.

El modelo de Romer introduce una función de producción con externalidades del capital. La intuición es que cuando una empresa aumenta su stock de capital a través de la inversión, aumenta su propia producción y también la producción de

las empresas que le rodean. La razón propuesta por Romer es que las empresas que invierten adquieren experiencia o conocimientos. Estos conocimientos también pueden ser utilizados por las demás empresas y por eso su producto también aumenta.

Aghion y Howitt proponen un modelo de crecimiento e innovación que tiene tres sectores: investigación, bienes intermedios y bienes de consumo. En él, el número de bienes intermediarios es fijo, el progreso técnico consiste en inventar un nuevo bien intermedio para remplazar al viejo. El crecimiento proviene de la innovación y esta es explicada por la acumulación del conocimiento.

La teoría del crecimiento endógeno está basada en un enfoque cuantitativo, surgió en los años ochenta como respuesta a los fracasos de la teoría neoclásica del crecimiento, le da carácter de endógeno al cambio tecnológico y lo vincula con la educación, la demografía, la estabilidad macroeconómica, la buena gobernabilidad. Su principal exponente fue Robert Barro. Dentro de estas teorías están la teoría sobre el uso del suelo (Von Thünen), la teoría de la locación industrial (Weber), la teoría relativa a la estructura industrial regional (Richardson), la teoría de los polos de desarrollo (Francois, Perroux), entre otros (Mc Canty y Lindberge, 1970; Reiffers, Cartapinis, Experton y Fuguet, 1982).

La teoría de Von Thünen, se basa en los precios de la tierra, su calidad y los costos de transporte. La idea central es que la renta de ubicación varía con la distancia con respecto al mercado en un espacio isotrópico y aislado. Los supuestos de la teoría son: considera una área aislada constituida por un solo centro urbano y la región agrícola que se aleja del mismo, (su *hinterland*) sería un “Estado Aislado”, una ciudad central como único mercado, una llanura uniforme rodea toda la ciudad. El *hinterland* está habitado por agricultores que procuran el máximo de sus beneficios y están en capacidad de ajustar su producción a las demandas del mercado; solo hay un sistema de transporte, los costos de transporte son directamente proporcionales a la distancia y están únicamente a cargo de los agricultores (Salguero, 2004, 2006, pp.6-8, Gaviria Ríos, 2010, pp.57-59). Las ubicaciones más cercanas al centro son las más atractivas y tienen mayor densidad; esto se refleja en mayores tipos de cultivos intensivos, con precios más altos y mayores ventas.

Weber representa su teoría en un triángulo en el cual dos vértices corresponden a los productos que necesita para su elaboración y otro vértice en el lugar del mercado. La ubicación de una planta industrial está relacionada con cuatro factores fundamentales: la distancia a los recursos naturales, la distancia al mercado, los costos de la mano de obra y las economías de aglomeración. Estos dos últimos factores están modificados por decisiones políticas (Salguero, 2006, pp.6-8; Gaviria Ríos, 2010, p.99).

La teoría de los Polos de Desarrollo (Perroux, 1955) considera un conjunto de industrias imbricado en torno a una dinámica industrial central, a través de una serie de eslabonamientos de insumo-producto-mercado; ha servido para fundamentar acciones de política regional encaminadas a la concentración meramente geográfica de las actividades económicas como factor de desarrollo (Salguero, 2006, pp.13-16).

En los modelos de crecimiento exógeno predominan la teoría de Hermansen o de los procesos de desarrollo socioeconómico, Hirschman y Fritz Voight con las teorías de crecimiento desequilibrado y Myrdal con la teoría de las causalidades acumulativas (Destinobles, 2007). Harmansen, explica el concepto de espacio polarizado al caracterizarlo por las interdependencias de las unidades económicas, sostiene además que las aglomeraciones de actividades humanas se caracterizan por la localización relativa, tamaño y composición funcional. Hirschman hace el primer intento de síntesis de una teoría de incidencia más geográfica del desarrollo, aplicando la noción de los mecanismos de transmisión geográfica de impulsos de desarrollo. Consideró que las medidas para desarrollar un país deben ser analizadas caso por caso, mediante la explotación de los recursos de la región para conseguir los mejores resultados.

Fritz Voight es pesimista y considera que una región negativamente influenciada por largo tiempo difícilmente puede recobrar el terreno perdido porque ha estado sometida a un proceso de saqueo de sus mejores recursos físicos, humanos y de capitales. Sostiene que las regiones ricas y sus grandes aglomeraciones pueden adquirir ventajas competitivas frente a las regiones en desarrollo; estas, simplemente por fuerzas del mercado, no pueden desarrollarse satisfactoriamente. En las teorías de las causalidades acumulativas, Myrdal, premio Nobel en 1974, es pesimista con respecto a las posibilidades de un proceso espontáneo en las regiones pobres por impulso del desarrollo proveniente de regiones en desarrollo; asegura que su teoría de la casualidad acumulativa crea efectos positivos a las grandes aglomeraciones y regiones en desarrollo. Estas serán más fuertes cuanto mayor sea el ritmo y el nivel de desarrollo alcanzado por un país, pero advierte que los desequilibrios socioeconómicos impedirán un proceso de desarrollo nacional dinámico (Destinobles, 2007).

Empresas multinacionales en América Latina

En la década de los años 50, los países de América Latina definieron el proceso de industrialización mediante la sustitución de importaciones, para reducir su vulnerabilidad externa y una alternativa de desarrollo. La región sufría problemas graves por las escasas fuentes de inversión, falta de capital y desventajas tecnológicas. En esta etapa, las empresas multinacionales se consideraron un

medio para hacer posible la industrialización, como fuentes de difusión tecnológica y dinamismo económico, para fomentar las exportaciones e incluso, como necesarias para acceder al capital.

Desde 1949, la CEPAL señaló las bases de su concepción de los problemas económicos de América Latina, reconociendo la particular posición de productor y exportador de productos primarios que la región había llegado a ocupar en el sistema económico; mostró que la opción de largo plazo se había deteriorado por la falta de organización de los trabajadores rurales de América Latina y por el poder monopólico que ostentaban las industrias del centro. Si la industrialización era necesaria para resolver los problemas de la región, dados el deterioro de los términos de intercambio, las características estructurales de la periferia, el escaso ahorro y la disparidad tecnológica con el centro, el proceso debía hacerse mediante la sustitución de las importaciones, lo que significaba que el Estado debía alentar y proteger a las nuevas industrias (CEPAL, 2003, p.87).

Según Presbisch (1969), el problema de la falta de ahorro para inversión exigía recursos distintos a los del Estado. Una posibilidad que se complementaba era la del capital externo, que implicaba las entradas propias y regulares por concepto de exportaciones, fomentar la necesidad de complementar el ahorro interno, y además, las desventajas tecnológicas de las industrias latinoamericanas, con el alto costo de mantenerse al día y obtener la tecnología del centro (CEPAL, 2003, pp.33-41).

En la década del 60, la industria se había transformado en el motor de la economía en los países más grandes, y en toda la región su importancia crecía. No obstante, el proceso pronto tropezó con serios problemas; el más evidente fue que el coeficiente de importaciones había aumentado y orientado hacia los bienes de capital (French-Davis, Muñoz y Palma, 1998, p.190, citados por CEPAL, 2003, p.89). En consecuencia, la crisis de la balanza de pagos no solo se hizo más fuerte, sino que su impacto fue más agudo. El desempeño de la economía se vio afectado gravemente por la crisis externa. Con este fin, en marzo de 1961 se lanzó en América Latina, la Alianza para el Progreso, apoyada por los Estados Unidos. Esta Alianza estaba ligada a la idea de Prebisch sobre el tipo de inversión extranjera necesaria en América Latina, pero a mediados de la década los resultados de la ayuda externa estaba lejos de realizarse respecto a las reformas estructurales, debido a las implicaciones de la guerra con Vietnam, la difícil situación política interna y la creciente inestabilidad del llamado tercer mundo.

El papel de la inversión extranjera directa y las multinacionales se reinterpretó en esta nueva etapa. Según Prebisch, la industria de América Latina necesitaba otro apoyo financiero: “se precisa establecer una clara distinción entre estos dos tipos de capital extranjero: el pretérito, con los enclaves que aún subsisten y el nuevo tipo de capital, que se incorpora resueltamente al proceso de industrialización”

(CEPAL, 2003, p.91). Con esto las empresas multinacionales podían ocupar un lugar en un plan de desarrollo, siempre que estuviera determinado y regulado con claridad, la intervención del Estado era ineludible, con el fin de que se formularan políticas bien definidas, como exenciones fiscales.

Estos incentivos para las industrias alentaron a la investigación y desarrollo; el Estado estaba en la obligación de promover la investigación para que ella produjera una tecnología adecuada y eficiente. Paralelamente, se realizó una regulación estatal de las empresas Multinacionales por medio de códigos internacionales de conducta que regulen sus operaciones, con el propósito de proteger las operaciones de la región.

Después de la Segunda Guerra Mundial se vive la expansión acelerada del conglomerado transnacional y una nueva etapa en la sustitución de importaciones en América Latina, comienza la fase de la desnacionalización y 'sucursalización' de la industria latinoamericana (Sunkel, citado por CEPAL, 2003, p.92). Sunkel pensaba que el mundo probablemente estaba en pleno proceso de incorporación a una nueva modalidad del modelo centro-periferia, del cual creíamos que la industrialización por sustitución de importaciones nos estaba liberando. En este modelo aparecía una nueva forma de división internacional del trabajo y su correspondiente agente: los oligopolios manufactureros multinacionales (2003, p.92). Con una mayor presencia de las multinacionales se agravaría el problema del endeudamiento externo y se liquidaría la empresa privada nacional.

La cuarta etapa en el pensamiento de la CEPAL busca una salida para la región, se propone un ajuste expansivo, mediante un acuerdo entre los acreedores y los países latinoamericanos, así como un uso menos estricto de la política fiscal y monetaria (CEPAL, 2003, p.95). En el decenio de 1980, se evalúa nuevamente la experiencia de la estrategia de industrialización mediante la sustitución de las exportaciones y para reflexionar sobre la factibilidad de una estrategia de industrialización (Fajnzylber, 1990, citado por CEPAL, 2003, p.95); esta estrategia no logró resolver los problemas de desigualdad social, sobre todo por su falta de absorción tecnológica.

Es en la segunda etapa que llegan las tres empresas extranjeras a Pereira y Dosquebradas.

La IED en Colombia y en otros países de América Latina es vista de manera favorable por algunos autores, para otros con una consideración contraria. Para Gaviria y Gutiérrez, en el crecimiento endógeno, se identifica la IED como un factor que contribuye al crecimiento económico, mediante la transferencia de tecnología y conocimientos (técnicas de producción, mercadeo y gestión) realizada por las firmas extranjeras, la mayor competencia, incrementos en la

capacidad productiva de la economía y las mayores entradas de divisas que contribuyen a aliviar los desequilibrios estructurales de la balanza de pagos. El crecimiento se logra con el incremento del ahorro, la educación, la apertura a inversión extranjera con su flujo de ideas y el incremento de la tasa de crecimiento de la economía. Además, para Gregorio (1992, p.6), al estudiar los determinantes del crecimiento para 12 países de América Latina en el periodo de 1950-1985, “la inversión es uno de los principales determinantes del desarrollo, pero sus componentes producen un efecto diferencial; la inversión extranjera parece ser más eficiente que la inversión nacional”. Los resultados también reflejan el efecto positivo que producen las entradas de capital en el crecimiento.

La economía internacional y los estudios sobre IED, de corte neoclásico, muestran cómo la mayor inversión genera encadenamientos hacia atrás y hacia delante en los procesos productivos, haciendo que aumente la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB), y por lo tanto, del PIB Per cápita, lo cual contribuye a acelerar los procesos de convergencia hacia el estado estacionario (Rendón, 2006, pp.13-14). Para Gaviria y Gutiérrez (1993), generalmente se acepta que la inversión extranjera es una fuente de capital de relativa importancia, pues además de complementar la inversión nacional, genera empleo y transmite conocimientos. Sin embargo, hoy en día no existe un consenso absoluto acerca de si los mayores flujos de inversión extranjera directa pueden imprimirle una nueva dinámica al crecimiento económico (1994, p.85).

Uribe (2006, pp.11-12) señala que la IED está relacionada con el crecimiento. Existen deferentes factores que lo explican: la disponibilidad para los productores nacionales de tecnología apropiada para los procesos productivos, la disminución de las restricciones de crédito si las multinacionales financian con capital extranjero, y su menor volatilidad frente a otros flujos de capital. Unos mayores flujos de IED pueden contribuir a una aceleración del crecimiento económico en los países en desarrollo por medio de tres mecanismos: 1) simples aumentos en el acervo de capital, y por ende, en la capacidad productiva de la economía; 2) mayores entradas de divisas, que contribuyen a aliviar los desequilibrios externos, y por tanto, a atenuar sus efectos nocivos sobre el crecimiento; y 3) transferencias de técnicas de producción, mercadeo y administración que, de alguna manera, logran permear el sistema económico y contribuyen, en consecuencia, a aumentar la productividad general de la economía (Gaviria y Gutiérrez, 1993, p.86).

En general, existen dos visiones sobre IED: una visión positiva, que se refiere a los impactos que la IED le imprime a la economía receptora, modificando su estructura productiva y social, haciendo que la economía trascienda su estado de subdesarrollo. La visión menos optimista sobre los efectos de la IED sobre el

desarrollo plantea dudas y límites a la acción desarrolladora que pretende; tales limitaciones están no solo en los países receptores sino también en las mismas naciones de origen, que pueden ver amenazada su estabilidad por el desplazamiento productivo hacia otros países (Mejía, 2001)

La IED es considerada la forma de entrada más compleja por la que opta la empresa cuando se internacionaliza, puesto que involucra mayor riesgo, mayor control y mayor compromiso de recursos, todo ello asociado a un mayor beneficio económico en el largo plazo. Se utiliza cuando la empresa ha adquirido gran experiencia en los mercados internacionales y/o posee los recursos suficientes que le permiten comprometer los propios en otro país (Zapata, 2007, p.6).

La transferencia de tecnología operativa y de administración depende de la modalidad que adopte la inversión: sucursales, subsidiaria con algún % de propiedad foránea, empresa mixta, contratos de asistencia técnica, acuerdo de coproducción entre un inversionista extranjero y una entidad estatal del país receptor (Rustrían, 1976, p.670). Se trata, según el autor de un mecanismo, de la corporación en su conjunto, de distribución mundial de sus recursos disponibles, a saber: capitales, insumos, tecnología, destrezas administrativas y vínculos comerciales; con el propósito de lograr una máxima rentabilidad bajo una perspectiva de largo plazo, independientemente de las consecuencias de orden político, económico y social que trae consigo (p.671).

El sector industrial en Colombia: algunas anotaciones

Desde los inicios del siglo XX se venían gestando en Colombia algunos cambios que le permitieron iniciar un proceso de sustitución de importaciones y de crecimiento industrial sin precedentes. En las actividades de exportación de quina, el añil, el tabaco y el café e importación, lo mismo que las artesanales, se habían logrado acumular sumas de capital nada despreciables. El mercado interno se amplió con la vinculación de mano de obra a la construcción de vías, ferrocarriles y puertos de embarque, lo que significaba acumulación de capital por parte de nacionales que irían a permitir el despegue y posterior crecimiento industrial colombiano (Bejarano, 1995).

La Gran depresión de 1929 paralizó los flujos de comercio internacional y la inversión de capital extranjero en Colombia, se disminuyeron las reservas internacionales, no se pudo seguir importando bienes de capital ni manufacturas para abastecer el mercado doméstico. Las empresas nacionales utilizaron toda la capacidad conformada en los años previos a la crisis; resultó fácil entrar a producir internamente las mercancías que contaban con una demanda segura y cuyos requerimientos técnicos, especialmente de mano de obra, eran solucionables en las condiciones por las que atravesaba la sociedad colombiana.

El Gobierno, además, cumplió un papel importante para acelerar el proceso de industrialización que estaba viviendo el país: se tomaron medidas proteccionistas para impedir las importaciones de bienes de consumo, y a su vez, se facilitó la importación de bienes de capital e insumos industriales para procesarlos internamente; se implementaron tipos de cambios múltiples que favorecieron el proceso de industrialización. En muchos casos, se financió la compra de excedentes que no lograban colocarse en mercados internacionales, para sostener el ingreso relativamente estable. Estas medidas y el freno que sufrieron las importaciones de bienes de consumo permitieron producir internamente aquellos bienes para los cuales existía una demanda (Bejarano, 1995, pág. 122).

El desarrollo capitalista, que venía acelerándose en Colombia desde las primeras décadas del siglo XX, se consolidó definitivamente en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. El crecimiento económico se vio acompañado de un cambio estructural de grandes proporciones; en la actividad económica, el aspecto más notorio fue la fuerte reducción de la participación del sector agropecuario, que todavía en 1945-1949 representaba más del 40% de la actividad económica del país, mientras que a comienzos de los años ochenta, su participación se había reducido a menos del 23%. El avance relativo del sector manufacturero fue particularmente rápido en las décadas del cuarenta y cincuenta, continuando el impulso que se había iniciado en los treinta. Su avance fue menos notorio en los años sesenta y setenta y presentó un importante retroceso durante la crisis económica de comienzos del ochenta (Ocampo, 1987, pp. 243-246).

La profunda transformación de la economía también tuvo un impacto sobre la estructura regional del país. Hasta mediados de siglo, los grandes beneficiarios del proceso de desarrollo habían sido las cuatro ciudades más industrializadas del país y la zona cafetera; se dieron los primeros pasos hacia una agricultura moderna en ciertas Valle, Tolima y la Sabana de Bogotá y un desarrollo ganadero dinámico en la Costa Atlántica. A diferencia de la mayoría de los países latinoamericanos, los polos de desarrollo eran diversos, pero aun así el crecimiento económico había marginado a muchas regiones (Ocampo, 1987, p.248).

A partir de 1950, el patrón de desarrollo regional sufrió modificaciones importantes. Bogotá siguió concentrando una proporción creciente en la actividad económica y de la población del país entre 1950 y 1973. Este patrón no se mantuvo para todos, al contrario, dos de los departamentos más industrializados (Antioquia y Atlántico) crecieron a ritmos inferiores al promedio nacional, y el Valle del Cauca, a una tasa solo ligeramente superior. Por su parte, los departamentos cafeteros entraron en franca declinación durante este cuarto de siglo (Ocampo, 1987, pp.248-250).

Para mediados de la década del cincuenta la industria colombiana superó la etapa de fabricación exclusiva de bienes de consumo para entrar en la producción de

bienes intermedios, dentro de una política de sustitución de importaciones. Se iniciaron la industria química y la metalmecánica y se acentuó esta tendencia sustitutiva con la inauguración de la Siderúrgica de Paz del Río y el montaje de nuevas áreas fabriles, como las de refrigeración e implementos eléctricos. La industria había contado con un alivio grande para importar equipo, debido a los precios excepcionales que se dieron en el café durante 1954, pero en 1957 su baja determinó que se dieran escasez de divisas, contracción industrial, endeudamiento del país y avalancha de capital extranjero sobre la industria nacional (Tirado, 1977, p.217).

Resultados

Dosquebradas y Pereira

Dosquebradas es el municipio más joven del Departamento de Risaralda y uno de los de mayor crecimiento poblacional, no solamente en la región sino en el país, con un desarrollo socio económico superior al promedio nacional; su acceso a distintas vías nacionales, como la Troncal de Occidente y la Autopista del Café, lo convierten en lugar estratégico para el asentamiento de grandes empresas manufactureras, centros logísticos y de distribución de mercancías.

Su historia se confunde tanto con la de Pereira como la de Santa Rosa de Cabal; esta última le perteneció como corregimiento hasta el año 1972, fecha en que se constituye como municipio, y hoy se considera una ciudad satélite de Pereira. Desde 1948 se inicia la construcción del edificio de la fábrica de Comestibles La Rosa S.A., por la compañía norteamericana Grace Line; dos años después, la fábrica de Compañía de Tejidos de Lana Omnes Ltda., propiedad de la firma Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A., de la mundialmente conocida casa productora de paños Cía. Toulemonde, se establece en Dosquebradas e inicia su montaje (Dosquebradas, 2006).

Desde la fundación de Pereira se considera que su situación geográfica es la de centro natural de una región agrícola de primordial importancia. En los años sesenta se llama la atención sobre su expansión industrial, con un índice de crecimiento alto en el contexto del país; y su condición de región cafetera de primer orden, hacen atractiva la ciudad por su actividad comercial y financiera. El sector comercial contaba en 1962 con 1.026 sociedades inscritas en la Cámara de Comercio, con un capital de 284 millones de pesos, que representaba el 65,2% del total registrado (ANDI, 1964, pp. 72-74).

Entre los factores determinantes del desarrollo industrial de la ciudad en los años 60, se destacan su excepcional posición geográfica, las excelentes condiciones de abastecimientos de productos agrícolas, el rápido crecimiento de la población y la alta capacidad de consumo que crean un amplio mercado regional, la

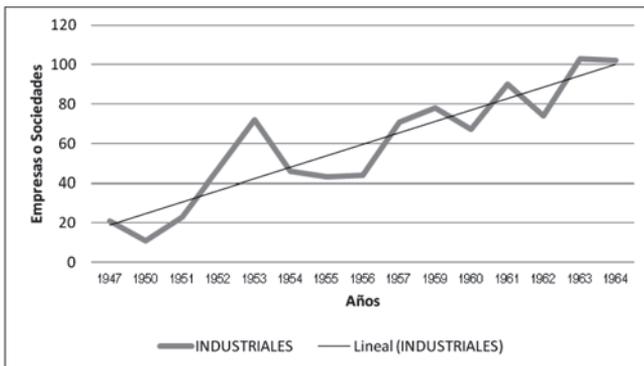
disponibilidad de energía eléctrica y el ya ancestral espíritu laborioso de los antioqueños, del cual son directos descendientes en su mayoría sus actuales pobladores (ANDI, 1964, pp.87-88). El primer censo industrial de Colombia, levantado en 1945, encontró en Pereira 156 establecimientos fabriles que daban trabajo a 2.312 hombres. En 1953, el segundo censo industrial arrojó para Pereira una producción bruta de 111 millones de pesos, que correspondía al 24,2% del PIB del departamento (p.88). Esta es la región a la que llegan las primeras empresas extranjeras.

La dinámica empresarial en el periodo comprendido entre 1945 y 1965 en Pereira y Dosquebradas

La dinámica empresarial se estudia a partir de los datos del registro de las empresas constituidas, según la información obtenida de los libros de las inscripciones en el registro público de comercio, entre los años 1947 y 1964, en la Cámara de Comercio de Pereira (figura 1).

El crecimiento que logró la industria durante el periodo estudiado corrobora la afirmación de Montoya (2004), quien señala que la segunda oleada de la industrialización de la ciudad comenzó en 1940. En este mismo periodo, las empresas Compañía de Tejidos de Lana Omnes Ltda., Comestibles La Rosa S.A. e Hilos Cadena S.A., se ubican en el hoy departamento de Risaralda. Como se señaló, las fluctuaciones se explican por el cambio, a partir de 1950, del patrón de desarrollo regional y de estructura industrial dentro de la política de sustitución de importaciones del país, además de la capacidad para importar equipos, asociada a los precios excepcionales del café que resultan determinantes y coinciden con la evolución que aparece en la figura 1.

Figura 1. Empresas constituidas en el sector industrial entre 1947 y 1964 (Basado en Cámara de Comercio de Pereira)



El dinamismo es explicado principalmente por los registros en la Cámara de Comercio de Pereira de las sociedades individuales y las limitadas (tabla 1). El

crecimiento de las sociedades desde el años 1947 hasta 1950 fue de 62% en promedio y en su orden: las anónimas, de hecho, las limitadas y las individuales; las colectivas decrecieron, así como las sociedades comanditas que desaparecen. Por ramo de actividad, de las 466 sociedades, el 95% eran comerciales y sólo el 5% industriales; al final del periodo el sector fabril se contrajo aún más.

En la tabla 2 se muestra la dinámica empresarial en un periodo de 14 años, de 1950 a 1965.

Tabla 1. Registro de empresas entre 1947 y 1950
(Basado en Cámara de Comercio de Pereira)

Clase de sociedad	1947	1950	Variación
Individuales	309	482	56%
Anónimas	20	48	140%
Limitadas	67	126	88%
Colectivas	32	30	-6%
De hecho	32	70	119%
En comandita	6	0	-100%
Conyugales	0	1	100%
Total de las sociedades	466	757	62%
Ramo de actividad	1947	1950	Variación
Comerciales	445	742	67%
Industriales	21	11	-48%
Agrícolas y ganadería	0	4	100%
Total de empresas	466	757	62%

Se resalta que entre 1951 a 1952 la actividad industrial acentúa su crecimiento con un incremento de registros de 104%, pasa de tener 23 empresas a 47. A su vez, la actividad comercial e industrial tiene un crecimiento vertiginoso, pasa de 2 empresas para el año 1951 a tener 31 para el año 1952. En este periodo se observa también el dinamismo de la actividad agrícola y ganadera, considerada el sostén de las demás actividades.

Tabla 2 - Registro de empresas entre 1950 y 1964
(Basado en Registro Público de Comercio)

Clase de sociedad	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Individuales	482	621	562	637	627	658	692	760	637	714	701	749	762	731
Anónimas	48	37	40	37	33	33	30	40	33	41	41	43	42	42
Limitadas	126	140	153	180	205	216	224	191	248	244	249	232	276	314
Colectivas	30	30	31	36	30	24	25	30	23	18	19	21	17	20
De hecho	70	63	90	79	62	77	81	97	92	74	97	93	92	97
En comandita	0	1	1	0	-	-	1	1	0	-	-	-	-	2
Conyugales	1	0	1*	0*	-	-	-	-	-	-	-	4**	4**	9**
Total sociedades	757	892	878	969	957	1008	1053	1119	1033	1091	1107	1142	1193	1215
Ramo de actividad	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Comerciales	742	849	775	829	890	939	980	1017	918	982	976	1026	1039	1059
Industriales	11	23	47	72	46	43	44	71	78	67	90	74	103	102
Comercial e industrial	0	2	31	38	0	26	29	-	-	-	-	-	-	-
Agrícolas - ganadería	4	18	25	30	21	1008	1053	31	37	42	41	42	51	54
Total de empresas	757	892	878	969	957	939	980	1119	1033	1091	1107	1142	1193	1215

* Sociedad En Comunidad

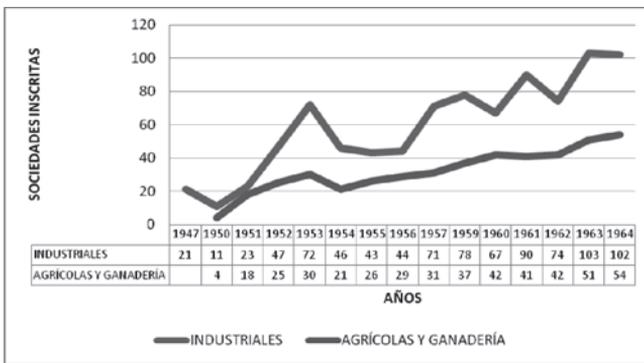
**Corporaciones

A lo largo del periodo prevalecen las sociedades individuales, las limitadas crecen de manera sostenida y solo en 1957 tienen crecimiento negativo; el registro de

sociedades anónimas no es dinámico e incluso son menos al final. Por ramo de actividad, los cambios son muy fuertes en las empresas registradas: para el año de 1955 Pereira ya contaba con más de 1.000 sociedades, repartidas en un 93% para la actividad comercial, 4% para la actividad industrial y 3% para la actividad agrícola y ganadera, que presenta un crecimiento muy similar a la actividad industrial. A lo largo del lapso de tiempo estudiado prevalecen las empresas comerciales, las industriales muestran dinámica sostenida sin grandes altibajos y las agrícolas tienen un comportamiento errático para una región agrícola.

En la figura 2 aparece la evolución del registro de sociedades en el periodo comprendido entre 1947 y 1964.

Figura 2 - Comportamiento de las actividades de la industria y agrícolas y ganadería en el periodo 1947-1964 (Basado en Registro Público de Comercio)



La dinámica empresarial en Pereira y Dosquebradas muestra que las actividades industriales, agrícolas y ganaderas tuvieron un crecimiento sostenido. Se evidencia que el impulso de la industria parte desde 1947, se sostiene entre 1950-1953, luego sufre un declive en los años 1954 a 1956, crece entre 1957 y 1959, los años 1960 al 1962 presentan inestabilidad: se caracterizan por la entrada y salida de empresas. Al finalizar este periodo, el sector industrial crece de manera inusitada, pasa de tener 74 organizaciones a 103, lo que representa una tasa de 38%.

En la década del cuarenta, Pereira y Dosquebradas se constituyen como un territorio con atractivo geográfico para la inversión. En este escenario de crecimiento ingresan las tres empresas multinacionales; ellas vieron las ventajas competitivas que tenía la región en cuanto a infraestructura económica, la facilidad de exportar, capacidad para producir diversos artículos de óptima calidad, cumplir con los compromisos comerciales y tener precios competitivos a nivel internacional.

Factores de localización de las tres multinacionales en Pereira y Dosquebradas, en el periodo comprendido entre 1945 y 1965

El desarrollo industrial de Pereira tuvo dos momentos o fases: el primero, entre los años 1920 y 1930, con el montaje de grandes empresas manufactureras constituidas como sociedades anónimas; el segundo, en el año 1940 con el surgimiento de pequeños empresarios y la desintegración y transformación de la actividad económica artesanal (Montoya, 2004). Según Álzate y Sandoval (2009), el primer proceso de industrialización se dio en Pereira porque era un vértice geográfico del Eje Cafetero, y su desarrollo comercial y económico estaba en expansión.

Es un periodo de crecimiento demográfico acompañado de la condición cultural que asume Pereira desde sus inicios, los “Valores pereiranos”, como lo describe Comfamiliar (2007, pp.21-22), consisten en:

las actitudes y posturas que, unidas a la historia reciente de la ciudad, se convertirían en un motor de desarrollo, en los tránsitos hacia la modernización, privativos de regiones aisladas, dependientes del gobierno central, pero atentas a dinamizar aquellos sectores que generan cambio.

Se crean nuevos sistemas de transporte como el tren y el tranvía eléctrico, así como alternativas de comunicación con teléfonos automáticos, la radio y el cine, con el fin de alterar los términos de movilidad, expectativa social y la vida pueblerina, para así abrir los campos a la inversión foránea. Pereira llama la atención de los inversionistas, incentiva la participación de la industria privada, la Sociedad de Mejoras Públicas interviene para hacer llamativa la ciudad, ejecuta obras de embellecimiento, apoya exposiciones industriales y desarrolla campañas publicitarias (Jaramillo, 1994, citado por Comfamiliar Risaralda, 2007, p.24).

Las palabras de Mejía Robledo resumen lo que pasaba y pensaba él de la ciudad:

Hace ya un lustro que llevó sus primeras arterias autoviales hasta los propios ejidos de dos pueblos fronterizos. Creó sus fábricas de vidrios, de hilados y de cervezas y extendió la red de sus tranvías eléctricos, pavimentando al mismo tiempo sus principales vías urbanas, antes que tal proyecto viniese a la mente de muchas capitales. Y la estructura arquitectónica ornamental de sus fachadas abrió el camino a una moderna arquitectura, donde el cemento y el hierro han venido a constituir el más bello consorcio material de la época (Mejía Robledo, 1930, citado por Comfamiliar Risaralda, 2007, p.25)

El primer periodo de industrialización, entre 1920 y 1930, es de gran dinamismo para la región; estaba basado en la fuerza económica de la caficultura y la actividad comercial. Algunas de las empresas que marcaban el desarrollo fueron la Compañía Vidriera de Pereira, Compañía de Hilados y Tejidos de Pereira, la Empresa de Tranvías, la Cervecería Tropical, la Constructora de Pereira y el Banco de Pereira. Los personajes que promovieron esta trayectoria fueron Julio Castro R., Francisco Mejía, Epifanio Gaviria, Enrique Ochoa, entre otros (Montoya, 2004, p.32). Este primer momento de industrialización, según Álzate y Sandoval (2009, p.14), tiene una corta duración y es interrumpido por la crisis económica mundial de 1929.

La capacidad de estos emprendedores, su vinculación con la actividad agrícola y cafetera y el ánimo de crear sociedades anónimas, fue la base para crear la industria de la región, apoyados de las condiciones favorables que tenía Pereira en ese momento:

La constitución de sociedades anónimas permitió que el grupo élite de la comunidad participara en la creación de varias empresas prácticamente al mismo tiempo. La estrategia adoptada de establecer un abanico de oportunidades muy amplio y lograr una mayor diversificación de sus inversiones (Montoya, 2004, p.32).

Se convierte Pereira en un polo de atracción de la inversión extranjera y el fortalecimiento de las existentes. Además, “las posibilidades de reinvertir el total de excedentes en la actividad comercial y cafetera se vieron restringidas, debido a la imposibilidad de exceder el área de influencia comercial o de control en la compra de la cosecha” (p.34), razón por la cual estos fondos se dirigen a la industria y el desarrollo de algunos servicios públicos, como el tranvía, energía, la empresa de teléfonos, entre otras. Algunas de estas decisiones se dieron a raíz de la inestabilidad de los precios internacionales del café, que afectaba a los comerciantes que actuaban como intermediarios y las restricciones de las importaciones provocadas por la Primera Guerra Mundial y la Crisis económica de los 30.

La economía del país toma una marcha diferente ante las dificultades para la exportación de los productos principales y enfoca su atención al mercado interior. Estos cambios generaron condiciones favorables para las nuevas inversiones en la industria y los servicios, disponibilidad de mano de obra, que se refleja en el crecimiento del PIB de los años siguientes (Álzate y Sandoval, 2009). A partir de estas condiciones favorables, se da la segunda ola de industrialización de Pereira en 1940, con el surgimiento de pequeños empresarios y con la disgregación de la actividad artesanal, que se transformó en la industria propiamente dicha. Algunas de las ventajas competitivas que analizaron los comerciantes que impulsaron el cambio en este tiempo fueron, de un lado, la gran disponibilidad de mano de obra capacitada en costura, sastrería y modistería;

de otro lado, la creciente población urbana consecuencia del desplazamiento de los campesinos cafeteros, debido a la escasez de trabajo en el campo por la inestabilidad del café (Montoya, 2004).

La transformación de la actividad artesanal sobresalió por la confección de ropaza y pacotilla, que cumplieron un papel importante en la nueva dimensión industrial de Pereira a partir de la década del cuarenta. En esta década y en la siguiente, la ciudad vivió un periodo de crecimiento industrial; Montoya (2004, p.42) apunta otro factor del crecimiento de la población urbana durante este periodo:

En 1938, los residentes de Pereira eran 60.492 personas, con un porcentaje rural del 49,1%; pero en 1951, esta población rural disminuyó en un 15%, confirmando el traslado de los campesinos caficultores hacia la ciudad, a consecuencia de la violencia política que se agudizó en año de 1948.

La Segunda Guerra Mundial generó el comienzo de la inversión de capital extranjero, según Ángel Jaramillo (citado por Álzate y Sandoval, 2009): “En medio de este empuje inusitado vemos surgir la producción de cueros, fábricas de paños, gaseosas, espejos, papel y envases de papel, materiales de construcción, leche pasteurizada, muebles, comestibles, hilos, calzado, carteras, pastas alimenticias”, entre otras, con lo cual se intensificó la industria y aparecieron empresas que marcaron la pauta: Textiles Safir, Muebles Ensesten, Camisas Jarcano, Comestibles La Rosa, Coats Cadena, Papeles Nacionales, Textiles Omnes, etc.

Compañía de Tejidos de Lana Omnes Ltda., 1948

La primera planta de Textiles Omnes fue fundada en 1820 en Francia por el Señor M. Floris Toulemonde de esa nacionalidad. La empresa europea, de conformación familiar, busca diversificar su producción geográficamente. En diciembre de 1948, M. Guy Toulemonde (la quinta generación), fundó la subsidiaria en Colombia, en la ciudad de Pereira, inicialmente como una planta de tejeduría y acabados, con la materia prima importada desde la casa matriz.

Los negocios de ese género en Europa presentaban dificultades como consecuencia de la Primera y Segunda Guerra Mundial. Toulemonde tenía referencia de esta región por unos tíos suyos que recorrieron algunos países de América Latina, en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio. Las ventajas que observaron fueron: materias primas procedentes de otros continentes; fácil acceso a los mercados internacionales y por ser centro de producción del mejor café del mundo y tierra promisoría para el desarrollo industrial (Arango, 1993); además, la facilidad de la zona para comunicarse por tren con el puerto de Buenaventura.

Adicionalmente, Toulemonde consideró sus paisajes, terrenos de planicie y el colorido, la diversidad de cultivos, una población no mayor de 30 mil habitantes, un desarrollo urbano incipiente, existía alguna industria en el área de la confección acompañado por empresas como la de los hermanos Valencia (Confecciones Valher), Hilos Cadena, Textiles Safir, entre otras (ANDI, 2001)².

Así, llega a Pereira un equipo completo de tejeduría, lavado y aprestos, compuestos por dos devanadoras, dos urdidoras, 24 telares Ruti automáticos de cambio de cañuela, varias lavadoras, una secadora y distintas máquinas de apresto; el equipo necesario para empezar a trabajar pura lana (ANDI, 2001)³. Para iniciar actividades, fue necesario adaptar los servicios públicos que ofrecían Pereira y Dosquebradas, dado que se precisaba una planta Diesel de generación de energía, para solucionar los problemas de voltajes que se presentaban. Esto generó además un avance en los alrededores de la empresa, debido a que se construyó un sistema de agua potable y se extendió la red telefónica.

Para la ANDI (2001),

en el mes de febrero de 1951 se tenía la primera producción con materia prima importada. Esta fue de 406 metros de paño negro, azul y café; se vendió a la fábrica de confecciones Valher a un costo de 19 pesos cada metro, y desde entonces los Valencia Hermanos se constituyeron en los más importantes clientes de la primera etapa de OMNES, al punto de consumir el 40% de la producción de la textilera.

Las estrategias de desarrollo que planteó la Compañía fueron: productos de alta calidad, cumplimiento en las entregas, precios competitivos a nivel mundial, compromiso de todos con la excelencia, una filosofía empresarial. Una ventaja con la que contaba era su moderno laboratorio, que era la herramienta básica al servicio de la calidad, muestrear, probar, optimizar y analizar la materia prima recibida, con el fin de proveer lana que marcara la diferencia en el mercado. La calidad de la producción le permitió desde el inicio competir con empresas como Filta, Colombo Americana de Bogotá e Indulana y Vicuña de Medellín, que eran las tradicionales en Colombia. Además, llegó a exportar un 25% de su producción (Arango, 1993; Toulemonde, 1999; ANDI, 2001).

2 El 18 de Diciembre de 1950, la empresa Textiles Omnes fue constituida en Bogotá bajo el nombre de "Compañía de Tejidos de Lana OMNES SA", en la Notaria Cuarta de esta ciudad, en el registro público de comercio se presentó la escritura pública número 6.212. La Sociedad Anónima estaba conformada por Mdme. Marcelle Toulemonde, Mrs. Charles Toulemonde, Georges Toulemonde, Gerard Motte, Guy Toulemonde, Jacques Lassance, Aura Gutiérrez de L., Rogers Antoniadi, Maurice Deman, Bernardo Ángel M. y Textile Development Corp.

3 El capital de la empresa estaba compuesto en un 80% por la familia Toulemonde y el 20% de inversionistas locales; esta fue una política de la empresa.

Hilos Cadena S.A., 1952

Empresa multinacional que forma parte la reconocida Coats, compañía fundada en Escocia (hace 250 años) y que está presente en cerca de 60 países en el mundo. En Colombia, inició sus operaciones en la ciudad de Pereira en el año de 1954 como “Hilos Cadena SA”. En un principio tuvo como estrategia ser importador y distribuidor de hilos para las industrias de la confección y el calzado. Se constituyó mediante registro en la Notaria segunda de Cali, con Escritura Pública número 318 el 9 de febrero de 1952⁴. Según la anécdota de Don Ramón Rego (citado por la ANDI, 2001):

La escritura de constitución de Hilos Cadena S.A. se firmó en Cali por la insistencia de sus agentes representantes en esa ciudad. Pero Pereira a pesar de ser una tercera parte de Cali en tamaño era más importante en el ramo de la confección y empezó una lucha para que Cadena se estableciera en Pereira.

El interés por Pereira fue la existencia de la fábrica Valher, la segunda en importancia del país en la confección de ropa para hombre y además un cúmulo de pequeñas industrias de confección. El precio por el predio a la orilla del Rio Otún fue de \$33.000, propiedad del señor Hernando Vélez Marulanda, ubicado en la parte oriental de la capital risaraldense, con un área total es de 75 mil metros cuadrados.

En 1957 se terminó el montaje de su línea completa de fabricación, en hilatura, retorcido, tintorería y procesos finales, lo que generó una gran oportunidad laboral y se vincularon extranjeros especializados en métodos, sistemas y procedimientos, con el propósito de mantener la buena calidad de los productos y capacitar el personal (ANDI, 2001).

El establecimiento de la Fábrica de Coats Cadena S.A. en Colombia contribuye a la economía del país y desde su establecimiento en la región, al desarrollo de la industria de la confección, mediante el suministro de productos de mejor calidad y con asistencia técnica profesional; la creación de gran cantidad de empleos directos e indirectos, el cumplimiento permanente de toda la normatividad local, su preocupación permanente por la conservación del medio ambiente y el uso racional de los recursos naturales no renovables.

Después construyó una planta de acabado al mando de Ken McKensie, para rebobinar los hilos que se traían terminados de otras plantas en el mundo; luego se instaló la planta de tintorería a cargo de un tintorero británico, para lo cual trajeron máquinas de retorcer y para terminar de fortalecer la planta se organizó la hilandería. Primero se instalaron como importadora de hilos terminados y

⁴ Según el registro público de comercio, la empresa se creó como una sociedad anónima. Los socios eran J.E.P Coats, Clark & Company, James Chadwick Bross, I.P. Clark, Jonas Brook, C.S.Murray, J.J. Neville y Anton Jacobsen (Cámara de Comercio, 1959, p.320).

almacén de depósito, para luego establecer su unidad de producción (ANDI, 2001). El mercado de Coats Cadena era la industria de la confección y del cuero y sus mercados de exportación eran Chile, Ecuador, México, Perú, Venezuela, Centroamérica e Islas del Caribe.

Comestibles La Rosa S.A., 1948

Aún no se saben los motivos que llevaron a la denominación de Comestibles La Rosa y a que se instalara en el corregimiento de Dosquebradas, parte constitutiva por ese entonces del Municipio de Santa Rosa de Cabal. Tampoco se sabe quién le recomendó a la Grace Line Company que buscara en el noroccidente de Caldas los terrenos para ubicar una de sus plantas en Colombia, lo cierto es que cuando sus representantes en 1947 pisaron las tierras de ese municipio se convencieron que de esos predios no saldrían; un año más tarde iniciaron la construcción de la más novedosa estructura fabril de la comarca, a una distancia considerable de la cabecera del corregimiento de Dosquebradas. La zona estaba constituida por fincas dedicadas al ganado y a los cultivos de pancoger, la infraestructura de servicios públicos era deficiente; eso los obligó a construir su propio acueducto y alcantarillado, y crear condiciones para el suministro de energía eléctrica que era de baja calidad y no garantizaba la potencia que se requería para mover la maquinaria que se proyectaba instalar en la planta.

Las condiciones del territorio recomendado eran propicias; era una zona con relativa cercanía a puertos marítimos por el ferrocarril, pero como no era un centro urbano, los impuestos y los costos eran bajos. Además, se recuerda que el Concejo Municipal de Santa Rosa de Cabal facilitó la entrada de la fábrica en su territorio.

Las obras se iniciaron en 1948, en noviembre de 1949 fue registrada en la Notaría Primera de Bogotá como "Comestibles La Rosa S.A.", empresa que inició su producción con algo más de 50 trabajadores en 1950, hizo su ingreso al mercado con productos como galletas, chocolates y confites duros y blandos⁵. La empresa, de capital extranjero, mantuvo su ritmo vertiginoso de crecimiento y al siguiente año incursionó con el caramelo fino; posteriormente nace el producto insignia de La Rosa, las galletas Saltinas, en su llamativo empaque circular de hojalata. En 1960, con la ampliación de los productos, fue necesaria una nueva ampliación en el departamento de envasados y los terrenos aledaños se beneficiaron, porque se cultivaron piñas, fresas y arvejas, algunos de los productos utilizados en el proceso de las conservas (ANDI, 2001, p. 53).

5 *Todavía en la memoria de muchos está el recuerdo, por ejemplo, de la menta Pajarito y del caramelo de leche, los productos más populares de la entonces naciente empresa. Claro que también aparecieron otros confites, los masmelos y las galletas redondas tipo champaña. Todo se producía en la máquina Rose y el horno Campbell, equipos que fueron importados (ANDI, 2001).*

Desde su nacimiento, Comestibles La Rosa tenía una cobertura nacional, con énfasis en Bogotá, Cali, Medellín y lo que hoy es el Eje Cafetero. Esta proyección de mercado se fue extendiendo para llegar a un cubrimiento nacional e internacional. La presencia de Comestibles La Rosa en Dosquebradas ha tenido impacto de tipo social y urbanístico. Como se trataba de un centro generador de empleo, muchos de sus trabajadores fueron construyendo sus viviendas alrededor de la fábrica. Cuando se empezó la industria era zona rural, después de medio siglo, es toda una ciudad que creció a su lado y al de otras empresas que vieron ese territorio como óptimo para tener sus plantas de producción (ANDI, 2001, p.56).

Influencia de las tres multinacionales en el desarrollo socioeconómico de Pereira y Dosquebradas, entre 1945 y 1965

En lo económico, se tiene en cuenta para cada empresa el tamaño de la inversión, la conducta tecnológica asociada a su portafolio de productos, a importaciones y exportaciones, mercado geográfico de influencia e interrelaciones.

En los registros de la Cámara de Comercio de Pereira se encontró que en 1948, Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A. inicia sus labores, pero solo hasta 1952 aparece su registro, produce paños de lana hasta el año 1956, al año siguiente introducen paños de lana para hombre y mujer. En 1961 empiezan a producir hilazas de lana hasta 1964 y en 1965 se encuentra el cambio más significativo en su portafolio, porque aparecen los paños mezclados en lana y fibras poliestéricas importadas.

Comestibles La Rosa S.A. inicia su montaje e instalación en 1949 y en sus respectivos registros se identifica que empieza su producción de galletas, confites, masmelos y chocolates, para 1952. En 1960 registra que no solo producía sino que también distribuía los productos mencionados. Para 1962, agregan la producción de cereales. Hasta 1965 se registra el mismo portafolio de productos.

Hacia 1959, Hilos Cadena S.A. aparece produciendo hilos para coser y bordar; en 1960 se menciona la fabricación y venta de Hilos para coser, bordar y tejer a mano. En 1965 está el cambio más significativo con la producción y venta de hilos de algodón y sintéticos para coser.

Estudiando la evolución de las tres empresas respecto a su clase de negocio inicial, se puede anotar que, en los primeros ocho años de producción, no se observan grandes cambios en cuanto a evolución del portafolio de productos; solo hasta la década del sesenta se empiezan a encontrar cambios. En el año

1961 la Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A. agrega la producción de hilazas de lana; en 1962, Comestibles La Rosa S.A. realiza una inversión en maquinaria para agregar a su portafolio la línea de cereales Cerpi; en 1965, tanto la Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A. como Hilos Cadena S.A., empiezan a trabajar con sintéticos y poliestéricos.

También en los registros de la Cámara de Comercio de Pereira, entre 1952 y 1965, se encuentra información de la influencia geográfica de las empresas, así:

De Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A. no se mencionan agencias en otras zonas. Comestibles La Rosa S.A., en 1952, posee agencias en Barranquilla, Bogotá Cali y Medellín; en 1953 en Girardot; en 1954 abre nuevas agencias en Cartagena, Ibagué, Armenia, Tuluá y Manizales; en 1955 se agrega Bucaramanga y Pasto; en 1957 solo se reportan tres agencias en Manizales, Armenia y Tuluá; para 1959 salen del reporte las agencias que estaban en Armenia, Manizales y Tuluá; para 1962 se abre agencia en Neiva y en 1963 en Sincelejo. Lo anterior evidencia que la empresa ya tenía una gran cobertura en el mercado nacional.

En cuanto a Hilos Cadena S.A., desde 1952 hasta 1959 no se presenta la apertura de agencias en otras zonas del país. Luego, en 1960, tiene presencia en 6 zonas del país que no son mencionadas; solo hasta 1962 se menciona a Bogotá como nueva agencia con depósito de distribución.

Respecto a las zonas de influencia de las tres empresas, la información disponible no permite tener claridad en la conducta de la Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A. e Hilos Cadena, ya que para la primera no se registra ninguna zona y para la segunda, en 1960, aparece cobertura para seis zonas del país, pero no se conocen, y después de dos años, en 1962, aparece una agencia de distribución en Bogotá. Claramente se observa que Comestibles La Rosa S.A. fue la más dinámica en cuanto a la influencia en zonas geográficas en el periodo estudiado.

En la evolución de las exportaciones e importaciones, se encontró que la Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A., en 1958 y 1959 registra la importación de materias primas aunque no se especifican cuáles; en 1963 reporta importaciones en materias primas como lana y productos químicos. Para Comestibles La Rosa S.A., en 1959, se registra importación de materias primas y material de empaque; en 1962 se sigue importando lo anterior y aparece también importación de maquinaria, ya que ese mismo año se agrega al portafolio la producción de cereales; desde 1963 se empieza a exportar galletería y confitería hasta 1965. En Hilos Cadena S.A., por su parte, se importan materias primas a partir de 1959; en 1963 se empiezan a exportar

hilos para tejer terminados; en 1964 se importa aparte de materias primas, accesorios y repuestos; igualmente se exporta en ese mismo año hilos de algodón; en 1965 se registra importación de artículos acabados.

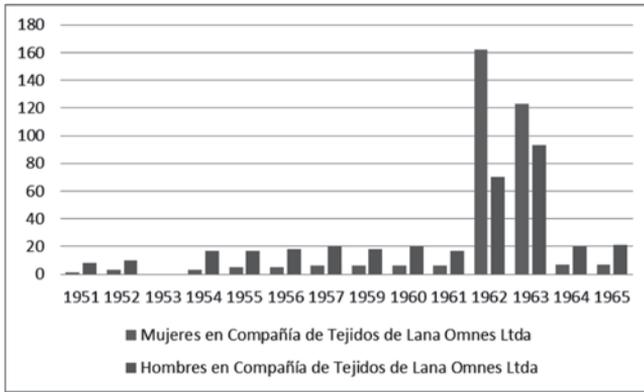
En general, los seis primeros años no muestran dinámica en cuanto a exportaciones e importaciones, lo que permite suponer que las materias primas utilizadas en la producción de cada una de las empresas se compraban en el país; en 1958, la Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A inicia el proceso de importar materias primas, aunque no se sabe de qué país; seguidamente, en 1959, tanto Comestibles La Rosa S.A. como Hilos Cadena S.A. inician igualmente importación de materias primas. Respecto a las exportaciones, para el periodo estudiado no se registran para la Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A.; al contrario, en 1963, Comestibles La Rosa S.A e Hilos Cadena S.A. apuestan por el mercado internacional.

En el tejido de las relaciones con otras empresas e instituciones, la Compañía de Tejidos de Lana Omnes S.A., en 1952, muestra relaciones con los bancos nacionales, el de Colombia y Bogotá en Pereira, y también bancos internacionales, como franceses e italianos. En 1954, se cierran relaciones con un banco italiano y se registra la entrada de otro francés, Banque Nationale pour le Commerce et L-industrie. Hasta 1965 se registran los mismos bancos nacionales e internacionales. En Comestibles La Rosa S.A., en 1953, aparecen relaciones con diferentes bancos nacionales que tenían presencia en Pereira, el de Colombia, de Bogotá y Comercio, en Santa Rosa de Cabal igualmente del Banco de Colombia. Hasta 1964 no se muestran otras relaciones con bancos diferentes, solo en 1965 se observan nuevas relaciones con los bancos de Colombia en La Dorada, Armero y Honda y el de Comercio en Mariquita. Hilos Cadena S.A., en 1959, inicia relaciones con bancos nacionales, el de Colombia, Comercial Antioqueño, Bogotá y Cafetero, con presencia en Pereira. En 1961 aparecen relaciones con bancos internacionales como el de Londres y F.N.C.B.; en 1963, se observan relaciones con todos los bancos en la ciudad de Pereira, excepto con el Banco del Comercio y Central, y en 1964 se trabaja además con bancos en Cali y Bogotá.

Impacto de las tres multinacionales en el aspecto social: empleo generado, actividades con la comunidad, servicios e infraestructura económica

De acuerdo con la información suministrada por la Cámara de Comercio de Pereira, se puede resaltar el empleo generado; no se tiene información acerca del grado de escolaridad de estos empleados (figuras 3, 4 y 5).

Figura 3 . Vinculación laboral en Compañía de Tejidos de Lana Omnes Ltda. (Basado en Cámara de Comercio de Pereira 1952-1965)



Tejidos de Lana Omnes Ltda., los primeros diez años tuvo menos de veinte trabajadores, se resalta que se contrataban más hombres que mujeres. En 1962 y 1963 se observan los mayores picos de contratación, alcanzando a tener 160 mujeres; sin embargo, para 1964 y 1965 se recorta personal y queda de nuevo por debajo de veinte.

Los primeros diez años de Comestibles la Rosa S.A. muestran mayor contratación de mano de obra masculina, de 1962 hasta 1965 incrementa el número de empleados, llegando a tener como más de cuatrocientas mujeres en 1962; después se observa un desplome en la contratación mano de obra, quedando con un poco más de cien trabajadores. Hilos Cadena S.A. desde sus inicios ha contratado mayor mano de obra femenina. En 1960 y 1961 se observan disminuciones en la planta de personal, pero en general ha sido constante en el número de empleados.

Figura 4. Desempeño laboral en Comestibles La Rosa S.A. (Basado en Cámara de Comercio de Pereira 1952-1965)

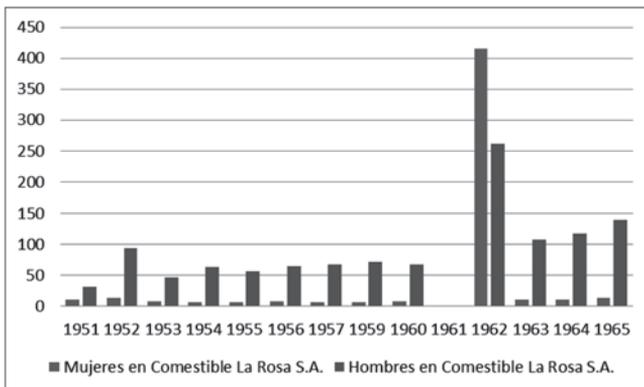
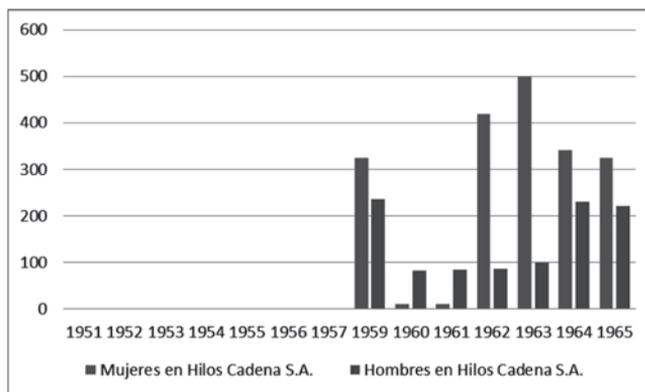


Figura 5. Desempeño laboral en Hilos Cadena S.A.
(Basado en Cámara de Comercio de Pereira 1952-1965)



Entre las diferencias se encuentran que Hilos Cadena S.A., desde sus inicios, contrató mano de obra femenina, a diferencia de las otras dos compañías, donde prevaleció la contratación masculina; igualmente, la empresa fue la más constante en vinculaciones laborales. Entre las similitudes se tiene que la Compañía de Tejidos de Lana Omnes y Comestibles la Rosa S.A. tuvieron un comportamiento similar en la contratación de su mano de obra durante sus primeros diez años; asimismo, en el año 1962 ambas muestran picos que indican contratación, pero no se mantiene sino que se observa recorte de personal hasta 1965, año límite de este estudio.

Conclusiones:

En la década del cuarenta, Pereira y Dosquebradas se constituyen como un territorio con atractivo geográfico para la inversión. En este escenario de crecimiento ingresan las tres empresas multinacionales; ellas vieron las ventajas competitivas que tenía la región en cuanto a infraestructura económica, la facilidad de exportar, capacidad para producir diversos artículos de óptima calidad, cumplir con los compromisos comerciales y tener precios competitivos a nivel internacional. Coincide su llegada con la movilidad de capitales que provoca la segunda guerra mundial en Europa, la aceptación de este tipo de inversión asociada al modelo de industrialización por sustitución de importaciones, la estabilidad macroeconómica, la buena gobernabilidad. Y, con la consolidación de un mercado regional explicado por los cambios demográficos y la capacidad de consumo asociado a los precios excepcionales del café.

Las empresas para abrir sus plantas de producción hicieron inversiones en infraestructura necesaria para su operación, las estrategias de desarrollo que plantearon las tres empresas fueron: productos de alta calidad, un portafolio de

productos con cambios a partir de los años setenta, precios competitivos a nivel mundial, cobertura de mercado nacional y de mercado internacional con exportaciones a países vecinos.

En la contratación de mano de obra las diferencias se encuentran en que Hilos Cadena S.A., desde sus inicios, contrató mano de obra femenina, a diferencia de las otras dos compañías, donde prevaleció la contratación masculina; igualmente, la empresa fue la más constante en vinculaciones laborales. Entre las similitudes se tiene que la Compañía de Tejidos de Lana Omnes y Comestibles la Rosa S.A. tuvieron un comportamiento similar en la contratación de su mano de obra durante sus primeros diez años; asimismo, en el año 1962 ambas muestran picos que indican contratación, pero no se mantiene sino que se observa recorte de personal hasta 1965, año límite de este estudio.

Agradecimientos:

Agradecemos especialmente los aportes y comentarios hechos a este trabajo por:

Doctor Jaime Montoya Ferrer, Director Centro de Investigaciones de la UCP e Historiador Empresarial, por sus orientaciones en la recolección y organización de la información.

Doctor Erick Duport, Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Pereira, quien muy cordialmente nos suministró gran parte de la información y documentación que se utilizó para esta investigación, además de facilitarnos sus instalaciones para dicho proceso.

Doctor Enrique Millán, Director Ejecutivo de la ANDI seccional Pereira, quien también nos facilitó documentos históricos que fueron valiosos para nuestro trabajo.

Este trabajo de investigación fue presentado por los estudiantes Carlos Andrés Rincón Vásquez y Jessica Ramírez Vásquez para obtener su título como Administradores de Empresas, bajo la dirección de MSc. Lucía Ruiz Granada, del grupo de investigación Desarrollo Empresarial, línea de investigación Estudios sectoriales.

Referencias

- ALZATE, P., y SANDOVAL, L. (2009). *Historia de la Industrialización en Colombia, Risaralda y Pereira*. Pereira: Cámara de Comercio de Pereira.
- ANDI (1964). *Pereira, Desarrollo y Perspectivas*. Pereira: ANDI.
- ANDI (2001). *Cuadragésima Asamblea Seccional Anual de Afiliados a la Asociación Nacional de Industriales ANDI, seccional Risaralda*. Pereira: ANDI
- ANZIL (2004). *Crecimiento Económico*. Recuperado de <Http://Www.Econlink.Com.Ar/Definicion/Crecimiento.Shtml>
- ARANGO, O. (Dirección). (1993). *Textiles Omnes* [Película].
- BEJARANO, J.A. (1995). Industrialización y Política Económica. En: J.O. Melo (Coord.), *Colombia hoy: Perspectivas hacia el siglo XXI*. Disponible en <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/colhoy/colo8.htm>
- BONAGLIA, F. (2007). Internacionalización Acelerada de Multinacionales Emergentes: El Sector de la Línea Blanca. *Comercio Exterior*, 57(3), 200-217.
- CÁMARA DE COMERCIO. (1959). *Registro Público Libros 1959-1964*. Pereira: Cámara de Comercio de Pereira.
- CÁMARA DE COMERCIO (Abril 2010). *Camara de Comercio Pereira*. Disponible en <http://www.camarapereira.org.co/es/inicio.html>
- COMFAMILIAR RISARALDA (2007). *Historia de una empresa al servicio de la gente*. Pereira: El Arca Perdida Editores.
- CEPAL (1998). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. *Revista CEPAL, Informe 1998*. Santiago de Chile: Autor.
- CEPAL (2003). *Las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericano*. *Revista CEPAL* 79, 85-99.
- DESTINOBLAS, A. G. (2007) Introducción a los modelos de crecimiento económico exógeno y endógeno. Disponible en: www.eumed.net/libros/2007a/243/. Consultado en enero 2008
- DUNNING, J. (1981). The Eclectic Theory Of The MNC, Allen & Unwin. *Journal Of International Business Studies*, 19(198), 1-31.

- DUNNING, J.H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishers.
- FAJNZYLBER, F. (1976). *Las Empresas Transnacionales: Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la industria mexicana*. México: Fondo De Cultura.
- FAJNZYLBER, F. (2006). *Una Visión Renovadora del Desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- GAVIRIA, A y GUTIÉRREZ, J.A (1993). *Inversión Extranjera y Crecimiento Económico*. *Archivos de Macroeconomía Documento, 022*
- GAVIRIA RÍOS, M.A. (2010). *Apuntes de economía regional*. Disponible en www.eumed.net/libros/2010f/873/
- GONZÁLEZ, X. (1999). *Inversión extranjera directa e I+D en las manufacturas*. *Revista de Economía Aplicada, 20(VII)*, 5-28.
- Mc CANTY, H. H. y LINDBERGE, J. B. (1970). *Introducción a la Geografía Económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MEJÍA, D. (2001). *Reportes del Emisor. Investigación e Información Económica. El crecimiento económico colombiano en el Siglo XX: aspectos globales*. Disponible en <http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/pdf/20.pdf>
- MONTOYA, J. (2004). *Los Procesos de Industrialización de Pereira*. *ADMINISTER, 4*. Medellín: *Universidad EAFIT*,
- OCAMPO, J. (1987). *Historia Económica de Colombia*. Colombia: Siglo XXI.
- RAMÓN RODRÍGUEZ, A.B. (2000). *La internacionalización de la industria hotelera española*. Tesis de Doctorado, Universidad de Alicante, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Disponible en <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/abrr/005035.pdf> .
- REBELO, S. (1991): «Long-run Policy Analysis and Long-run Growth», *Journal of Political Economy*, 99, páginas 500-521.
- RENDÓN, J. A. (2006). *Los Impactos de la inversión extranjera directa en la economía colombiana*. El caso de la Industria de bebidas. *Semestre Económico, 9(8)*, 11-37.

- REVISTA PODER. (2006). Las multinacionales colombianas. *Revista Poder*, .0(1), 25-29.
- REIFFERS, J., CARTAPINIS, A., EXPERTON, W., y FUGUET, J. (1982). *Las Empresas Transnacionales y el desarrollo endógeno: efectos sobre la cultura, la comunicación, la educación, la ciencia y la tecnología*. Madrid: Tecnos Unesco.
- RUSTRÍAN, R. (1976). Empresas trasnacionales y estados receptores. *Comercio Exterior*, 26(6), 670-677.
- SALGUERO CUBIDES, J. (2006). Enfoques sobre algunas teoría referentes al desarrollo regional. *Sociedad Geográfica de Colombia Academia de Ciencia Geográfica s . Disponible en* <http://www.economia.unam.mx/academia/inae/inae5/515.pdf>
- SALGUERO CUBIDES, J. (2004). *Espacio y Sociedad No.9. Geografía Económica de Colombia*. Bogotá: Norma.
- TIRADO MEJÍA, A. (1977). *Introducción a la Historia Económica de Colombia* (7ª Ed.). Medellín: Editorial La Carreta.
- TOULEMONDE, G. (1999). *Textiles Omnes*. Pereira: Textiles Omnes.
- VAITSOS, C. (1977). *Distribución del Ingreso y Empresas Transnacionales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SOLOW, R. (1956). *Una contribución a la teoría del crecimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- URIBE, J. D. (2006). La inversión extranjera directa y el comercio exterior colombiano, 2000-2005. *Revista del Banco de la República*, 79(942), 5-29.
- ZAPATA, Y. (2007). Inversión extranjera directa de la Unión Europea hacia América Latina: El Método de entrada de las principales multinacionales eléctricas. *Estudios Gerenciales*, 23(105). Disponible en: http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/248/html.

