

Rainer Dombois

Die Industrialisierung Kolumbiens

Kolumbien hat in den letzten Jahrzehnten einen rapiden ökonomischen und sozialen Wandel erlebt: Urbanisierung, rasches Bevölkerungswachstum, Industrialisierung, die Entstehung von modernen Institutionen der öffentlichen und privaten Dienstleistungen — dies alles sind Prozesse, die sich, ähnlich wie auch in anderen lateinamerikanischen Ländern, in einem kurzen historischen Zeitraum entfalteten.

Nach einer langen Phase, in der das Land auf traditionelle Weise in die internationale Arbeitsteilung einbezogen war und industrielle Fertiggüter aus den Industrieländern im Austausch gegen Primärgüter — Rohstoffe und landwirtschaftliche Produkte — importierte, und nach bescheidenen Ansätzen in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts hat sich die Industrie in Kolumbien erst seit den fünfziger Jahren schubartig entwickelt und differenziert. Bis in die siebziger Jahre wuchs rasch ein industrieller Produktionssektor von beträchtlicher Größe und Integration heran. Es war eine späte Industrialisierung, die sich auf die Nachfrage im abgeschirmten Binnenmarkt richtete und in Form und Ablauf stark durch politische Prozesse und neue staatliche und parastaatliche Institutionen beeinflusst wurde.

Bereits in den siebziger Jahren zeigte sich aber, daß die Industrialisierung 'auf halbem Weg' steckengeblieben war («*industrialización a medias*»; Kalmanovitz 1989) und ihre Dynamik einbüßte: Weder hatte sie die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung in erhofftem Maße befördert noch war die junge Industrie nach ihrer Struktur und Leistungsfähigkeit auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig. Die Krise der achtziger Jahre, in der sich hohe Außenverschuldung mit Inflation und Stagnation verbanden, legte auch die Krise des bisherigen Industrialisierungskonzepts offen und leitete den Übergang zu einem neuen, neoliberal inspirierten Entwicklungsmodell, *Apertura*, ein, das seither die Politik bestimmt. Die Ergebnisse dieses Prozesses werden sehr unterschiedlich eingeschätzt.

Im folgenden soll der Prozeß der späten Industrialisierung in seinen wichtigsten Phasen nachgezeichnet und bilanziert werden mit dem Ziel, typische Entwicklungschancen und -barrieren der jungen Industrie im Zuge der gegenwärtigen Transformationsprozesse zu bestimmen. Dabei werden soziale und ökonomische «Basisprozesse» der Industrialisierung im Mittelpunkt stehen.¹

¹ Vgl. zum folgenden Dombois (1995: Kap. 2-5).

1 Phasen des Industrialisierungsprozesses in Kolumbien

Die Industrialisierungsgeschichte Kolumbiens bis zur *Apertura* läßt sich in drei Phasen einteilen, die sich nach den Wachstumsbedingungen und der internen Struktur der Industrie, aber auch ihrem politischen und sozialen Kontext und zumal den staatlichen Wirtschafts- und Industrialisierungsstrategien unterscheiden: 1. Frühphase (bis 1945); 2. Hauptphase: Importsubstitution und Exportförderung als Industrialisierungsstrategie (1945-1975); 3. Krisen- und Stagnationsphase, Erosion des Entwicklungsmodells importsubstituierender Industrialisierung und Übergang zur *Apertura* (1975-1990).²

Kolumbien war im 19. Jahrhundert ein dünn besiedeltes Land, dessen Bevölkerung sich in den andinen Gebirgszonen und an der Karibikküste konzentrierte. Der Wirtschaftsraum war noch wenig einheitlich. Die Regionen waren nur in geringem Maße wirtschaftlich verflochten und politisch integriert und die Verkehrswege und Transportsysteme wenig entwickelt. Die Bevölkerung lebte zu 85 % verstreut auf dem Lande, teils als freie Kleinbauern wie in Antioquia, der späteren Kernregion der ersten Industrialisierung, teils als Pächter oder *peones* in halbfeudalen sozialen Beziehungen.

Im 19. Jahrhundert stellte sich die charakteristische Struktur der «alten» internationalen Arbeitsteilung her: die Integration Kolumbiens in den Weltmarkt über Exporte von Rohstoffen und landwirtschaftlichen Produkten, die gegen importierte Industriegüter getauscht wurden. Zunächst bildeten der Goldbergbau und — für einige Jahrzehnte — der Tabakanbau die Basis einer Exportökonomie, die vor allem dem Luxuskonsum und dem Importhandel zugute kam. Erst mit dem Kaffeeanbau entstand seit Ende des vorigen Jahrhunderts ein breiter, überwiegend kleinbetrieblich strukturierter Exportsektor, der das Land dauerhaft in den Weltmarkt integrierte und die Voraussetzungen für die Industrialisierung schuf (Boeckh 1979: 76). In Antioquia, wo die breit gestreuten Einkommen aus der Kaffeewirtschaft die Nachfrage nach industriellen Konsumgütern schnell wachsen ließen und eine reiche Handelsbourgeoisie im Import- und Exportgeschäft Kapital akkumulierte, wurden zu Beginn des Jahrhunderts die ersten größeren Textilfabriken gegründet, die mit ihren modernen Technologien, ihrer hohen Produktivität und guter Qualität schnell die traditionelle handwerkliche Produktion verdrängten (Weiss de Belalcázar 1980: 43). Dieser Prozeß wurde durch die Abkehr von der Freihandelspolitik und die Einführung von

² Das folgende Resümee stützt sich auf: Berry (1983); Brücher (1975); Echavarría (1989); Kalmanovitz (1985); Mayor (1989); Meschkat (1980); Poveda Ramos (1979); Ospina Vásquez (1955); Rott (1979); Töpfer (1985).

Einfuhrzöllen auf Fertigprodukte gefördert. Dadurch wurde die Importkonkurrenz zurückgedrängt.

Vor allem nach der Weltwirtschaftskrise wuchs und differenzierte sich die industrielle Produktion beträchtlich.³ Dies ging nicht nur auf die Substitution von importierten Industriegütern zurück, sondern auch auf die Verdrängung handwerklicher Produktion, nicht zuletzt auch auf die gestiegene Nachfrage nach Verbrauchsgütern. Die Industrie, fast ausschließlich auf die Produktion von Konsumgütern gerichtet, konzentrierte sich auf die vier großen Städte Medellín, Bogotá, Cali und Barranquilla, und innerhalb der Industrie zeigte sich eine beträchtliche Konzentration (vgl. Ospina Vásquez 1955).

Der schnelle Wachstumsprozeß der Industrie in dieser Phase wurde durch die Reformstrategien der liberalen Regierungen begünstigt, die seit 1930 die lange Herrschaft der Konservativen Partei ablösten. In der Regierungszeit der Präsidenten Enrique Olaya Herrera (1930-34) und Alfonso López Pumarejo (1934-38; 1942-45) begann eine Reformära, in welcher der Staat die Rolle des Entwicklungsagenten einzunehmen begann und Strategien der wirtschaftlichen und sozialen Modernisierung verfolgte. So wurden zu Beginn der dreißiger Jahre eine Reihe von wirtschaftspolitischen Maßnahmen — Wechselkurskontrolle, Einfuhrzölle und -restriktionen — eingeführt, die den Devisenabfluß zu begrenzen und die Kaffee-Exporte zu stimulieren suchten, als Folge aber auch die nationale Industrie vor der ausländischen Konkurrenz abschirmten.⁴ Neue Institutionen und Instrumente staatlicher Intervention waren vor allem Früchte des ehrgeizigen Reformprojekts, das der Präsident López Pumarejo in seiner ersten Regierungsperiode betrieb und das «auf eine neue Definition des Staates gegenüber der Gesellschaft zielte: Modernisierung des Staates, Professionalisierung (*tecnificación*) der Bürokratie, politische Stärkung des Staates durch Regierungsparteien mit einer breiten sozialen Basis von Arbeitnehmern und Mittelschichten, seine ökonomische Stärkung durch Aneignung eines wichtigen Teils des Nationaleinkommens — dies alles waren notwendige Bedingungen, um eine stärkere staatliche Intervention durchzusetzen» (Kalmanovitz 1985: 355). Neben der Einführung eines neuen, direkten Besteuerungssystems und eines Gesetzes zur Landreform, das die halbfeudalen Abhängigkeitsbeziehungen in der *hacienda* aufzulösen suchte, kam auch der Institutionalisierung der industriellen Beziehungen

³ So wuchs zwischen 1929 und 1945 die industrielle Bruttoproduktion um 395 %, also im Durchschnitt mit zweistelligen Jahresziffern, und der Anteil der Industrie am Bruttoinlandsprodukt nahm von sieben auf 13 % zu (DANE 1970: 122).

⁴ Die Frage, welche Rolle die staatlichen Strategien bei der industriellen Expansion und der starken Importsubstitution in dieser Phase gespielt haben, wird sehr kontrovers beantwortet (vgl. Ospina Vásquez 1955; Mayor 1989; dagegen: Kalmanovitz 1985: 294; Berry 1983: 32; Sáenz Rovner 1992).

eine zentrale Rolle in dem Reformprojekt zu: Die Regierung López Pumarejo förderte aktiv die Bildung von Gewerkschaften und zumal des neuen Gewerkschaftsdachverbandes *Confederación de Trabajadores de Colombia* (CTC) und legte auch die Basis des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts, mit gesetzlichen Mindestnormen wie dem Mindestlohn, fest.⁵ Zugleich wurde aber auch die Kontrolle des Staates über die Gewerkschaften durch das kollektive Arbeitsrecht befestigt (Pécaut 1971: 197-198).⁶

In dieser Phase bildeten auch die Industriellen erste Interessenverbände. 1930 wurden in Medellín die *Industria Nacional Colombiana* und in Bogotá die *Federación Nacional de Industriales* gegründet, die dann 1944 in einer Organisation, der *Asociación Nacional de Industriales* (ANDI), aufgingen; sie hatten vor allem das Ziel, auf die Regierungspolitik einzuwirken — so auf Zolltarife, Wechselkurse, Steuern, Handelsabkommen und das Arbeitsrecht.⁷

Trotz der hohen Wachstumsraten blieben der Umfang der Industrie und auch ihr technisch-organisatorisches Niveau insgesamt gering. Mitte der vierziger Jahre waren nur etwa 13 % der aktiven Bevölkerung im verarbeitenden Gewerbe tätig. Repräsentativ für die Industrie war der Kleinbetrieb: mit handwerklicher Produktionsweise, geringem Kapital, unter Direktion des Eigners oder seiner Familie, mehrheitlich mit weiblichen Beschäftigten, ohne gewerkschaftliche Organisation, mit niedrigem Niveau der Löhne und ohne (freiwillige) Sozialleistungen. Nur die wenigen «Großbetriebe» hatten bereits bürokratische Unternehmensverwaltungen ausgebildet und betriebliche, meist paternalistisch orientierte sozialpolitische Strategien entwickelt, mit höherem Lohnniveau und vor allem betrieblichen Sozialleistungen, welche ein gewisses Niveau sozialer Sicherung vermittelten; aber auch hier spielten Gewerkschaften kaum eine Rolle (Castañeda 1988: 18ff).⁸

Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs begann eine Phase, in der die Industrie, gefördert durch ein neuartiges staatliches interventionistisches Regime, einen rapiden Wachstums- und Diversifizierungsprozeß durchlief. Die Industrialisierung wurde nun direkt Aufgabenfeld staatlicher Politik, die sich in ihren Konzepten, neuartigen Institutionen und administrativen Instrumenten an die in dieser Zeit durch die *Comisión Económica Para América Latina* (CEPAL) entwickelten und in Latein-

⁵ Zum Prozeß der Institutionalisierung und Verrechtlichung der Gewerkschaften in Kolumbien Cubides (1987).

⁶ Vgl. Rott (1979: 91); Meschkat (1980: 110ff.); Pécaut (1971: 193 ff.).

⁷ Die Industriellen waren allerdings in dieser Zeit noch kaum in der Lage, ihre Interessen gegenüber denen der traditionellen Großgrundbesitzer und der Kaffeepflanzer durchzusetzen (vgl. Echavarría 1989: 119ff; Sáenz Rovner 1992).

⁸ Im ganzen Land gab es Mitte der vierziger Jahre nur 56 Betriebe mit mehr als 200 Arbeitern und Angestellten, in denen insgesamt allerdings mehr als ein Viertel der Industriebeschäftigten arbeitete.

amerika verbreiteten Konzepte importsubstituierender Industrialisierung anlehnten.⁹ Die Industrialisierung galt nun als Schlüssel für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung überhaupt; als dynamischer Pol des Industrialisierungsprozesses wurde die Importsubstitution auf dem politisch-administrativ geschützten, von der Weltmarktkonkurrenz abgekoppelten Binnenmarkt angesehen.

Der Zentralstaat erweiterte insbesondere seit den späten fünfziger Jahren sein Interventionsinstrumentarium. Die Kontrolle des Außenhandels, vor allem der Importe, der Eingriff in die Wechselkurse, die Kontrolle des Kreditwesens, direkte staatliche Unternehmensbeteiligungen und Produktionsverträge mit ausländischen Investoren, Subventionen und Steuervergünstigungen — dies alles zielte darauf ab, die Importsubstitution über die industrielle Produktion von Verbrauchsgütern hinaus auszuweiten. Importe wurden durch ein differenziertes Regime von Verboten, Lizenzen und Schutzzöllen «kanalisiert». Importe von Gütern, welche zum Aufbau einer nationalen Kapital- und Zwischengüterindustrie benötigt wurden, wurden gefördert, während solche von Verbrauchsgütern entweder ganz verboten oder mit hohen Zöllen belegt (und damit auf den Schmuggelweg verwiesen) wurden. Mittels einer kontinuierlichen Abwertung des Pesos wurde die heimische Produktion geschützt und gleichzeitig die Exportwirtschaft gefördert, die seit Ende der sechziger Jahre noch zusätzliche Subventionen erhielt.¹⁰

Der Staat übernahm die Rolle eines aktiven Agenten des Entwicklungs- und Industrialisierungsprozesses. Neue Institutionen und Behörden — wie die nationale Planungsbehörde, die *Junta Monetaria* zur Kontrolle der Geld- und Devisenströme und zahlreiche andere zentrale Behörden — begannen, makroökonomische Prozesse zu regulieren und kontrollieren und griffen politisch und administrativ direkt in regionale, sektorale und sogar unternehmerische Prozesse ein (Kalmanovitz 1985: 443; Berry 1983: 37-38). Spezielle staatliche Institutionen wie die Industrieförderungsbehörde *Instituto de Fomento Industrial* (IFI) beteiligten sich auch direkt an der Planung, Finanzierung und Direktion von neuen Industriebetrieben, so in der Stahl-, Chemie- und Autoindustrie.¹¹

Die drei Jahrzehnte zwischen 1945 und 1974 markieren die wichtigste Wachstums- und Differenzierungsphase der kolumbianischen Industrie. Die industrielle Produktion und auch die Beschäftigung nahmen stark zu, sogar in den Zeiten des Bürgerkriegs, der *Violencia*, die bis Ende der fünfziger Jahre etwa 200 000 Menschenleben kostete. Die durchschnittlichen Wachstumsraten der Produktion lagen

⁹ Vgl. Ocampo (1993: 89); Misas (1991: 2); Töpper (1985: 93 ff.).

¹⁰ Vgl. zu den verschiedenen Mitteln staatlicher Industrieförderung: Töpper (1985: 309 ff.).

¹¹ Vgl. Poveda Ramos (1979: 97ff.); Töpper (1985: 362ff.); Ospina Vásquez (1955: 512); Echavarría (1989: 126).

mit 7 % weit über denen des Inlandsprodukts. Die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe wuchs zwischen 1945 und 1978 von 464 000 auf über 1,4 Millionen (oder 18 % der Erwerbsbevölkerung). Allein zwischen 1968 und 1974 nahm die Beschäftigung in Industriebetrieben mit zehn und mehr Beschäftigten von 291 000 auf 441 000 zu (Kalmanovitz 1985: 492).

Insgesamt konzentrierte sich die Industrialisierung auf einige wenige städtische Zonen. Es veränderte sich aber das relative Gewicht der Industriestandorte: Bogotá entwickelte sich — vor Medellín — zur wichtigsten Industriezone des Landes; die Region von Cali wurde zum Zentrum moderner Prozeßindustrien (Brücher 1975: 36 ff).

Zugleich zeigte sich ein starker Wandel der Industriestruktur. Während die Binnennachfrage nach Konsumgütern zunehmend durch die nationale Produktion befriedigt wurde, weitete sich die Importsubstitution auf Grundstoffe, Zwischengüter und dauerhafte Konsumgüter aus. Die Verbrauchsgüterproduktion, die in den fünfziger Jahren noch gut 80 % der Industrieproduktion ausmacht, sank bis 1975 auf einen Anteil von 44 %, während die Produktion von intermediären Gütern auf fast 49 % anstieg; dagegen zeigt die geringe Präsenz der Kapitalgüterindustrie die ungebrochene technologische Abhängigkeit von den Industrieländern (Zapata 1991).

Mit der Differenzierung der Industriestruktur ging eine Differenzierung des Unternehmens- und Betriebsspektrums einher: Die wenigen über Jahrzehnte gewachsenen großen Betriebe der Konsumgüterindustrie der oligopolistischen Traditionsunternehmen nationalen Kapitals expandierten in dieser Phase und begannen, ihre gewachsenen inneren Strukturen zu rationalisieren (Evolutionstyp).¹² Es zeigten sich darüber hinaus aber auch in diesen Unternehmen Diversifizierungs- und Verflechtungsprozesse. Insbesondere konsolidierte sich die Tendenz zur Bildung von Konglomeraten — Finanz- und Industrieimperien mit einer Vielzahl an (oft rechtlich selbständigen) Unternehmen in sehr verschiedenen Produktions- und Dienstleistungsbereichen, mit hoher vertikaler Integration und unter zentraler Kontrolle der Eigner- oder Großaktionärsfamilie, allesamt nationalen Kapitals.

In dieser Phase etablierten sich aber auch viele neue Unternehmen, oft mit kapitalintensiven und technologisch entwickelten Produktionsbetrieben. Als wichtige neue Branchen entstanden: die Stahlindustrie mit dem Erz- und Hüttenkombinat Paz del Río; die metallverarbeitende Industrie, insbesondere die zunehmend von transnationalem Kapital beherrschte Autoindustrie mit einem Satellitenkranz von Zulieferunternehmen meist nationalen Kapitals; die Papier-, Glas-, Kautschuk-, Erdöl-, petrochemische und Chemieindustrie, mit starken Anteilen staatlichen und / oder transnationalen Kapitals und meist dominiert von einigen wenigen Unternehmen. In

¹² Brücher (1975: 108); Mayor (1989).

strategischen Bereichen, vor allem der Grundstoffproduktion, wurden staatliche Unternehmen oder solche mit staatlicher Kapitalbeteiligung gegründet (Töpfer 1985: 362-363).

Zugleich floß erstmals in großem Stil ausländisches Kapital meist US-amerikanischer Provenienz in die verarbeitende Industrie: Transnationale Unternehmen siedelten im Rahmen von detaillierten Verträgen über Produktions- und Zulieferstruktur Produktionsstätten in Kolumbien an und ersetzten so bisherige Importe durch lokale Produktion oder brachten überhaupt erst neue Produkte ins Land; die Motive der Direktinvestitionen waren weniger besondere Standortvorteile Kolumbiens, sondern eher die Aussicht, auf einem geschützten Binnenmarkt hohe Gewinne zu erzielen (Misas 1991: 177).

Die neuen Betriebe — Tochterbetriebe transnationaler Unternehmen, Staatsbetriebe oder Unternehmen gemischten Kapitals — etablierten sich in Branchen, die aufgrund hoher Kapitalintensität, Betriebsgröße und großem Know-how-Bedarf hohe Zugangsschwellen hatten, zugleich aber durch die staatliche Protektion vor Konkurrenz geschützt waren; sie trugen so zu der «verfrühten Oligopolisierung» (Misas) bei.¹³ Diese Betriebe waren meist bereits in ihrer Gründungsphase relativ groß und hatten von Beginn an bürokratische Organisationsstrukturen; sie wurden zu Zentren gewerkschaftlicher Organisation im industriellen Bereich.¹⁴

Trotz der starken Konzentration und Zentralisation des Kapitals, besonders in den neuen Branchen, zeigte sich in dieser Phase schließlich eine starke (absolute) Zunahme der Beschäftigung in Klein- und Mittelbetrieben und eine zunehmende Komplementarität von klein- und großbetrieblicher Produktion; selbst im modernen industriellen Sektor behaupteten sich Klein- und Mittelbetriebe.¹⁵

Mit der raschen Ausweitung und Differenzierung der Industrie in dieser Phase wurden auch die Schwächen der bislang verfolgten Politik der Importsubstitution offensichtlich: die weiterhin hohe Abhängigkeit von Importen und von entsprechenden Devisenreserven. Auch wenn Importe von industriell gefertigten Konsumgütern drastisch abnahmen, so wuchs doch mit der erfolgreichen Ausweitung der Importsubstitution zugleich kontinuierlich der Bedarf insbesondere der neuen kapitalintensiven Branchen an Maschinen, Zwischengütern und Rohstoffen, die aus den Industrieländern importiert wurden. Da sich die Industrialisierung auf den Binnenmarkt hinorientierte, mußten Importe im wesentlichen aus den schwankenden Erlösen aus

¹³ Zum Oligopolisierungsgrad s. Misas (1991: 9 ff.).

¹⁴ «Finaltyp» bei Brücher (1975).

¹⁵ Vgl. Berry (1983: 36 ff.); Mayor (1989: 346); Dombois (1993a).

Primärgüterexporten finanziert werden, lange Zeit vornehmlich aus den Kaffee-Exporten. Auch die Strategien der Exportförderung konnten an dieser Abhängigkeit nicht viel ändern.¹⁶

Mitte der siebziger Jahre ging die lange Phase wirtschaftlichen Wachstums und insbesondere der stürmische Industrialisierungsprozeß zu Ende. Angesichts einer in ihrer Struktur wie in ihrer Produktion stagnierenden Industrie und der ungelösten sozialen und politischen Probleme wurde zunehmend die «Erschöpfung» des auf den Binnenmarkt gerichteten und auf die Importsubstitution gegründeten Entwicklungs- und Industrialisierungsmodells konstatiert.

Für die kolumbianische Industrie begann ein konjunkturelles Wechselbad, mit kurzen Zyklen und einer tiefen Krisenphase in der ersten Hälfte der achtziger Jahre. Industrielle Stagnation, hohe Inflation und Außenverschuldung sowie der Druck der internationalen Finanzorganisationen leiteten die Abkehr vom alten Entwicklungsmodell der importsubstituierenden Industrialisierung ein. Die Wirtschaftspolitik in dieser Phase charakterisierte sich durch wiederholte Wechsel zwischen Liberalisierung und restriktiver Außenhandelspolitik und mündete schließlich in die Politik der *Apertura* ein, die auf die Öffnung zum Weltmarkt und die Ersetzung staatlicher zugunsten marktförmiger Regulierung setzt.

Einige Indikatoren für die Krisen- und Stagnationsperiode der Ökonomie und insbesondere der Industrie, welche mitunter gar als «relative Deindustrialisierung» (Samper) charakterisiert wird, seien genannt: Die industrielle Produktion wies zwischen 1975 und 1988 nur noch geringe Wachstumsraten von durchschnittlich weniger als 3 % aus, und ihr Anteil am Inlandsprodukt nahm ab (Zapata 1991: 22-23). Die Produktivitätszuwächse waren nur noch gering, in der ersten Hälfte der achtziger Jahre gar negativ (Bonilla 1992: 307; Zerda 1992). Die Industriestruktur — der Anteil der einzelnen Branchen an der industriellen Gesamtproduktion — veränderte sich kaum noch: Die Importsubstitution war nicht über den Stand von 1975 fortgeschritten. Zugleich blieben aber die Exporte der verarbeitenden Industrie zu schwach, um die Produktion zu beleben. Nur der Primärsektor — mit den extraktiven Industrien der Erdöl- und Kohleförderung sowie alten und neuen Agroindustrien wie Bananen-, Blumen- und die illegalen Marihuana- und Kokainindustrien — hat seit den achtziger Jahren die Produktion, im wesentlichen für den Export, beträchtlich ausweiten können. Damit wurde die Abhängigkeit des Landes vom Export landwirtschaftlicher Produkte und von der Ausbeutung ihrer Rohstoffreserven nur verstärkt.

¹⁶ Zu den Mitteln der staatlichen Exportförderung Töpfer (1985: 334 ff.).

Viele Industriebetriebe gerieten in der ersten Hälfte der achtziger Jahre in erhebliche Absatz-, Liquiditäts- und Rentabilitätsschwierigkeiten und begannen tiefgreifende Rationalisierungsprozesse. Erstmals seit der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre wurden in vielen Industrien Massenentlassungen vorgenommen. Die Beschäftigung in der Industrie war starken Schwankungen ausgesetzt und nahm insgesamt, zumal in den achtziger Jahren, nur noch geringfügig zu, in wachsendem Maße obendrein zugunsten befristeter Kontraktverhältnisse (vgl. Zerda 1992: 119).

2 Gescheiterte Industrialisierung? Eine Bilanz

Der Industrialisierungsprozeß Kolumbiens konzentriert sich auf eine relativ kurze Phase. Vor allem in der Zeit zwischen 1950 und 1975 ist in einigen wenigen städtischen Ballungsgebieten eine verarbeitende Industrie von beträchtlicher Größe und Differenzierung entstanden, die mit ihrer Produktion einen großen Teil des Bedarfs an Konsumgütern und Grundstoffen auf dem Binnenmarkt deckt. Dies geschieht freilich um den Preis der Abhängigkeit von kontinuierlichen Importen von Technologie und industriellen Zwischenprodukten aus den Industrieländern.

Insgesamt hat das Entwicklungsmodell importsubstituierender Industrialisierung bei weitem nicht die Erwartungen erfüllt, die es vor allem in den fünfziger und sechziger Jahren auf sich zog. Die junge Industrie ist nicht zum dynamischen Pol anhaltender gesamtwirtschaftlicher und sozialer Entwicklung geworden. Nach wenigen Jahrzehnten raschen und stetigen Wachstums stagniert ihr Beitrag zum Sozialprodukt auf relativ niedrigem Niveau und bleibt in ihrer Entwicklung hinter der Dynamik des städtischen Dienstleistungssektors zurück (Misión de Empleo 1986: 20, 29, Krumwiede / Stockmann 1992: 390). Auch die Beschäftigungswirkungen der Industrialisierung waren sehr beschränkt. Selbst in der Hauptphase, in der auch die Industriebeschäftigung ihren Zenit erreichte, waren weniger als 20 % der Erwerbstätigen in der Industrie beschäftigt; seitdem ist der Anteil der Industrie sogar wieder zurückgegangen (Misión de Empleo 1986: 29). Es war statt dessen vor allem der breite und heterogene Dienstleistungssektor, in dem die schnell wachsende städtische Bevölkerung Beschäftigung fand, häufig in «informellen Erwerbstätigkeiten».¹⁷

Freilich erscheint es zu kurz gegriffen, die Ergebnisse der Entwicklungsstrategie nur an den ursprünglichen, weitreichenden Hoffnungen auf nachholende Industrialisierung als Motor umfassender gesellschaftlicher Entwicklung zu messen. Die Bilanz

¹⁷ Die «informellen Erwerbstätigkeiten» sind, anders als häufig behauptet, zu einem großen Teil nicht der Armutsökonomie zuzurechnen; selbständige Erwerbstätigkeit gilt auch für Arbeitnehmer des sogenannten «formellen Sektors» meist als attraktiv und bietet häufig auch bessere Einkommenschancen (vgl. Misión de Empleo 1986; López 1990; Dombois 1995).

fällt nicht so schlecht aus, wenn die Industrialisierungsstrategie im Kontext des abrupten sozialen Wandel gesehen wird, der gerade in der Hauptphase der Industrialisierung ökonomisch «verarbeitet» werden mußte: des dramatischen Bevölkerungswachstums, der Urbanisierung und des Aufbaus eines neuartigen Netzes von Institutionen des Interventionsstaates.¹⁸

Soweit dies durch statistische Wohlfahrtsindikatoren erfaßt wird, ist nicht zu übersehen, daß sich in diesem tiefgreifenden Prozeß sozialen Wandels die Lebensbedingungen großer Teile der Bevölkerung verbessert haben, so die Lebenserwartung insgesamt, die Bildungschancen und die Versorgung mit Wohnung, Energie und Wasser, aber auch die Realeinkommen, obwohl nach wie vor das Lebensniveau eines beträchtlichen Teils der Bevölkerung unter der Armutslinie liegt und die Unterschiede zwischen städtischen und ländlichen Lebensverhältnissen groß bleiben (vgl. Ocampo 1993: 91 ff.; Krumwiede / Stockmann 1992: 389 ff). Bemerkenswert ist, daß viele Indikatoren Verbesserungen selbst noch in der «verlorenen Dekade» der achtziger Jahre anzeigen.

Es ist nicht verwunderlich, daß die Resultate der binnenorientierten importsubstituierenden Industrialisierung in der fast ausschließlich von Ökonomen geführten Diskussion kontrovers beurteilt und auch unterschiedlich gewichtet werden. Während die einen die Krisenphänomene eher auf mangelnde Konsistenz und Kontinuität der verschiedenen Strategien zurückführen, sehen andere grundlegende Fehlmuster des Entwicklungsmodells. Ocampo etwa hält den Prozeß der Industrialisierung bis in die siebziger Jahre für erfolgreich: Die Produktivität sei erheblich gestiegen, und auch die Verknüpfung von Importsubstitution und Exportförderung habe bis Mitte der siebziger Jahre gute Resultate gezeitigt. Er sieht die darauf folgenden Krisenerscheinungen eher als Konsequenzen inkonsistenter Strategien: Nur in wenigen Phasen habe die Importsubstitution Priorität in der kolumbianischen Politik gehabt, und seit Mitte der siebziger Jahre habe es keinerlei Anstrengungen mehr gegeben, sie auszuweiten (Ocampo 1993: 87).¹⁹

Demgegenüber halten viele kolumbianische Autoren — auch viele Kritiker der neoliberalen Wende — das Entwicklungsmodell der importsubstituierenden Industrialisierung aus strukturellen Ursachen für erschöpft und insbesondere die bisherige Form des Protektionismus für eine Sackgasse, weil sein Ziel, die junge Industrie

¹⁸ Vgl. dazu Hirschmans neuerliche Bilanz der *trente glorieuses* der lateinamerikanischen Geschichte (Hirschman 1987).

¹⁹ Andere Autoren führen die Krise auf Fehler der Wirtschaftspolitik, so auf die unproduktive Verwendung der externen Kredite und auf interne Kredit- und Finanzierungsstrategien zurück, welche die Finanzspekulation zu einem lohnenderen Geschäft machte als die industrielle Investition (Sarmiento 1992).

schrittweise an das Produktivitätsniveau der Weltmarktkonkurrenz heranzuführen, in den 40 Jahren verfehlt worden sei (so Misas 1991: 165). Die ökonomischen Krisenerscheinungen werden an Fehlmustern der inneren Struktur der Industrie selbst und an Verhaltensweisen festgemacht, die auf sehr spezifische Weise vom Modell der importsubstituierenden Industrialisierung und den an ihm orientierten Strategien geprägt sind. Die Protektion sicherte demnach den Substitutionsindustrien eine künstliche Rentabilität auf dem Binnenmarkt und reduzierte die relative Rentabilität und damit Attraktivität einer Exportproduktion. Unternehmen konnten auf dem geschützten Binnenmarkt ungleich höhere Gewinne erzielen als auf dem Weltmarkt und spürten lange Zeit relativ geringen Druck, durch Produkt- und Prozeßinnovationen ihre Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, zumal auch die niedrigen Lohnkosten eher ein extensives Wachstum begünstigten. Zugleich war die kaufkräftige Binnennachfrage aufgrund der ungleichen Einkommensverteilung zu gering, um Skaleneffekte der Stückkostendegression wirksam werden zu lassen. In den kapitalintensiven Produktionsbereichen reservierte die protektionistische Politik einigen wenigen Unternehmen den Markt und trug so zu einer hohen «verfrühten Oligopolisierung» bei (Misas 1991: 115). Die Unternehmen konnten, oft auch unterhalb des Produktionsoptimums operierend, immer noch kräftige Gewinne abschöpfen.

Die «Kommission für Wissenschaft und Technik», eine Expertenkommission von Ökonomen und Sozialwissenschaftlern, kommt zu folgendem Schluß:

Das Industrialisierungsmodell des Landes hat zum zentralen Bezugspunkt den Prozeß der Importsubstitution gehabt, dessen wesentliches Merkmal ist, daß er, statt die Industrialisierung voranzutreiben, nicht mit der Vorherrschaft der Agroexportwirtschaft bricht, sondern letztere lediglich ergänzt. Die Politik, die diese Entwicklung erlauben sollte, hat eine industrielle Struktur mit einem hohen Grad an Zersplitterung der Produktion und einem erhöhten Grad ungenutzter Kapazitäten geschaffen; dies ist ökonomisch nur möglich dank der hohen Protektionsniveaus (Misión de Ciencia 1990: 32).

Freilich zeichnet die Diskussion, die sich vor allem auf makroökonomische Strukturdaten stützt, ein allzu statisches Bild der Industrialisierung und läßt wenig Schlüsse auf die Perspektiven der Industrie in Zeiten der *Apertura* zu. Die Lern- und Entwicklungsprozesse, welche die Industrie in wenigen Jahrzehnten schnellen sozialen und ökonomischen Wandels und namentlich in der sogenannten «verlorenen Dekade» der achtziger Jahren durchlaufen hat, die strategischen Entwicklungspotentiale wie auch -barrieren werden kaum erfaßt. Dazu bedarf es eines stärker qualitativ ausgerichteten Ansatzes.

Von großer Bedeutung für die weiteren Entwicklungsperspektiven dürften aber sein:

- auf der Unternehmensebene die technisch-ökonomischen Kompetenzen, so die Fähigkeit, technisch-organisatorische und soziale Produktions- und Arbeitsprozesse innovativ und effektiv zu gestalten, Produktions- und Marktstrategien aufeinander abzustimmen und sich an Veränderungen des politischen und ökonomischen Kontexts anzupassen.
- auf der Unternehmensebene und auf der gesellschaftlichen Ebene die «sozialen Kompetenzen»: Formen und Niveau der Regulierung von Konflikten, welche den kompromißhaften Ausgleich von Interessen und die Bereitschaft zur Kooperation fördern, das Niveau von Arbeits- und Sozialstandards und nicht zuletzt auch der Qualifizierung und der Qualifikationsnutzung der Arbeitnehmer.

Bereits für die achtziger Jahren, also längst vor der *Apertura*, verzeichneten Beobachter der kolumbianischen Industrie einen tiefgreifenden «Restrukturierungsprozeß von unten». So schreibt Zerda: «Die Rentabilitätskrise — verursacht durch das in den siebziger Jahren vorherrschende finanz-spekulative Modell und die geringen Anreize zu produktiven Investitionen — veranlaßte viele Unternehmen, die administrative und produktive Modernisierung voranzutreiben».²⁰

Unsere eigenen Untersuchungen geben qualitative Belege eines weitreichenden Rationalisierungs- und Reorganisationsprozesses der kolumbianischen Industrie seit Mitte der siebziger Jahre.²¹ Demnach läßt sich die Geschichte vieler kolumbianischer Unternehmen als ein zeitlich äußerst komprimierter technisch-organisatorischer Entwicklungs- und Lernprozeß beschreiben, der insbesondere in der Krise der achtziger Jahren an Intensität gewann; gerade das verlorene Jahrzehnt erweist sich als Dekade betrieblicher Modernisierung.

Dabei steht ein Unternehmenstyp im Mittelpunkt, der in der Entwicklungsdiskussion wenig Aufmerksamkeit gefunden hat, obwohl er für die kolumbianische Industrie weitaus repräsentativer als das multinationale oder staatliche Unternehmen ist: der des jungen und oft schnell gewachsenen Unternehmens nationalen Kapitals, meist im Eigentum und unter der Kontrolle von Familienclans. Insbesondere in diesem Bereich konzentrieren sich seit Mitte der siebziger Jahre tiefgreifende Veränderungsprozesse in Unternehmensorganisation und Produktionsprozessen.

Diese Unternehmen begannen praktisch ohne Vorbilder, was die Organisation von Produktion und Verwaltung anging, und haben in Prozessen des *trial and error* die Organisation von Produktion und Verwaltung entwickelt. Die traditionelle Organisa-

²⁰ Zerda (1992: 28); s. auch Urrea (1993); s. auch die ökonometrischen Untersuchungen von Echavarría (1990).

²¹ Zum folgenden vgl. Dombois (1992, 1993b und 1995); López / Castellanos (1992); Weiss de Belalcázar (1994); Weiss de Belalcázar / Castañeda (1992).

tion der Unternehmensverwaltung und die sozialen Beziehungen im Unternehmen waren durch die umfassenden persönlichen Autoritäts- und Loyalitätsansprüche der Firmengründer oder der Personen ihres Vertrauens, oft Familienmitglieder, bestimmt und ließen eine systematische Arbeitsteilung, Aufgabendelegation und Zuweisung von eigenständiger Verantwortung an Subalterne nicht zu. In allen Unternehmensbereichen und Hierarchieebenen herrschte das Erfahrungswissen vor, das innerhalb des Unternehmens tradiert wurde.

In der Hauptphase der Industrialisierung expandierten viele Unternehmen in einem relativ kurzen Zeitraum. Im Zuge des Wachstums von Produktion und Beschäftigung schufen aber die zu Beginn etablierten, eher kleinbetrieblichen Muster informeller Organisation und hochgradig personalisierter Autoritätsbeziehungen zunehmend Probleme der Planung, Koordination und Kontrolle betrieblicher Prozesse; in der Krise der achtziger Jahre war dann der Druck unabweisbar, Unternehmens- und Produktionsorganisation einer Revision zu unterziehen.

Seit Mitte der siebziger Jahre zeigt sich ein deutlicher Wandel der Unternehmensorganisation, der selbst noch in Kleinbetrieben Spuren hinterließ und bis heute noch nicht abgeschlossen ist.

Die personalisierte Herrschaft der Firmengründer oder ihrer Söhne verwandelte sich in professionelles Management. Eine erste Generation von Akademikern, oft auch Mitglieder des Familienclans, strömte in die Betriebe. Die *profesionales* stellten das Erfahrungswissen und die tradierten, häufig auch ritualisierten Praktiken in Frage und wurden zu Protagonisten neuer, nach innen wie außen gerichteter Modernisierungsstrategien. In Mittel- und Großbetrieben bildete sich die Unternehmensverwaltung heraus: Unternehmensfunktionen wurden differenziert, spezialisiert und zugleich integriert. Insbesondere der Produktionsbereich gewann an Bedeutung, und die Entwicklung von Produkten, die technisch-organisatorische Gestaltung des Produktionsprozesses bis hin zur Personalpolitik wurden überhaupt erst Zielfeld von Unternehmensstrategien.

Protagonisten des Wandels im Produktionsbereich waren vor allem die Ingenieure, die in vielen Unternehmen seit Ende der siebziger Jahre erstmals in herkömmliche Funktionen der Unternehmens- und Produktionsleitung einrückten, dort «Empiriker» zu verdrängen oder auch neue und spezialisierte Funktionen in der Produktion ausüben begannen. Die Produktions- und Arbeitsprozesse wurden in vielen Betrieben jetzt erst der Kostenrechnung und Produktivitätsanalyse zugänglich und Gestaltungsfeld von Rationalisierungsstrategien. Produktentwicklung und Prozeßplanung, Steuerung und Kontrolle der Produktions- und Arbeitsprozesse wurden systematisiert und zentralisiert, die traditionellen Produktionschefs entmachtet und auf verbindliche Produktionsprogramme verpflichtet; Arbeits- und Kooperationsvollzüge

sowie vertikale und horizontale Arbeitsteilung wurden formalisiert und an schriftliche Normen gebunden. Schließlich richteten sich neue Strategien auf die Arbeitskräfte: Mit der Entwertung des tradierten empirischen Erfahrungswissens und der Erosion von *customs and practices* kamen auch bislang übersehene Rationalisierungsfelder ins Blickfeld: Es wurden Selektionspraktiken systematisiert und traditionelle Regeln und Sicherungen interner Arbeitsmärkte revidiert mit dem Ziel, Arbeitskosten zu reduzieren, Beschäftigung zu flexibilisieren und Leistungs- und Motivationsreserven zu mobilisieren.

Die Rationalisierungsmaßnahmen haben sich also seit Ende der siebziger Jahre auf die Unternehmens- und Arbeitsorganisation konzentriert und «späte» Bürokratisierungs- und Taylorisierungsprozesse mit neuartigen Rationalisierungskonzepten verbunden. Erstmals sind langjährig konservierte Produktions- und Arbeitsabläufe selbst ins Zentrum von Managementstrategien gerückt. Gegenüber diesen «systemischen» organisatorischen Veränderungen sind technische Neuerungen aufgrund des eher punktuellen Charakters von geringerer Bedeutung.

Wie in den Industrieländern auch machen seit Ende der achtziger Jahre in Mittel- und Großbetrieben der kolumbianischen Industrie neue Rationalisierungskonzepte Schule, die häufig die erwähnten, eher klassischen Konzepte der Bürokratisierung und Taylorisierung ergänzen oder überlagern.²² In vielen Unternehmen bildet eine Phase «strategischer Planung» den Einstieg in eine grundlegende Überprüfung aller Unternehmensbereiche auf ihre Funktionalität für die strategischen Unternehmensziele; sie wird umgesetzt in neue Funktionsschneidungen, flachere Hierarchien und neue, horizontale projektartige Kooperationsformen, welche die Informationsverluste und Konflikte bürokratischer Strukturen zu kompensieren suchen. Auch werden häufig neue, von der Unternehmensleitung streng kontrollierte und limitierte Partizipationsformen angewandt, welche das Produktionswissen der Beschäftigten zur Steigerung der Produktivität nutzen, zugleich aber der Verminderung hierarchie- und kooperationsbedingter Konflikte dienen. Nicht zuletzt finden integrale Konzepte der Reorganisation Eingang in Betriebe: Konzepte der «Normierung», die zur systematischen Analyse und Bewertung, Reorganisation und Normierung aller zentralen Unternehmensabläufe und Arbeitsprozesse angewandt werden, und schließlich die aus Japan importierten *total quality*-Konzepte, die weitreichende ingenieurmäßige technische und organisatorische Veränderungen der Arbeitsprozesse mit Qualifizierungsmaßnahmen und (hierarchieverdünnten) Partizipationsformen auf allen Ebenen verbinden. Auch diese Rationalisierungsstrategien, die inzwischen fast zur Mode geworden sind, schließen nicht unbedingt größere technische Neuerungen ein.

²² Vgl. zum folgenden López (1993).

Die Rationalisierungsprozesse zeigen insgesamt an, daß sich auf betrieblicher Ebene eine beträchtliche strategische Kompetenz entwickelt hat. Diese schließt nicht nur Erfahrung und Wissen ein, Produktions- und Arbeitsprozesse innovativ und effizient zu organisieren, neue Produkte zu entwickeln, geeignete — nicht unbedingt neueste — Produktionstechnologien auszuwählen und Arbeitsorganisation und Technologien aufeinander abzustimmen. Sie zeigt sich auch in der Gestaltung und Nutzung von ökonomischen, politischen und sozialen Außenbeziehungen der Unternehmen und ist nicht nur in Groß- und Mittelbetrieben ausgebildet, sondern häufig auch in Kleinbetrieben.

So sehr diese Art strategischer Kompetenz es Unternehmen auch erleichtern dürfte, sich auf die neuen Rahmenbedingungen der *Apertura* und Globalisierung einzustellen, so dürfen die typischen Probleme der Unternehmensorganisation nicht übersehen werden, die vor allem aus den Defiziten der sozialen und industriellen Arbeitsbeziehungen herrühren. Nicht in gleichem Maße wie die «technisch-ökonomische Kompetenz» ist nämlich die «soziale Kompetenz» ausgebildet.

Typische Probleme liegen in drei Bereichen: den mangelnden Kontrollen und Korrektiven der Unternehmensleitungen, dem Demokratiedefizit in den Arbeitsbeziehungen und Vernachlässigung der Qualifizierung der Beschäftigten.

Diese Probleme treffen insbesondere im repräsentativen Unternehmenstyp — dem des Unternehmens nationalen privaten Kapitals — zusammen, in dem die Eignerfamilie oder ihre Vertrauten Direktionsfunktionen ausüben. Die Clanherrschaft ist eine exklusive Beziehungsform und zieht eine Trennlinie zwischen der Familie (und ihren Vertrauensleuten) einerseits und den Außenstehenden und zumal den Beschäftigten, die nicht mit einem entsprechenden Vertrauen rechnen können und von Entscheidungsprozessen ausgeschlossen sind, andererseits.

Die familiären oder Freundschaftsbeziehungen können zwar eine Basis gegenseitigen Vertrauens und gemeinsamer Interessen schaffen, wie sie sich in kontraktuellen Beziehungen nur schwer oder nur langfristig herstellt, und wesentlich flexiblere Entscheidungs- und Abstimmungsformen ermöglichen. Das Potential innerer Widersprüchlichkeiten ist freilich nicht zu übersehen. Die Machtfunktionen sind in wenigen Händen konzentriert und nur in geringem Maße internen oder externen Kontroll- und Korrekturinstanzen, Legitimations- und Kompromißzwängen ausgesetzt. Durchsetzungsfähigkeit und Entscheidungskompetenz hängen nicht unbedingt von den unternehmerischen Fähigkeiten, sondern von der Autoritätsstellung im familiären Netz, nicht zuletzt auch von der Einigkeit der Eignerfamilie ab. Nicht nur bleibt die Zuordnung von Verantwortlichkeiten innerhalb des Clans unscharf; mangelndes Vertrauen gegenüber Beschäftigten und allgemein gegenüber Außenstehenden sind auch der Delegation von Verantwortlichkeiten und der produktiven Nutzung von

Kooperation im Wege. Die Machtkonzentration in den Händen des Clans, die soziale Exklusivität der Leitung, der Mangel unternehmensinterner Korrektiv- und Kontrollinstanzen machen es aber umso schwerer, die internen wie externen Signale aufzunehmen, welche auf die Notwendigkeit hinweisen, etablierte Verhaltens- und Beziehungsmuster zu verändern.

In einem engen Zusammenhang mit den autoritären Herrschaftsansprüchen der Firmenleitungen, meist verkörpert in der Clanherrschaft, steht auch das Demokratiedefizit der industriellen Beziehungen, namentlich die geringe Anerkennung und Akzeptanz von Gewerkschaften auf gesellschaftlicher und betrieblicher Ebene und der Kollektivvereinbarungen als Form der kompromißhaften Regelung von konflikthaften Arbeits- und Beschäftigungsbeziehungen.

Gewerkschaften haben sich in Kolumbien erst relativ spät — vor allem in der Hauptphase der Urbanisierung und Industrialisierung — und nur sehr selektiv und gegen beträchtliche politische, rechtliche und administrative Restriktionen verbreiten können. Der gewerkschaftliche Organisationsgrad war stets sehr niedrig und hat 1993 mit einem Anteil von etwa 7 % unter den Erwerbstätigen einen vorläufigen Tiefstand erreicht; entsprechend ist auch die Verbreitung und der Geltungsbereich der meist betriebsbezogenen Tarifvereinbarungen zurückgegangen. Die Industrie war davon besonders betroffen.²³

Die Ursachen des geringen gewerkschaftlichen Organisationsgrads und der geringen Verbreitung von Kollektivvereinbarungen liegen nicht allein in den starken rechtlichen und administrativen Restriktionen und Kontrollen. Im Unterschied zu anderen lateinamerikanischen Ländern, in denen korporatistisch eingebundene oder starke klassenorientierte Gewerkschaften vor allem in der Hauptphase der importsubstituierenden Industrialisierung beträchtliche Aushandlungsmacht gewannen, haben Gewerkschaften in Kolumbien nie gesellschaftliche Anerkennung und politischen Einfluß erringen können.²⁴ In der «oligarchischen Demokratie» (Wilde) Kolumbiens sind sie «Ghettoverbände» geblieben, von außen politisch stigmatisiert und häufig auch für politische Interessen instrumentalisiert, innerlich zerstritten und Zielgruppen des «schmutzigen Kriegs». Viele Funktionäre insbesondere militanter und politisierter Gewerkschaften sind Opfer von Mordanschlägen paramilitärischer Gruppen oder auch der Militärs geworden: Allein zwischen 1986 und 1989 verloren über 200 Gewerkschafter aus Mitgliedsverbänden der größten Konföderation *Central Unitaria de Trabajadores de Colombia* (CUT) das Leben.²⁵ So wie Streiks Politikern und herrschender öffentlicher Meinung häufig als Behinderungen des nationalen

²³ Vgl. Misión de Empleo (1986: 108); Cárdenas (1990: 209 ff.), Vanegas (1995).

²⁴ Zum lateinamerikanischen Spektrum s. Zapata (1993).

²⁵ Vgl. Dombois / Krauthausen (1989).

Wachstums oder gar als Anschläge gegen die nationale Sicherheit gelten, denen letztlich polizeilich-repressiv zu begegnen ist, so werden Gewerkschaften auch oft als Zusammenschlüsse gesehen, die Partikularinteressen und Privilegien oder gar politisch-subversive Ziele verfolgen. Zugleich sind sie immer noch gut genug, um in klientelistische Beziehungsnetze eingespannt zu werden, wenn es gilt, Wählerstimmen zu sichern. Ihre Funktionäre werden kooptiert, ohne politischen Einfluß für ihre Verbände zu gewinnen.

Aber auch im engeren Kräftefeld der industriellen Beziehungen, in der betrieblichen Arena, ist, wie Londoño u. a. feststellen, in der Unternehmerschaft eine «Haltung des Widerstands und der Opposition gegen die Entwicklung von Gewerkschaften und die Ausweitung ihrer Verhandlungsfunktion auf der Ebene des Betriebs und denen der Sozial- und Arbeitspolitik [vorherrschend]. Nur wenige Unternehmergruppen sehen die Gewerkschaften als notwendige und funktionale Vermittler für die Bestimmung und Administration der Arbeitsbedingungen und der Arbeitsbeziehungen und um so weniger als politische Mittler» (Londoño / Grisales / Delgado 1987: 159). Gewerkschaften gelten gemeinhin Unternehmern und Managern als «Fremdkörper» — wenn nicht als trojanische Pferde der Linken oder der Guerrilla, so zumindest als lebendiger Ausdruck gestörter Sozialbeziehungen; sofern ihre Gründung — etwa durch Entlassung der Protagonisten — nicht überhaupt verhindert werden kann, so versuchen die Unternehmensleitungen in der Regel, ihren Einfluß einzudämmen oder zu bekämpfen.²⁶ Aber auch viele Arbeitnehmer, zumal solche, die paternalistische Sozialbeziehungen gewohnt sind, halten die Mitgliedschaft in der Gewerkschaft für einen Treubruch, unvereinbar mit der Loyalitätsverpflichtung der Beschäftigten. Umgekehrt hat sich unter Gewerkschaften eine Lagermentalität verbreitet, welche die Arbeitsbeziehungen nur als antagonistisches Konfliktverhältnis oder als Ausdrucksform des allgemeinen gesellschaftlichen Klassenkonflikts auffaßt und nur wenig Raum für kooperative Strategien läßt.

Insbesondere in den Klein- und Mittelbetrieben spielen Unternehmer oder Manager wie selbstverständlich ihre Rolle als «Herr im Hause»; hier stehen Organisationsrechte nur auf dem Papier. Aber auch in den größeren Betrieben haben sich Gewerkschaften meist nur unter Konflikten und starken Opfern ihrer Protagonisten etablieren können. Sofern sie sich haben durchsetzen und Tarifvereinbarungen abschließen können, werden sie von der Unternehmensführung allenfalls als unvermeidliches Übel angesehen, dessen Einfluß jedenfalls kontrolliert und begrenzt werden muß. Viele Großbetriebe haben die gewerkschaftliche Organisation unterdrücken und die Bindung an Tarifverträge vermeiden können (vgl. Urrea / Murillo 1993).

²⁶ Vgl. die Fallstudien von Urrea und Murrillo (1993).

Das Demokratiedefizit in den Arbeitsbeziehungen Kolumbiens hat hohe soziale und ökonomische Kosten. Die Beschäftigten müssen sich mit gesetzlichen oder auch tariflichen Arbeits- und Sozialstandards abfinden, die ihnen auch im Vergleich zu anderen lateinamerikanischen Ländern wenig Rechte und Sicherungen geben. Die Unternehmensleitungen sind in der Gestaltung der Arbeitsbeziehungen kaum Rechtfertigungs-, Kompromiß- und Aushandlungszwängen ausgesetzt; es mangelt an institutionellen Korrektiven und Gegengewichten und an Raum für die Artikulation und den Ausgleich konfligierender Interessen. Konflikte finden kaum einen kompromißhaften Ausgang; sie werden repressiv erstickt oder machen sich Luft in irregulären, oft auch gewaltsamen Formen. Arbeitsbeziehungen sind autoritär strukturiert und durch ein Mißtrauen bestimmt, das die Kooperation ebenso wie die Produktivität behindert.

Es ist auch nicht zu übersehen, daß betrieblicher Autoritarismus und kurzfristiges ökonomisches Denken der Entfaltung und Nutzung von Motivations-, Qualifizierungs- wie auch Qualifikationspotentialen eher hinderlich sind. Nur wenige der Industriebetriebe, die für fachliche Tätigkeiten Arbeitskräfte mit einschlägiger Ausbildung suchen, sind bereit, sich an der institutionellen Berufsausbildung im Rahmen der staatlichen Berufsbildungseinrichtung *Servicio Nacional de Aprendizaje* (SENA) zu beteiligen; dies trägt zur andauernden Knappheit der Arbeitskräfte mit marktgängigen fachlichen Qualifikationen bei und fördert die Perpetuierung der scheinbar billigeren und maßgeschneiderten betrieblichen Qualifizierung. Betriebe halten aber auch an der traditionellen Form betrieblicher Qualifizierung (*learning by doing*) fest, weil sie den anderenorts oder gar in institutionellen Formen ausgebildeten Arbeitskräften oft Ansprüche, Orientierungs- und Verhaltensweisen unterstellen, die sie für unvereinbar mit betrieblichen Autoritätsanforderungen halten; sie geben also der Erhaltung der Autoritätsstruktur Vorrang vor Produktivität und Qualität. Auch zeigen die Unternehmen wenig Neigung, die traditionellen, rein empirischen Formen der betrieblichen Qualifizierung durch institutionelle Formen der Fort- und Weiterbildung zu erweitern und zu öffnen und Qualifikationspotentiale zu nutzen. Die vorherrschende Form der betrieblichen Qualifizierung schafft für die Beschäftigten die Risiken einer starken Bindung an den Einzelbetrieb. Sie wird aber auch für die Betriebe zum Produktivitätshemmnis: Sie trägt nämlich dazu bei, tradierte Arbeitstechniken und -praktiken fort- und festzuschreiben und stößt insbesondere dort auf Grenzen, wo umfassende theoretische Kenntnisse oder technisches Funktionsverständnis erforderlich sind.²⁷

²⁷ Zu Berufsverläufen und Qualifizierungsformen kolumbianischer Industriearbeiter s. Dombois (1995, Kap. 8-10).

3 Perspektiven der *Apertura*: ein Ausblick

Bereits zum Ende der Regierungsperiode des Präsidenten Virgilio Barco (1986-1990) wurden mit der Privatisierung öffentlicher Unternehmen und der Liberalisierung von Importen erste Schritte zur neoliberalen Wende, der *Apertura*, eingeleitet; sie wurde dann unter der Präsidentschaft von César Gaviria (1990-1994) durchgesetzt und vom Präsidenten Ernesto Samper (seit 1994) fortgeführt. Die *Apertura* schließt u. a. ein: die rigorose Kontrolle der öffentlichen Ausgaben; eine weitgehende Liberalisierung des Außenhandels, vor allem die Aufhebung des Systems von Importgenehmigungen und die Reduzierung von Einfuhrzöllen; die Beseitigung administrativer Restriktionen für ausländische Investitionen; die Liberalisierung des Bank- und Kreditwesens und der Wechselkurse; die Privatisierung öffentlicher Unternehmen bzw. die Aufgabe von staatlichen Unternehmensbeteiligungen; die Reorganisation staatlicher Bürokratien und öffentlicher Dienstleistungseinrichtungen; eine Arbeitsrechtsreform, die auf die Flexibilisierung von Beschäftigungsverhältnissen und Änderungen im System von Sozialleistungen zielt, ergänzt durch die Aufhebung von Kündigungsschutzregelungen für den Öffentlichen Dienst (vgl. Lora 1991).

Ziel der wirtschaftspolitischen Strategien der *Apertura* ist es, den Wirtschaftsprozess zu deregulieren und die Funktionen staatlicher Politik im wesentlichen auf die Kontrolle von makroökonomischen Daten und auf den Ausbau der Infrastruktur — so etwa Transport, Wissenschaft und Forschung — zurückzuführen, zugleich aber die staatliche institutionelle Struktur zu rationalisieren und zu «modernisieren».

Innerhalb von wenigen Jahren wurde die Protektion der Wirtschaft drastisch reduziert (so allein zwischen 1990 und 1993 von durchschnittlich 34 % auf 11,7 %). Die «Öffnung» wurde flankiert durch Freihandelsabkommen mit Venezuela und Ecuador, durch die Neubelebung des Andenpakts und durch die Verhandlungen der G3-Gruppe (Kolumbien, Venezuela und Mexiko). Der Privatisierungsprozeß ist voll im Gange und schließt die Eisenbahnen, die Häfen, den Telekommunikationssektor, Banken, Versorgungsunternehmen wie Stromerzeugung, Müllabfuhr, die Sozialversicherung, das Gesundheitswesen ein; die von der staatlichen Industrieförderungsinstitution IFI gehaltenen Beteiligungen an zahlreichen Unternehmen — so in der Automobil-, in der Chemie-, in der Papierindustrie — wurden verkauft.

Die Perspektiven dieses Wechsels der Entwicklungsstrategie werden sehr kontrovers beurteilt. Während die Befürworter von der *Apertura* eine «Modernisierung» der Wirtschaft erwarten und Impulse für eine Orientierung auf den Weltmarkt erhoffen, befürchten die Kritiker eine massive Deindustrialisierung und einen Ausverkauf an ausländisches Kapital.

Zumindest die makroökonomischen Daten geben bislang den Befürchtungen einer Deindustrialisierung wenig Nahrung. In den ersten Jahren der *Apertura* ist die kolumbianische Wirtschaft insgesamt kontinuierlich mit Wachstumsraten um 5 % jährlich gewachsen. Zwar haben die Importe weit stärker als die Exporte zugenommen, so daß die Handelsbilanz seit Jahren negativ ist (vgl. DANE 1994). Den weitaus größten Teil von Importen stellen aber Kapitalgüter und Zwischengüter; demgegenüber spielen industrielle Konsumgüter eine geringere Rolle (so etwa 1994 etwa 18 %; vgl. *Tiempo* vom 16. Dezember 1994). Daß die vor allem auf die Produktion von Konsumgütern spezialisierte Industrie durch die Importe bislang nicht einem Verdrängungswettbewerb ausgesetzt ist, belegt auch das ungebrochene Wachstum der industriellen Produktion.

Insgesamt zeigt sich, so zumindest in den ersten Jahren, eine Kontinuität industriellen Wachstums, freilich auch der traditionellen Strukturprobleme: der Konzentration auf den Binnenmarkt, der Abhängigkeit von Importen von Kapitalgütern und Zwischengütern und letztlich einer Finanzierung aus Krediten oder Exporten traditioneller oder neuartiger Primärgüter. Die extraktiven Industrien — so vor allem Erdöl- und Kohleförderung — und die landwirtschaftliche Exportproduktion, so Kaffee- und Bananananbau, die Blumenindustrie und — kaum exakt kalkulierbar — auch die (illegale) Kokainökonomie bilden nach wie vor das Rückgrat der Exportwirtschaft; die erst in den letzten Jahren entdeckten großen Erdölvorkommen in den Llanos Orientales und die regionale Ausweitung von Agroindustrien weisen auch auf die künftige zentrale Bedeutung des primären Sektors für die weitere ökonomische Entwicklung und vor allem auch der verarbeitenden Industrie hin.

Die bisherige wirtschaftliche Entwicklung der *Apertura* liefert insgesamt bislang kaum Belege für eine Deindustrialisierung. Freilich geben quantitative Makrodaten wenig eindeutige Indikatoren ab: Zu kurz ist der Beobachtungszeitraum und zu komplex sind auch die Ursachenkonstellationen für makroökonomische Entwicklungen, um diese der *Apertura* zuzurechnen. Die weiteren Perspektiven der kolumbianischen Industrie werden nicht nur von der Wirtschaftspolitik und den von ihr gesetzten makroökonomischen Daten — etwa Protektionsgrad, Währungsrelationen, Kreditbedingungen — abhängen; sie werden auch davon bestimmt, wieweit sich technisch-ökonomische Kompetenzen der Unternehmen mit sozialen Kompetenzen verbinden. Die ersten Jahre der *Apertura* geben allerdings zu wenig Hoffnung Anlaß: Entlassungen und die Diffusion befristeter Beschäftigungen lösen Standards auf, die zumindest Beschäftigte in den großbetrieblichen Sektoren lange Zeit geltend machen konnten; massive Repressalien, aber auch neue sozialpolitische Strategien drängen auf der betrieblichen Ebene den Einfluß der Gewerkschaften zurück und erweitern die

Spielräume autoritärer betrieblicher Herrschaft.²⁸ Wieweit die Politik der Regierung Samper, durch soziale Pakte mit Unternehmensverbänden und (konkurrierenden) Gewerkschaftskonföderationen der Wirtschaftspolitik einen stärkeren politischen Rückhalt zu verschaffen, den Gewerkschaften in der politisch-institutionellen Arena tatsächlich mehr politischen Einfluß verschafft, ist demgegenüber bisher noch nicht abzusehen.

Schließlich werden die weiteren Perspektiven der Industrie aber auch durch die politischen, sozialen und ökonomischen Beziehungen bestimmt, in welche die Betriebe «eingebettet» sind.²⁹ Dabei spielen nicht nur Dichte und Qualität der zwischenbetrieblichen Netze eine Rolle, sondern auch die Stützung einzelbetrieblicher Strategien durch ein institutionelles Arrangement, welches Kooperation und Wettbewerb von Unternehmen, Partizipation und Qualifikationen der Beschäftigten, aber auch die ökonomische und physische Infrastruktur, Forschung und Entwicklung fördert.

Es ist sicher, daß es in Kolumbien bislang weitgehend an solch einem förderlichen Umfeld der Betriebe mangelt: Nicht nur finden die industriellen Beziehungen und Konflikte, die Interessen und Qualifikationen der Arbeitnehmer zu wenig Beachtung. Auch sind die Kooperationsbeziehungen zwischen Unternehmen sowie zwischen Unternehmen, Behörden und Universitäten wenig entwickelt. Industrieinterne Zuliefernetze sind wenig ausgebildet und differenziert; in harten Technologien ist das Land noch vollständig von Importen abhängig; die Infrastruktur (Energieversorgung, Transport- und Kommunikationswesen) ist wenig zuverlässig; Forschung und Entwicklung finden weder auf Unternehmensebene noch in den öffentlichen Institutionen hinreichende Förderung. Für die Entwicklung dieser «systemischen» Bedingungen sind aber Strategien notwendig, die wirtschaftliche Prozesse nicht einfach der Regulierung durch Marktkräfte überlassen, sondern das politische, ökonomische und soziale Beziehungs- und Institutionsgefüge zu entwickeln und differenzieren suchen, das wirtschaftlichen Prozessen sowohl Regeln auferlegt als auch Optionen verschafft.

²⁸ Vgl. dazu Cardenas (1993); Dombois / Pries (1995); López (1995).

²⁹ Darauf weisen neuere Wettbewerbstheorien, die die Bedeutung «systemischer» Bedingungen für die Wettbewerbsfähigkeit von Betrieben hervorheben, zu recht hin; vgl. dazu die vorzügliche Zusammenfassung von Hurtienne / Messner (1994: 34 ff.).

4 Literaturverzeichnis

- Berry, Albert (1983): «A Descriptive History of Colombian Industrial Development in the Twentieth Century», in: Berry, Albert (Hrsg.): *Essays on Industrialization in Colombia*, Tempe: Arizona State University, S. 7-98.
- Boeckh, Andreas (1979): *Interne Konsequenzen externer Abhängigkeit*, Meisenheim: Anton Hain.
- Bonilla, Ricardo (1992): «Tendencias en la productividad en la industria manufacturera colombiana», in: Garay, Luis Jorge (Hrsg.): *Estrategia industrial e inserción internacional*, Bogotá: FESCOL, S. 279-370.
- Brücher, Wolfgang (1975): *Probleme der Industrialisierung in Kolumbien unter besonderer Berücksichtigung von Bogotá und Medellín*, Tübingen: Geographisches Institut.
- Cárdenas, Mauricio (1993): «Apertura económica y reconversión industrial: Impacto laboral y respuesta sindical en Colombia», in: Dombois, Rainer / López, Carmen Marina: *Cambio técnico, trabajo y empleo en Colombia*, Bogotá: FESCOL, S. 139-166.
- Cárdenas, Miguel Eduardo (1990): *El sindicalismo en Colombia: situación y perspectivas*, Bogotá: FESCOL.
- Castañeda, Wigberto (1988): *Bogotá: industria y trabajadores: 1900-1945*, Tesis de grado, Dep. de Sociología, Bogotá: Universidad Nacional.
- Cubides, Fernando (1987): «La institucionalización del sindicalismo en Colombia», Tesis de Maestría, Universidad de los Andes, Bogotá (Typoskript).
- DANE (1970): «Colombia: estructura económica 1924-1950», in: *Revista DANE* 226.
- DANE (1994): *Colombia Estadística*, Bogotá: DANE.
- Dombois, Rainer (1992): *Trabajadores en el cambio industrial*, Bogotá: Universidad Nacional.
- Dombois, Rainer (1993a): «Small Firms and Labour Relations in the Colombian Industry», in: Späth, Brigitte (Hrsg.): *Small Firms and Development in Latin America*, Genf: International Institute of Labour Studies, S. 93-107.
- Dombois, Rainer (1993b): «Vom Patriarchen zum Managerprofi: neoliberale Wende und Arbeitsbeziehungen in Kolumbien», in: Dirmoser, Dietmar u. a. (Hrsg.): *Lateinamerika. Analysen und Berichte*, Bad Honnef: Horlemann, S. 95-114.
- Dombois, Rainer (1995): «Betriebe und Arbeiter in späten Industrialisierungsprozessen: eine empirische Untersuchung betrieblicher Arbeitsverhältnisse und Sozialbeziehungen in Lateinamerika am Beispiel Kolumbiens», Habilitationsschrift, Bremen.

- Dombois, Rainer / Krauthausen, Ciro (1989): «Gewalt und Menschenrechte in Kolumbien», in: *Vierteljahresberichte: Problems of International Cooperation* 117, S. 255-266.
- Dombois, Rainer / López, Carmen Marina (Hrsg.) (1993): *Cambio técnico, trabajo y empleo en Colombia*, Bogotá: FESCOL.
- Dombois, Rainer / Pries, Ludger (Hrsg.) (1993): *Modernización empresarial*, Caracas: Nueva Sociedad.
- Dombois, Rainer / Pries, Ludger (Hrsg.) (1993): *Trabajo industrial en la transición: experiencias de América Latina y Europa*, Caracas: Nueva Sociedad.
- Dombois, Rainer / Pries, Ludger (1995): «Industrielle Beziehungen im Strukturwandel Lateinamerikas am Beispiel von Mexiko und Kolumbien», in: *Industrielle Beziehungen* 3, 251-273.
- Echavarría, Juan José (1989): *External Shocks and Industrialization: Colombia; 1920-1950*, Diss. Oxford: St. Anthony's College.
- Echavarría, Juan José (1990): «Cambio técnico, inversión y reestructuración industrial en Colombia», in: *Coyuntura Económica*, März, S. 103-126.
- Gómez Buendía, Hernando / Londoño Botero, Rocío / Perry Rubio, Guillermo (1986): *Sindicalismo y política económica*, Bogotá: CEREC.
- Hirschman, Albert (1987): «The Political Economy of Latin American Development: Seven Exercises in Retrospection», in: *Latin American Research Review* 3, S. 7-36.
- Hurtienne Thomas / Messner, Dierk (1994): «Neue Konzepte von Wettbewerbsfähigkeit», in: Töpfer, Barbara / Müller-Plantenberg, Urs (Hrsg.): *Transformation im südlichen Lateinamerika*, Frankfurt am Main: Vervuert, S. 19-51.
- Kalmanovitz, Samuel (1985): *Economía y nación*, Bogotá: Tercer Mundo.
- Kalmanovitz, Samuel (1989): «Colombia: La industrialización a medias», in: EURAL (Hrsg.): *Industria, estado y sociedad: la reestructuración industrial en América Latina y Europa*, Caracas: Nueva Sociedad, S. 269 ff.
- Krumwiede, Heinrich-W. / Stockmann, Reinhard (1992): «Kolumbien», in: Nohlen, Dieter / Nuscheler, Franz (Hrsg.): *Handbuch der Dritten Welt*, Band 2, Südamerika, Bonn: Dietz, S. 380 ff.
- Londoño, Rocío / Grisales Orlando / Delgado, Álvaro (1987): «Sindicalismo y empleo en Colombia», in: Ocampo, José Antonio / Ramírez, Manuel (Hrsg.): *El problema laboral en Colombia*, SENA, S. 158-187.
- López, Carmen Marina (1993): «Los programas de calidad total en Colombia», in: Dombois, Rainer / López, Carmen Marina (Hrsg.): *Cambio técnico, trabajo y empleo en Colombia*, Bogotá: FESCOL, S. 117-138.

- López, Carmen Marina (1995): «Crisis de las relaciones industriales en Colombia: Estudios de caso de Colmotores y Sofasa», Typoskript.
- López, Carmen Marina / Castellanos, Gina (1992): *Arbitrariedad y benevolencia en el trabajo industrial: Estudio de caso en una empresa de aceites y grasas*, Bogotá: Universidad Nacional.
- López, Hugo (1990): «Inestabilidad laboral y ciclo de vida en Colombia», in: *Coyuntura Económica* 20/1, S. 173-191.
- Lora, Eduardo (Hrsg.) (1991): *Apertura y modernización: las reformas de los noventa*, Bogotá: Tercer Mundo.
- Mayor, Alberto (1989): «Historia de la industria colombiana 1930-68», in: Tirado Mejía, Álvaro (Hrsg.): *Nueva historia de Colombia*, Bogotá: Procultura, S. 313-356.
- Meschkat, Klaus (1980) : *Marxismus in Kolumbien: zum Verhältnis von Revolutionstheorie und sozialer Bewegung*, Hannover: Technische Universität.
- Misas, Gabriel (1991): «El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial: una síntesis», Bogotá, Typoskript.
- Misión de Ciencia y Tecnología (1990): *Programa de desarrollo científico y tecnológico para Colombia*, Bogotá: República de Colombia.
- Misión de Empleo (1986): «El Problema laboral colombiano: diagnóstico, perspectivas y políticas», in: *Economía colombiana* 10, August-September 1986, S. 1-156.
- Ocampo, José Antonio (1993): «Reforma del estado y desarrollo económico y social en Colombia», in: Amadeo, Eduardo (Hrsg.): *Estabilización y reforma estructural en América Latina*, Bogotá: Tercer Mundo, S. 67 ff.
- Ospina Vásquez, Luis (1955): *Industria y protección en Colombia, 1830-1930*, Medellín: FAES.
- Pécaut, Daniel (1971): «La classe ouvrière en Colombie: deuxième partie, résultats d'enquête», Paris, Typoskript.
- Pécaut, Daniel (²1982): *Política y sindicalismo en Colombia*, Bogotá: La Carreta.
- Poveda Ramos, Gabriel (1979): *Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia 1925-1975*, Bogotá: Colciencias.
- Rott, Renate (1979): *Industrialisierung und Arbeitsmarkt, Aspekte der sozioökonomischen Entwicklung, der Arbeits- und Gewerkschaftspolitik in Kolumbien und Mexiko*, Meisenheim: Anton Hain.
- Sáenz Rovner, Eduardo (1992): *La ofensiva empresarial: industriales, políticos y violencia en los años 40 en Colombia*, Bogotá: Tercer Mundo.
- Samper, Ernesto (1991): «Políticas y criterios que orientan la reconversión industrial colombiana», in: Samper, Ernesto u. a.: *La Reconversión industrial: Colombia y otras experiencias*, Bogotá: FESCOL, S. 19-26.

- Sarmiento, Eduardo (1992): «Evaluación y perspectivas de la Apertura», in: Botero, Luis u. a.: *Neoliberalismo y subdesarrollo*, Bogotá: Tercer Mundo, S. 168 ff.
- Töpfer, Barbara (1985): *Kapital und politische Herrschaft in Kolumbien*, Baden-Baden: Nomos.
- Urrea, Fernando / Murillo, Guillermo (1993): »Nuevas tecnologías, estilos de relaciones industriales y acción sindical en la Gran Industria del Valle del Cauca«, in: Dombois, Rainer / López, Carmen Marina (Hrsg.): *Cambio técnico, trabajo y empleo en Colombia*, Bogotá: FESCOL, S. 91-116.
- Vanegas, Samuel (1995): «Estructura sindical colombiana», Typoskript.
- Weiss de Belalcázar, Anita (1980): «Antecedentes del desarrollo industrial colombiano», Universidad Nacional, Departamento de Sociología, Documento no 20.
- Weiss de Belalcázar, Anita (1994): *La empresa colombiana entre la tecnocracia y la participación*, Bogotá: Universidad Nacional.
- Weiss de Belalcázar, Anita / Castañeda, Wigberto (1992): *Estrategias empresariales y diferenciación obrera: estudio en una empresa metalmecánica*, Bogotá: Universidad Nacional.
- Zapata, Juan Gonzalo (1991): «¿Es necesaria una reestructuración en la industria nacional?», in: Zapata, Juan Gonzalo (Hrsg.): *Reflexiones sobre la industria colombiana*, Bogotá: FESCOL, S. 19-50.
- Zapata, Francisco (1993): «Reestructuración económica, democratización política y sindicalismo en América Latina», in: Dombois, Rainer / Pries, Ludger (Hrsg.): *Modernización empresarial*, Caracas: Nueva Sociedad, S. 63-80.
- Zerda, Álvaro (1992): *Apertura, nuevas tecnologías y empleo*, Bogotá: FESCOL.