

Capítulo 6

CADENAS PRODUCTIVAS EN UN CONTEXTO DE REGULACIÓN BASADO EN REDES OLIGOPÓLICAS Y EXCLUYENTES DE CAPITAL*

El concepto de cadena productiva lo ligamos al de desarrollo territorial (para nuestro caso urbano), en tal sentido, no se circunscribe al concepto clásico de cadena sectorial, sino a la manera como se encadenan los factores productivos que generan riqueza o pobreza en la ciudad, tanto desde el punto de vista de la relación capital-trabajo, articulado al concepto de regulación y a la dinámica productiva, como desde la relación exclusión e inclusión socioterritorial, articulada a la generación de tejido social y de equidad. Para ello, serán claves en la cadena, el papel y la estructura de las élites económicas, en tanto factor de poder y control de capital, y la manera como a ellas mismas las ha impactado el proceso de globalización, los nuevos encadenamientos que tejen y su impacto sobre el territorio.

6.1 El modo de regulación y el papel de la red que controla una parte importante del capital en la región

En este intento de leer la reconfiguración territorial del Valle de Aburrá, a partir de las transformaciones en el modelo de desarrollo (como lo estamos entendiendo desde los planteamientos de Lipietz), en el capítulo anterior avanzamos en la identificación de los impactos territoriales ligados a la transformación del paradigma industrial y al régimen de acumulación. En éste, trataremos de avanzar un poco más sobre la dimensión del impacto del modo de regulación sobre el territorio, entendiéndolo como el carácter del tejido institucional que se configura como gestor de la cadena productiva territorial, o para decirlo de otra manera, del tejido productivo de la región.

Para lograrlo, trataremos de identificar dónde están los actores de las decisiones político-económicas, que explícita o implícitamente definen una manera particular de ese tejido institucional que hace posible configurar un régimen de acumulación ligado a las demandas de la globalización. Se hace necesario para el análisis de las dinámicas regionales esta dimensión, pues de la manera como estas relaciones fluyan y de como se articulen, se configurará una tipología de

* Se recomienda en este capítulo, apoyarse en la información contenida en los *anexos 2 y 3* que presentan las entrevistas realizadas a dirigentes de empresas del Sindicato Antioqueño, y la estructura y tendencias de cambio en el grupo empresarial Sindicato Antioqueño.

desarrollo regional más incluida o excluida de las lógicas de la globalización y de una propuesta de equidad social. Como lo afirman González y Cuervo:

“La crisis de Medellín traduce claramente el agotamiento de una fase de la industrialización colombiana basada en la industria textil y de confecciones. Sin embargo, no se trata de un fenómeno única y exclusivamente técnico; es un proceso socioeconómico complejo. La crisis del tabaco en un momento y de los textiles en otro, ha dado lugar a la desaparición de ciudades y regiones prósperas. Sin embargo, en el caso de los textiles, la crisis de la producción antioqueña se ha acompañado de un cierto florecimiento en otros lugares, dando lugar a pensar que la obsolescencia no es solamente de una técnica o de un producto, sino de toda una forma de concebir la forma de competir, la manera de ser exitoso como empresario, de sostener pactos con los trabajadores y el resto de la sociedad. El análisis frío y escueto de las cifras y los indicadores no agota la complejidad y profundidad de estos procesos. Hay que hacer el intento de comprender no sólo sus dimensiones estrictamente socioeconómicas, sino las meso económicas, las que dan sustento a un patrón de industrialización exitoso”. (Cuervo y González, 1997, pág. 441).

Para el propósito de la investigación este planteamiento es clave, pues es exactamente en esa dimensión meso económica, donde se inscribe nuestro interés de aportar a la reflexión. Veamos entonces cómo ha evolucionado la región en esta dirección en las últimas décadas.

6.2 Intentos de un cambio de vocación productiva de la región

6.2.1 ESPECIALIZACIÓN EN SERVICIOS: ¿CAMBIO DE VOCACIÓN O ACOMODAMIENTO RENTISTA?

Nos fundamentaremos en elementos retomados de las entrevistas realizadas a gerentes y directivos de varias empresas del sector manufacturero, comercio y financiero, que logran confirmar tendencias y tensiones en la pulsión por resistir en un contexto global altamente competido y con la herencia de un sector industrial en crisis, acompañado de una profunda crisis social y económica global de la región. De otro lado, retomaremos información estadística de los anuarios metropolitanos y de Antioquia, y de la información procesada por la Cámara de Comercio de Medellín y la del Aburrá sur.

En 1995 –con la publicación de los resultados del informe Monitor–, aparece de manera más clara, la preocupación de la élite empresarial y del gobierno local por encontrar fórmulas que permitan a la región construir una plataforma competitiva adecuada a un contexto de globalización. De allí, se desprenden estrategias como la del cambio de la vocación productiva de la región, desde su tradicional escenario industrial hacia la venta de una plataforma de servicios financieros, turísticos y médicos. A pesar de haber sido publicados éstos desde 1995, el estudio realizado por la Cámara de Comercio, “La ventaja competitiva de Antioquia hacia el siglo XXI” en 1999, afirma que aún no se ha logrado traducir estas estrategias en acciones concretas, como es el caso de la estrategia de creación de

clusters. Sólo aparecen de manera innovadora, algunas propuestas como la creación de la industria del *software*, que tienen un apoyo muy tímido por parte de la élite empresarial y del gobierno y del Estado local.

De igual manera, en el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015, la línea estratégica 4 plantea a “Medellín y el Área Metropolitana: centro logístico y de servicios avanzados en la región Andina, como base de una nueva dinámica industrial”. Como antecedentes, en uno de sus proyectos, el “programa de apoyo a las cadenas de valor agregado”, se plantea:

“La economía del Valle de Aburrá ha registrado cambios de importancia durante los últimos 20 años. Del éxito alcanzado por la región como primer productor industrial hasta finales de la década del setenta, se ha pasado a una situación caracterizada por una mayor participación en las actividades de servicios y el estancamiento de las actividades manufactureras tradicionales. Dentro de la dinámica de los servicios se destacan las actividades financieras, la generación y transmisión de energía, telecomunicaciones, *software*, transporte y comercialización, ingeniería y obras civiles y servicios personales, que actualmente suman cerca del 60% del PIB... La transformación de la estructura económica del Valle de Aburrá se ha dado en un contexto de bajo crecimiento, pérdida de participación dentro del total nacional, incremento del peso relativo de las actividades informales y recomposición del mercado laboral. Esta situación ha conducido a la desaceleración de la generación de empleo formal, el deterioro de la calidad del mismo y el aumento en la disparidad de ingresos”¹.

En esta línea, tienen un papel destacado los megaproyectos viales y de infraestructura física, más como propuesta expansiva del Valle a otras regiones del departamento, además de proyectos ligados al desarrollo de los servicios médicos y odontológicos, red regional de ciencia y tecnología, y Medellín como centro latinoamericano de la moda.

De igual manera, las afirmaciones de algunos gerentes de grandes empresas de la región reconocen esta tendencia. Estas son algunas de sus afirmaciones:

“El sector textil, y en alguna parte el sector de confecciones, que es un sector muy importante en Antioquia, se ha quedado a la zaga de los desarrollos mundiales... Por un lado, es un empresario muy proactivo para generar elementos de competitividad, en ciertos sectores, pero por el otro lado, una parte del empresariado se ha dedicado a tratar de obtener beneficios del gobierno, y de los aranceles, y de las protecciones, y de combatir el contrabando para poder sobrevivir, y han construido una pequeña isla alrededor...”

“La región tiende a convertirse en una región donde en textiles y confecciones su futuro está en la moda, en el manejo de conceptos de moda... En confecciones su futuro está en empresas que están haciendo un producto de un alto valor agregado (y de bajos costos)... Creo que es una región que se va a desarrollar mucho hacia

1 Ver: Plan estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015. La visión y los proyectos, págs. 86-87.

los servicios, muy liderado por una empresa que se llama Suramericana de Seguros, que se ha dedicado a desarrollar todo un entorno favorable a los servicios... Antioquia es hoy líder en servicios de telefonía, servicios de comunicación... está marcando punta en servicios ligados a la seguridad social. Yo creo que el área financiera también va a tener un desarrollo importante..." (Entrevista a dirigente de una de las empresas más importantes del Grupo Empresarial Antioqueño).

Hasta aquí, podríamos decir que es este el imaginario que se le asigna a la ciudad metropolitana como ruta, como referente de desarrollo territorial en lo económico y lo físico espacial, con un énfasis en la prestación de servicios especializados; de otro lado, la ruta real que se ha concretado hasta el momento, se expresa en el siguiente sentido:

Desde la élite empresarial, a partir de los años noventa se desarrolla una estrategia, que aprovecha la apertura constitucional a la privatización de empresas estatales y se utiliza como estrategia la conquista de estos nichos de mercado. Así, el Sindicato Antioqueño, con empresas como Suramericana, incursiona en el sector de la seguridad social y previsional, al igual que grupos como Fundación Social, que se disputan en la región el mismo nicho de mercado.

A la par, se están definiendo estrategias de desinversión (retiro de capitales) en las empresas del sector manufacturero de la economía; esa parece ser la tendencia del Sindicato Antioqueño, al respecto plantea el gerente de una de sus empresas:

"Hemos tomado otra serie de decisiones importantes en Colombia: se nos dio la posibilidad de entrar al sector de la seguridad social (en el año noventa y tres por la Ley 100)... y en ese entonces hicimos muchos viajes a Chile que era la experiencia latinoamericana más exitosa... Lo cierto es que hoy tenemos tres compañías: Protección, segunda en fondo de mercado de pensiones (20% del mercado), Susalud (plan obligatorio de salud y medicina prepagada (12 % del mercado) y Suratep en riesgos de trabajo (somos líderes como con un 26%)".

"En fecha más reciente, hemos venido trabajando en un tema que cambia mucho lo que hicimos en el pasado... Ya en un país abierto, en una economía globalizada, para un grupo como el nuestro la diversificación significa un poco de dispersión (pues la competencia va a ser muy dura...)... entonces hemos tomado la decisión de reducir el número de sectores en los cuales estamos. Es una decisión muy concreta de desinvertir en ciertos sectores, en ciertos negocios. Queremos desinvertir en textiles, en acero, en reforestación, en madera, en hoteles... y concentrarnos ya como grupo y dentro del grupo en subgrupos, donde Suramericana se concentra en servicios financieros (actividad bancaria, aseguradora y seguridad social), Argos se concentra en cementos, mezclas y derivados del cemento y Compañía Nacional de Chocolates en alimentos, ciertos alimentos procesados, también comercio y punto y el resto tratar de salirnos de ahí..."

Parece que estas decisiones son tomadas, no sólo por la posibilidad que se abre con la privatización de la seguridad social, sino porque "para crear una compañía de seguros en Colombia se necesita relativamente poco capital", como afirma uno de los gerentes entrevistados.

Como podemos observar, parece que el crecimiento de la dinámica de los servicios, acompañado del detrimento en la producción manufacturera, no es sólo producto de los impactos de la apertura económica, sino de una clara intencionalidad de mover los capitales a sectores más rentables como el del sector financiero, telecomunicaciones y seguridad social.

De otro lado, el crecimiento del sector servicios puede estar explicado en la creciente estrategia de subcontratación de servicios que no hacen parte de la actividad central de las empresas (ver Cuervo y González, 1997), como el caso de aseo, jardinería, entre otras, que en un período anterior hacían parte de la contabilidad de las empresas industriales.

Desde los indicadores, las tendencias de cambio se expresan en la siguiente tabla:

Tabla 24
ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS 50 EMPRESAS MÁS GRANDES
DE ANTIOQUIA 1981-1997

Sectores	1981	1990	1997
Manufacturas	56%	50%	42%
Servicios (públicos, transporte, financieros)	20%	38%	44%
Comercio	14%	6%	6%
Comercializadoras internacionales	4%	4%	4%
Minería, ganadería	45%	2%	-
Construcción	2%	-	4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Las 120 empresas más grandes de Antioquia 1981, 1990, 1997- Cámara de Comercio de Medellín. Tabulados Enfoque Social Consultorías.

Nota: Tomado de *Tendencias ocupacionales a mediano plazo en el Valle de Aburrá*. Desarrollo de software y comercio al por menor. Cámara de Comercio de Medellín, Paisa Joven – GTZ, Fundación Social. 1999.

Como podemos observar, en la dinámica de las 50 empresas más grandes de Antioquia, el sector manufacturero pierde 14 puntos porcentuales entre 1981 y 1997 pasando del 56 al 42%, mientras el sector servicios (públicos, transporte y financieros) gana 24 puntos en el mismo lapso al pasar de representar el 20% en 1981 al 44% en 1997.

Si reducimos el rango a las 15 empresas más grandes, el impacto de la transformación es mayor, pasando, las empresas más grandes del sector manufactureros, de representar el 60% en 1980 al 20% en 1985, mientras las del sector financiero pasan en el mismo lapso del 13% al 53%, y las de electricidad y gas, de un 7% a un 20%.

Lo que están significando estos indicadores, es que además de haber perdido peso, la disputa se siente más en cuanto mayor sea el tamaño de las empresas, o a mayor dinámica económica, esto es, han sido desplazadas de los primeros lugares en la dinámica económica de la región.

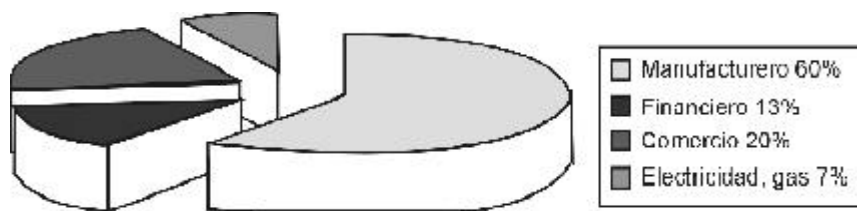
Tabla 25
COMPOSICIÓN DE LAS 15 EMPRESAS MÁS GRANDES SEGÚN
ACTIVIDAD ECONÓMICA 1980-1995

1980		1995	
Sector	%	Sector	%
Manufacturero	60	Manufacturero	20
Financiero	13	Financiero	53
Comercio	20	Transporte	7
Electricidad, gas	7	Electricidad, gas	20

Tomado de *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* No. 50, mayo-agosto de 1996.

Gráfico 12

LAS 15 MÁS GRANDES ENTRE LAS GRANDES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 1980



Esta afirmación se ve reforzada, con la dinámica que se observa en la variación del número de unidades económicas, al menos en cinco de los municipios del Valle de Aburrá, que se destacan por la variación que presentan en el número de establecimientos de industria, comercio y servicios.

Como podemos observar en las tablas que presentamos a continuación, en el caso de la industria, el número de establecimientos cae en los municipios de mayor tradición industrial y de asentamiento de gran industria, como el caso de Bello e Itagüí, donde el número de establecimientos industriales cae entre 1989 y 1997, en un 15% y un 16%, respectivamente; mientras que en el caso de Medellín, Envigado y Caldas, tomando en cuenta el mismo período, las tendencias son totalmente diferentes y significativas, presentándose crecimientos en el número de establecimientos industriales de un 31,87% y 586%, respectivamente. Estas tendencias a su vez, pueden estar reflejando los niveles de descentralización de la producción o de “desconcentración concentrada”, utilizando la categoría de Cuervo y González que ya habíamos mencionado.

Para el caso de los establecimientos de servicios en los municipios de Itagüí y Bello, entre 1989 y 1997, la variación es de 253% y 95% respectivamente; mientras para Medellín, Envigado y Caldas las variaciones son de 30%, 229% y 430%, respectivamente. En este sentido, lo que se logra observar es que la dinámica de crecimiento de estos establecimientos es importante en todos los municipios,

excepto en Medellín donde parece ser más dinámica la variación de establecimientos industriales, en donde, sin incluir 1997 (esto es, variación 1989/1996), empieza a marcar la tendencia fuerte de la actual crisis. Mientras los establecimientos industriales crecieron en un 47%, los de servicios lo hicieron en un 39%; también es importante destacar, que mientras entre 1996 y 1997 cae el número de establecimientos de servicios en estos tres últimos municipios, en el caso de Bello e Itagüí, siguen creciendo con variaciones del 8% y el 3%, respectivamente.

En el caso de los establecimientos comerciales, la tendencia parece ser más bien a una fuerte disminución del número de unidades: éstas caen en Itagüí, Bello y Caldas para el periodo 1989/97 en 26%, 31% y 86%, respectivamente; sólo presentan leves incrementos en Envigado y Medellín del 8% en cada uno de ellos.

Por último, se incluyen las variaciones presentadas entre los años 1996 y 1997, para mostrar los primeros impactos de la crisis en cuanto a cierre de un número importante de unidades económicas, impacto que parece estar muy concentrado en Medellín en donde hay caída en los tres sectores: 11% en número de industrias, que está representando 637 unidades cerradas; 14% en comercio, que registra un cierre de 2.367 comercios; y un 7% en servicios, que representan 1.123 unidades económicas de servicios cerradas, representando un total de 4.127 unidades económicas cerradas con un mayor impacto, tanto absoluto como relativo, en el sector comercio.

Para los demás municipios analizados, sólo se presentan impactos negativos en Envigado con una caída del número de establecimientos en el sector servicios de 14%, y en Caldas con un crecimiento negativo del 70% en unidades comerciales y en un 1% en unidades de servicios.

De estas tendencias se pueden destacar además dos reflexiones:

El importante crecimiento de las unidades industriales, sin que esté acompañado de una mayor participación en la estructura del PIB de la región, que pasó de representar un 25% en el periodo 1960-69, a un 31% en el periodo 1990-97 (Cámara de Comercio de Medellín, 1999, pág. 26), mientras el sector servicios pasó en los mismos períodos de representar un 34% a un 52%, con un aumento de un 18%, lo que está mostrando que son unidades con baja productividad y muy bajo valor agregado. Estos contradicen las afirmaciones que se hacen de que nuestros cambios van en el sentido de los cambios globales, por la recomposición que se da entre crecimiento del sector servicios y el sector industrial, pues sabemos que la tendencia a la desindustrialización en los países desarrollados, va acompañada de un crecimiento del sector servicios con alto componente de valor agregado, sobre todo en términos de conocimiento², que incorpora tecnología de punta y que posiciona estas regiones en el concierto internacional como regiones ganadoras.

2 Una tesis de magister que fue entregada recientemente en el Departamento de Geografía Social y Económica de la Universidad de Berna, Suiza, relativiza esta afirmación (Tschannen, 2001). La autora de la tesis, analiza la transformación de las relaciones de trabajo en el sector de aseo en Suiza, en el contexto de la transición del fordismo al posfordismo. Su análisis empírico muestra que el sector de servicios en Suiza, al igual que en otros países denominados desarrollados, se ha dividido en dos. El sector de mayor expansión y crecimiento sin

Tabla 26
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS EN MEDELLÍN
ENTRE 1989 Y 1997

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	47%	25%	39%
1989/97	31%	8%	30%
1996/97	-11%	-14%	-7%

Cálculos basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989,1996,1997.

Tabla 27
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS
EN EL MUNICIPIO DE ITAGÜÍ

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	-17%	-29%	241%
1989/97	-15%	-26%	253%
1996/97	3%	3%	3%

Cálculos basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989,1996,1997.

(Continuación Nota 2)

embargo, no es el que cuenta con alto componente de valor agregado, conocimiento, tecnología de punta, etc., sino el de los denominados "servicios bajos", como por ejemplo el aseo. La geógrafa Pia Tschannen, expone en su trabajo de qué manera las estrategias de *outsourcing* de los servicios de aseo de las grandes empresas y del Estado, y las nuevas formas de subcontratación, han generado una gran dinámica de creación de pequeñas y microempresas con menos de diez empleados en este sector en Suiza. Se considera que gracias a las estrategias de *outsourcing*, el sector de aseo se ha convertido en un sector altamente dinámico de la economía suiza. Su crecimiento en los últimos años, fue el 15%. El volumen de negocios (de ingresos) de las empresas de aseo en el año 1986, equivalía al 650 millones de francos suizos, en el año de 1999 ya había ascendido a 1.2 mil millones de francos suizos. Pero sólo 65 de las 1.200 empresas cesadas, se repartían en 1999 la mitad de este volumen anual. Se estima que el potencial de crecimiento de este sector incrementará aún más, puesto que en 1999, apenas un 25% de los trabajos de aseo, lo realizaron empresas especializadas y subcontratadas, no obstante se cuenta con que con las estrategias del *outsourcing*, dentro de pocos años será del 100%.

Ahora bien, de los 1.200 empresas de aseo censadas, sólo un 7% tienen más que 25 empleados con contratos de tiempo completo. Todas las demás, operan con relaciones de trabajo altamente flexibilizadas, de tiempos parciales, trabajo por horas, y con sueldos por debajo del salario mínimo. La fuerza de trabajo es mayoritariamente femenina; los hombres ganan aproximadamente un 10% más que las mujeres para el mismo tipo de trabajo. La autora habla de una precarización de las relaciones de trabajo en el sector de aseo, característica de las estrategias de flexibilización de las relaciones de trabajo en Suiza. (En Tschannen, P. 2001. Putzen in der sauberen Schweiz. Magister. *Geografisches Institut*. Bern, Universität Bern).

VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS
EN EL MUNICIPIO DE BELLO

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	-17%	-32%	82%
1989/97	-16%	-31%	95%
1996/97	2%	5%	8%

VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS
EN EL MUNICIPIO DE ENVIGADO

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	53%	-15%	283%
1989/97	87%	8%	229%
1996/97	22%	27%	-14%

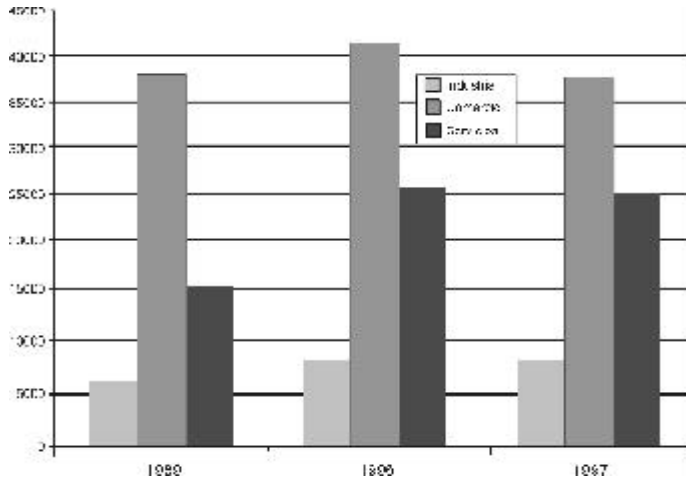
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS
EN EL MUNICIPIO DE CALDAS

Período	Industria	Comercio	Servicios
1989/96	66%	-52%	424%
1989/97	586%	-86%	420%
1996/97	315%	-70%	-1%

Cálculos basados en Información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989,1996,1997.

La pregunta que nos queda después del registro de estas tendencias desde distintos indicadores, es si lo que estamos identificando es un claro cambio de vocación productiva de la región acorde con las dinámicas internacionales, como algunos analistas afirman, y con la posibilidad de transformar las condiciones socioeconómicas y de calidad de vida de la región, o es sencillamente, la expresión del acomodamiento de una mentalidad rentista e internista, que privilegia el acceso a sectores con bajos niveles de riesgo y altos márgenes de ganancia. Como lo afirmaba el gerente de una de las empresas del Sindicato, el sector de la seguridad social, que es una de sus últimas incursiones, no requiere altos niveles de inversión en capital. Otros elementos desarrollados en este informe, nos ayudarán a encontrar nuevos elementos que nos permitan profundizar en las posibles respuestas a estas preguntas.

Gráfico 13
COMPORTAMIENTO UNIDADES ECONÓMICAS SEGÚN SECTOR
EN EL ÁREA METROPOLITANA VALLE DE ABURRÁ



Con base e información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá (1989, 1996, 1997).

6.3 Las cadenas productivas, una desconcentración de corte vertical

Aquí trabajaremos el concepto de cadena, más desde el punto de vista territorial que sectorial, en el sentido de la pregunta de qué tipo de reconfiguración territorial e institucional se expresa con los cambios en el modelo de desarrollo en el Valle de Aburrá. En este sentido, el papel de los grandes actores de la dinámica económica regional, el tipo de articulación que configuran y el proyecto común que conciben, como son el Estado local, la élite empresarial su estructura y sus decisiones de inversión, el sector financiero, el sector productor de bienes y servicios y la sociedad organizada, juegan a la hora de identificar la dinámica de la cadena, o como lo hemos dicho, más bien red productiva regional para generar valor agregado, niveles de competitividad y pobreza o riqueza en el orden territorial definido.

El desarrollo de encadenamientos productivos como apuesta para un desarrollo competitivo de la región es altamente limitado, y los intentos por construir son excluyentes, verticales y desintegradores (desacople entre el sector productivo y financiero), especialmente frente a aquellos sectores que implican asumir riesgos, ello porque el sector financiero se caracteriza por estrategias rentistas y cortoplacistas.

6.3.1 EL PAPEL DEL SINDICATO ANTIOQUEÑO

La estructura oligopólica del sector productivo determina y controla en parte la lógica de la cadena productiva territorial, y es determinante en la configuración de los componentes del modelo de regulación.

Para el caso de la región metropolitana del Valle de Aburrá, la cadena configurada por las empresas y capitales del Sindicato Antioqueño, ha sido determinante en la especificidad del modelo de regulación en la región; esto es posible observarlo, desde la lógica de su fundación hasta las transformaciones a las que se ve abocado para sostenerse como conglomerado económico hacia el próximo siglo.

Los orígenes del grupo se identifican a finales de la década del setenta. La idea, era aplicar una estrategia de protección y control de los capitales locales representados en las más importantes empresas de la región, frente a lo que ellos mismos llamaron las tomas hostiles de capitales de Bogotá. Para lograrlo, decidieron una estrategia de control accionario sobre varias compañías de la región a través de la compra de acciones. Suramericana de Seguros, Compañía Nacional de Chocolates y Cementos Argos, fueron las que lideraron este proceso y alrededor de ellas se ha tejido la maraña del control accionario del Sindicato Antioqueño (ver anexo No 3 estructura sindicato). Entre grandes y pequeñas participaciones, fueron acercando diferentes empresas a su grupo con una clara estrategia de diversificación de los negocios como estrategia de sostenibilidad. Para 1989, ya poseía por lo menos el uno por ciento de las acciones de 65 empresas, y en cuatro años acercó a otras 29 (ver Avance. Suplemento de El Tiempo, septiembre 19 de 1994, pág. 7).

Para observar el peso del Sindicato en la región, veamos cómo en 1993, dentro de las 100 empresas industriales más grandes de Colombia, aparecen al menos 17 (con clara participación del Sindicato). De ellas, cinco aparecen entre las 10 primeras, nueve entre las 20 primeras y trece entre las 30 primeras. En las cien más grandes del sector financiero en Colombia, tenían participación en 11,5 de ellas entre las 20 primeras (cálculos hechos con base en la información de Avance 1994).

Ya para 1995, observando la participación de los grupos económicos en las 120 empresas más grandes de Antioquia, nos encontramos con lo siguiente:

Tabla 28
PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN LAS 120 EMPRESAS
MÁS GRANDES DE ANTIOQUIA 1995
(Valores en millones de pesos corrientes)

Grupo económico	No. de empresas	Activo total	Utilidades	No. de personas ocupadas
Sindicato Antioqueño	36	13.148.222	517.654	50.347
Organización Ardila Lülle	12	3.266.814	73.593	11.897
Grupo Santodomingo	6	2.280.592	69.684	6.326
Grupo Corona	3	71.628	-4.436	3.157
Grupo Cacharrería Mundial	3	197.000	10.018	1.769
Grupo Bolívar	1	38.899	1.052	206
Grupo Colpatria	1	36.914	1.750	516

Fuente: Cámara de Comercio de Medellín (*Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo* N° 50, agosto de 1996, págs. 30 y 31).

El Sindicato Antioqueño participa con 36 empresas dentro de las 120 más grandes, seguido apenas de Ardila Lülle con 12, y con una diferencia significativa en cuanto a utilidades y personal ocupado.

6.3.2 EL SINDICATO ANTIOQUEÑO Y SU RELACIÓN CON LAS ONG DE ASESORÍA Y CAPACITACIÓN PARA EL EMPLEO

Un aspecto importante a destacar en este tipo de encadenamiento, son las relaciones de diferente carácter que se han establecido articuladas a otro tipo de instituciones, como las ONG ligadas a la asesoría y capacitación para el empleo, así como las fundaciones ligadas directamente a las empresas.

En el primer caso, se puede identificar la alta imbricación de las principales ONG ligadas a la asesoría y capacitación para el empleo en el Área Metropolitana con la red de trabajo y capital, estructurada en torno al grupo empresarial Sindicato Antioqueño. Al respecto, se pueden observar los siguientes hechos:

Primero, sirven como sistema de expertos, en tanto agentes de intermediación, para la racionalización y estandarización técnica y laboral de una amplia red de pequeñas empresas, que actúan como proveedoras de servicios (*outsourcing*) y productos manufacturados (maquila) para las grandes empresas de este grupo económico. En el caso del Éxito, por ejemplo, se afirma cómo a través de Microempresas de Antioquia, se logran intermediar la subcontratación con este pequeño grupo de empresas (ver anexo No. 2 sistematización de entrevistas).

Segundo, la participación de reconocidos y destacados dirigentes del Sindicato Antioqueño en las juntas directivas de ONG para el empleo, como Microempresas de Antioquia y Actuar Famiempresas, refleja un gran interés y preocupación por encadenar eficientemente la labor de estas ONG a sus políticas de reestructuración productiva.

Ejemplo de lo anterior, es la participación en la Junta Directiva de la Corporación Microempresas de Antioquia, por varios periodos consecutivos, de Jorge Vega Uribe, quien a su vez se ha desempeñado por varios años, como vicepresidente de Mercadeo y Finanzas de la Compañía de Cementos Argos S.A., miembro de la Junta Directiva del Banco Industrial Colombiano, BIC (hoy Bancolombia) –también por varios periodos consecutivos–, destacándose además su papel de representante de las acciones del Grupo Argos en las asambleas de accionistas de Suramericana de Seguros.

Este mismo hecho se repite con la participación en la Junta Directiva de la Corporación Acción por Antioquia “Actuar Famiempresas,” por varios periodos de Fabio Rico Calle, quien junto a Nicanor Restrepo Santamaría, se han constituido por largos años en la cabeza visible del Sindicato Antioqueño ante el país.

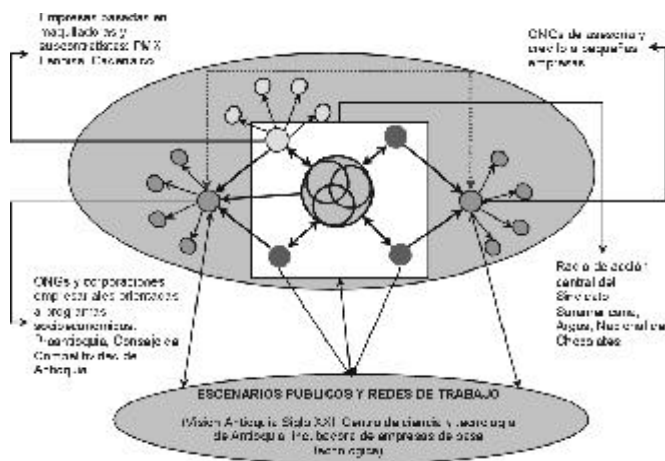
Es bueno destacar que el origen de este tipo de ONG fueron grupos de empresarios que se comprometieron en su fundación. Dentro de ellas se destaca también la Fundación Solidaria La Visitación, que a su vez, es el eslabón de otros tejidos, asunto que mostramos en otro de los acápite de este trabajo. De todas maneras, es importante destacar cómo en esta última, para 1998, aparecen como

algunas de las empresas y entidades aportantes, Cadenalco S.A., Fundación BIC, Fundación Éxito, y Fundación Suramericana (ver informe de Gestión Fundación Solidaria La Visitación 1998, pág. 41).

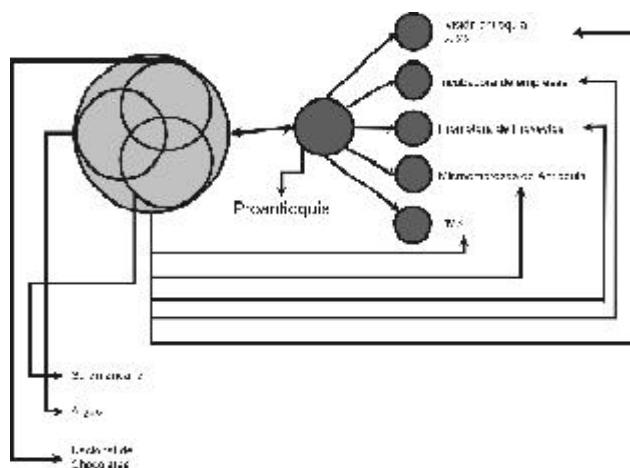
Se observa entonces también, cómo las fundaciones empresariales ligadas directamente a las empresas del Sindicato, se articulan a esta red de control socioterritorial.

Además de la relación con este tipo de ONG, el Sindicato se mueve en y alrededor de otro grupo de instituciones y ONG como el caso de Proantioquia, que fue creada por empresas que hoy hacen parte del Sindicato, antes que el mismo Sindicato se constituyera como grupo, y a su vez, ésta interactúa con otra red de ONG (no ligadas al Sindicato) en diferentes espacios, como el caso del Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015 (ver anexo No 3 estructura del Sindicato Antioqueño).

Gráfico 14
SINDICATO ANTIOQUEÑO
COMO RED DE CAPITAL ECONOMICO Y SOCIAL



SINDICATO ANTIOQUEÑO



6.3.3 HACIA DÓNDE VA EL SINDICATO: CAMBIOS EN EL MODELO DE REGULACIÓN HACIA UN MODELO DE GLOBALIZACIÓN

Para 1993, según Nicanor Restrepo Santamaría, el lema era crear el portafolio del 2000, “y se refiere a transformar el portafolio de inversiones de Suramericana, diversificándolo, desconcentrándolo un tanto de las empresas tradicionales para incursionar en nuevos proyectos, en inmobiliarias, en alianzas con otros países y sobre todo proyectos en el sector servicios, que considera el de mayor futuro; está pensando, por ejemplo, en generación de energía, consumo de gas, comunicaciones y turismo entre otros” (ver Avance, 1994, pág. 7). Es importante destacar, cómo este planteamiento se logra incorporar de alguna manera en el Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana, en el que se configura como línea estratégica hacer de ella “centro estratégico de servicios avanzados en la región Andina” y se destacan los servicios financieros, médicos y el turismo (Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana 2015).

Para 1999, aparece con más claridad el viraje del Sindicato hacia las transformaciones que le exige la globalización. Entre éstas se destacan:

- Pasar de la diversificación de los negocios a una relativa especialización, con el efecto de liberar sus inversiones de sectores como el textil, por ejemplo.
- Mayor transparencia, esto se expresa en la necesidad de transformar la estructura de propiedad en maraña por una más simple y especializada con dos alternativas: un gran *holding* que articule los negocios financiero, de cemento y alimentos, o tres *holdings* más pequeños, que articulen las empresas especializadas en estos tres sectores. Parece que la estructura existente hasta el

Tabla 29
ACTUALES INVERSIONES DE SURAMERICANA

País	Tipo de inversión
Argentina	SML (Servicios Médicos Laborales) La Caja Aseguradora de Riesgos del Trabajo ART (Riesgos profesionales)
Bolivia	Alianza (seguros generales, de personas y reaseguros) Futuro de Bolivia (Administradora de Fondo de Pensiones)
Ecuador	Equivida (seguro de personas)
Nicaragua	Seguros América (seguros generales y de personas)
Panamá	Interoceánica (seguros generales y de personas) Reaseguradora Nuevo Mundo
Perú	Profuturo AFP (administradora de fondos de pensiones) La Positiva (seguros generales, de personas y reaseguros)

momento se convierte en una barrera a la entrada para capitales extranjeros que no tendrían muy claro quién controla el capital que están invirtiendo. En este mismo sentido, se afirma en algunas publicaciones cómo se empieza a cambiar el nombre por el de "Grupo Empresarial Antioqueño". (ver anexo No.3 tendencias de cambio del Sindicato Antioqueño).

- Relevo generacional. Como parte de la estrategia, el Sindicato empieza a mover parte de sus cuadros directivos que han cumplido su ciclo y pretenden ser remplazados por ejecutivos más jóvenes y más proclives a las estrategias de globalización del Sindicato. Dentro de éstos se encuentran Fabio Rico Calle, presidente de la Nacional de Chocolates y el presidente de Argos (ver anexo 3 estructura y tendencias de cambios en el Sindicato).
- Otra estrategia profundizada, ha sido el de las fusiones de empresas (Cadenalco-Éxito, BIC-Bancolombia, y en el último período Tejicondor y Fabricato).
- Apertura al capital extranjero en doble vía: una, la conquista de mercados latinoamericanos, sobre todo en el sector de seguros, y otra, permitir la entrada de éste en sus empresas. Veamos algunas de las tendencias:

En la primera, se identifican las ventas de acciones a empresas multinacionales de empresas como el Éxito y Noel. (Ver anexos 2 y 3 sistematización de entrevistas y estructura del Sindicato).

En la segunda se pueden destacar las inversiones de Suramericana en América Latina; veamos lo que al respecto, se plantea en el informe de Suramericana para 1997: "En la carrera de expansión del sector asegurador y de seguridad social, Suramericana ha incrementado su participación en el mercado latinoamericano, invirtiendo en compañías líderes con altas proyecciones de crecimiento. Para 1997, la participación consolidada de los ingresos de seguros representó el 3% de la producción de la compañía. La expansión en América Latina se hará gradualmente, proyectando para el año 2005, una participación aproximada del 20% del total de los ingresos de Suramericana".

Por último, a pesar de que es un asunto que ha sido poco destacado en las referencias que se han hecho del Sindicato, es importante destacar la incursión del dirigente más visible, Nicanor Restrepo Santamaría, en asuntos públicos, y un importante protagonismo político, especialmente ligados a la gestión del proceso de paz como las comisiones negociadoras, el Consejo Departamental de Paz y permanentes apariciones públicas enarbolando las estrategias de cambio del Sindicato. En cambio hace cinco años, se identificaba dentro de los grandes grupos económicos del país como uno de los dirigentes menos visibles y con menos afán de protagonismo público. Esto podría estar insinuando un interés del grupo, por involucrarse de manera más directa en las decisiones políticas de la región, y en ámbitos definitivos para su competitividad.

Esto es el grupo empresarial Sindicato Antioqueño: una red de empresas y capitales que articula e interactúa con otro conjunto de instituciones ligadas al territorio, para crear las condiciones de fluidez al régimen de acumulación que hace posible su existencia como controlador importante de la riqueza producida en la región, a la par que intenta expandirse a toda América Latina y a otras áreas

metropolitanas del país. A su vez, afecta y define las lógicas del modelo de desarrollo territorial a través de sus decisiones de inversión y localización industrial. A esto se le suma, su papel incidente en la construcción de política pública, como el caso de la paz y su incidencia en la construcción de legislación nacional adecuada a sus metas de acumulación.

Como se logra evidenciar con los aspectos presentados, las estrategias del Sindicato Antioqueño impactan las lógicas de la dinámica económica, social y territorial de la región, articulándose a un complejo tejido institucional, que si bien se puede identificar como capacidad de creación de capital social, es a la vez una estrategia de regulación concentradora de capital, de propiedad y de riqueza que oculta los niveles de precariedad que genera. Es una regulación con límites a la inclusión social digna; aunque su paradoja, como lo explicitaremos en un acápite posterior, es la manera como dialoga con otras posturas más democráticas e incluyentes, aspecto que los actores sociales deberán reconocer para buscar estrategias de transformación de esta tradicional lógica de exclusión y explotación del gran capital local.

6.4 El sector financiero: el eslabón perdido de la cadena

Las características de la crisis económica de la región, se ha visto profundizada por la existencia de un sector financiero basado en la usura y el rentismo (asunto que obviamente se mueve en el ámbito de la economía nacional), del cual también son protagonistas de primera clase, las empresas financieras controladas por capitales del Sindicato Antioqueño.

La muestra son las altas tasas de interés, acompañadas de altos márgenes de intermediación permitidas por el Estado nacional, la usura consolidada con los créditos de vivienda que ha sido causante en parte de la fuerte crisis del sector de la construcción y del surgimiento de un importante grupo de nuevos pobres, los que se endeudaron con el sistema Upac que después de entregar no sólo sus pocos ahorros, sino también sus ingresos salariales al sector financiero, han tenido que devolver sus viviendas.

La incoherente relación entre el sector financiero y el sector real de la economía, ha llevado a un importante número de empresas al concordato o a la quiebra. La estructura cortoplacista de los créditos y la aversión al riesgo, son parte de los aspectos que hacen del sector financiero, uno de los mayores limitadores a la dinamización de una cadena productiva incluyente y de creación de valor para la región, y un sector altamente ineficiente, tal como lo plantea el estudio citado de la Cámara de Comercio.

Obviamente, sin la articulación de este sector a la generación de valor agregado regional, es imposible revertir el proceso de crisis existente. Por ello son claves las políticas que desarrolle el Congreso de la República, tendientes a diseñar una reglamentación adecuada para garantizar la rearticulación de un ciclo de creación de valor con mayores niveles de equidad social.

6.5 Un estado local sin proyecto

La manera como el Estado local se articula, como actor clave, a la dinámica de generación de riqueza en el territorio es altamente ineficiente y ausente de proyecto. Actúa más como un receptor e implementador de las tendencias de desregulación, y ha sido incapaz de potenciar de manera creciente y coherente las iniciativas sociales surgidas en la región a partir de los años noventa. Su acción es difusa y sin centro claro, haciendo ineficiente el uso de los escasos recursos existentes, asunto al que se le suman las tendencias globales de desregulación como el caso de la política de focalización del gasto, que pone a nuestra sociedad a descubrir dónde está más del 50% de la población en condiciones de pobreza, prueba de esto, son los datos de Sisbenización de la población, cercanos a 868.382 personas censadas en 1997 (Boletín Sisben No. 3, pág. 88).

Aquí sólo se dejará este punto indicado, pues en el capítulo que se desarrolla la dinámica del capital social, se profundizará la reflexión del papel del Estado local como catalizador y dinamizador de las redes de agregación de valor a nivel territorial.

6.6 Algunos impactos espaciales de las transformaciones productivas

Desde el punto de vista de la configuración espacial urbana, afectada por la estrategia de la localización industrial, se tiende a pasar de un escenario de alta concentración de la gran industria en el sur y norte a través del eje del río Medellín, del Área Metropolitana, a un escenario de localización difusa, basada en pequeñas unidades productivas, pero controladas por el gran capital en todo el Área Metropolitana, e incluso el Oriente cercano, generando una mixtura de usos del suelo.

Además, en cuanto a usos del suelo, se aprecia cómo, en la medida que desaparecen los grandes espacios industriales, tienden a asentarse grandes almacenes de comercio minorista (*retailing*), en muchos casos ligados al capital internacional. En otros casos estos espacios son reutilizados en solución de vivienda para clase media (Al respecto ver cartografía en el capítulo 5).

6.7 Cadena textil confección, basada en maquila: un desarticulador de la cadena productiva, pero un articulador de la cadena territorial controlada por el capital

Como observamos en el acápite anterior, la manera en que se está adecuando (esto es, regulando) el régimen de acumulación territorial del Área Metropolitana del Valle de Aburrá a las lógicas de acumulación global, se expresa en las siguientes tendencias:

Una desarticulación de la cadena productiva local: para el caso del sector textil confección, observamos cómo la dinámica del sector de las confeccio-

nes no logra frenar la fuerte crisis del sector textil, pues parte de sus materias primas –telas– vienen siendo importadas; como observamos en el capítulo anterior, hay una coincidencia entre algunas de las empresas más exportadoras de confecciones con las más importadoras de textiles.

Una articulación, basada en una expansión territorial difusa: por el contrario, desde el punto de vista territorial, se observa una amplia difusión de la actividad, especialmente la de confecciones, expandida a través de una estrategia de maquila difusa.

Una relación capital trabajo altamente excluyente: que no incluye a los trabajadores y asume la forma de relación entre empresas: por las características antes mencionadas, se hace casi imposible que los trabajadores sean implicados en la negociación de sus condiciones salariales, pues están atomizados y dispersos entre sí, a través de un tejido en red de empresas de subsistencia, controlado directamente por el capital.

Una creciente demanda de flexibilización: que le dé un nuevo aliento para su recuperación. Veamos al respecto, algunos de los aspectos del plan de acción que en 1999 plantea el sector textil al gobierno: cambiar la contratación laboral para lograr flexibilización, eliminar las contribuciones parafiscales (SENA, cajas de compensación, bienestar familiar), permitir el ensamble de confecciones de una manera directa y simple (Echeverri, Pulgarin y otros, mayo-agosto de 1999, pág. 30). En este sentido, no es de extrañar el imaginario de territorio que se configura en algunos dirigentes empresariales, que están gestionando ante el Estado nacional una legislación que permita configurar el territorio como una amplia zona franca, o en el mejor de los casos que permita a las empresas exportadoras convertirse, en cualquier territorio donde se encuentren, en zonas francas (ver anexo No.2 sistematización de entrevistas)³. Imaginan un territorio altamente flexible, adecuado a las metas de acumulación de capital de los grandes conglomerados económicos.

Así pues, la estrategia de descentralización productiva, basada en subcontratación y maquila, no ha configurado redes horizontales, a excepción de los esfuerzos que hacen algunas empresas de trabajo asociado que tratan de aprovechar las ventajas competitivas que abre la flexibilización de la producción, construyendo ejemplos claves de ‘coopetencia’, como lo presentaremos en el siguiente apartado de este trabajo.

Para entender de manera gráfica los planteamientos hechos en este capítulo, presentamos el siguiente anexo sobre el papel y la estructura del grupo empresarial del Sindicato Antioqueño, y otro sobre algunos de los planteamientos expresados por los dirigentes de empresas del Sindicato en las entrevistas realizadas.

3 Después que este planteamiento se expresa por uno de los dirigentes de las empresas del Sindicato Antioqueño, “hoy esto pasa de imaginario a realidad, pues ya Confecciones Colombia ha sido autorizado como ‘Usuario Aduanero Permanente’, que le permite operar como agente aduanero para importar y almacenar sus mercancías directamente en la planta. (*El Colombiano*, 29 de marzo de 2000, pág. 2A).