

MARÍA SOLEDAD BETANCUR BETANCUR*

**NUEVAS FORMAS DE REGULACIÓN
DEL TRABAJO EN UN CONTEXTO DE
GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA:**

**EL CASO DE LA CADENA TEXTIL CONFECCIÓN
EN ANTIOQUÍA-COLOMBIA**

INTRODUCCIÓN

La adopción de reglamentaciones para promover el libre comercio por medio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por su sigla en inglés) en 1947, dejó el comercio de textiles y vestido como un caso excepcional al que se le fijaron normas especiales. Una de las razones centrales para mantener normas proteccionistas era que Estados Unidos estaba sintiendo el impacto de la importación de prendas baratas del lejano oriente. El Acuerdo Multifibras (AMF) fue el marco regulatorio que impulsaron los países industrializados para contener la fuerte competencia a su industria textil y del vestido que se acercaba de los países en desarrollo. Este acuerdo rigió durante 21 años entre 1974 y 1995, año en que en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se firmó el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV) que durante un periodo de 10 años debía garantizar liberar gradualmente las cuotas impuestas en el marco del Acuerdo Multifibras y que debía terminar el 31 de diciembre de 2004 (Ferenschild y Wick, 2004).

* Directora del Grupo de investigaciones regionales en democracia, desarrollo, conflicto y justicia del Instituto Popular de Capacitación -IPC- Medellín (Colombia).

En la medida en que durante estas tres décadas los países productores buscaron formulas para evadir las restricciones impuestas por las cuotas, esta industria adquirió un alcance mundial: “160 países productores que principalmente competían entre sí por tres grandes mercados: Estado Unidos, la Unión Europea y el Japón. En muchos países más pobres, dicha industria se convirtió en el sector industrial mas importante de todos” (Ferenschild y Wick, 2004: 12). Este sector genera 23,6 millones de empleos, cifra que se deberá multiplicar por cinco o diez veces si se suman los empleos informales generados.

De modo que las transformaciones de este sector no pueden permanecer ajenas a las ciencias sociales que se preocupan por la reflexión sobre el mundo del trabajo, máxime cuando podemos destacar los siguientes aspectos estructurantes del proceso de producción, distribución y consumo en el sector de textil y vestuario en el nivel mundial:

1. una fuerte recomposición geográfica en los espacios de producción desde 1950 pasando de Europa Occidental y Estados Unidos a Japón, en las décadas de 1970 y 1980 y principios de 1990 hacia los países asiáticos, incluida China, para involucrar en la década de 1990 a México y los países del Caribe¹; así hemos llegado a un escenario en el cual los países en desarrollo representan un 50% de las exportaciones mundiales de textiles y unas tres cuartas partes de las exportaciones de vestido.
2. Las exportaciones de un grupo de países muy pobres dependen en un porcentaje cercano al 100% de las exportaciones de vestido; en el año 2005 para Blangadesh la dependencia es de un 74%, Camboya 70%, Haití 71%, Honduras 60% (OMC, 2006).
3. En la industria del vestido la alta proporción de costos que representa el trabajo ha contribuido a la reubicación de la industria hacia territorios de bajos costos laborales y además son las mujeres mayoritariamente quienes trabajan en estos sectores, mientras la industria textil está más marcada por el

¹ “Esta reubicación ha tenido lugar en varias etapas: comenzó en la década de 1950 desde Europa Occidental y los Estados Unidos a Japón, desde Japón en la década de 1970 y 1980 hacia Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur, a fines de la década de 1980 y 1990; desde allí hacia China, el sudeste asiático y Sri Lanka, y paralelamente a esto, durante la década de 1990, hacia México y el Caribe” (Ferenschild y Wick, 2004: 18).

uso intensivo de capital y también por soluciones espaciales diferentes a la localización de los dos sectores.

El análisis entonces de estas transformaciones en la división internacional del trabajo en el sector textil-confección, exige la comprensión de los impactos espaciales en escala local para aquellos países en vías de desarrollo que han escogido este sector para insertarse en la nueva lógica de la globalización.

La región escogida para este estudio, el área metropolitana del Valle de Aburra localizada en el departamento de Antioquia, tiene importancia a pesar de que Colombia es un país con relativa baja dependencia del sector en el comercio global de mercancías. Sin embargo, en el caso del departamento de Antioquia, la tendencia ha tenido un comportamiento, a partir del inicio de la década de 1990, que en términos de producción industrial como industria de exportación del sector externo la puede colocar al lado de muchas de las regiones de Centroamérica. Ello ha significado una expansión permanente tanto del valor agregado industrial, como del empleo especialmente en el sector de las confecciones, acompañada de una pérdida de peso de la producción textil que fue la más importante para la región hasta fines de la década de 1980. Como consecuencia el sector textil-confección genera el 40% del empleo industrial, empleo que como lo veremos contiene todas las características de precarización de esta industria en el nivel mundial. La pregunta es entonces, ¿qué impacto ha tenido sobre el empleo en la región y bajo qué nuevas formas de regulación se ha logrado competir en las condiciones de bajos costos que el sector requiere? Para contestar esta pregunta este artículo abordará: 1. El escenario contextual retomando las diferentes escalas territoriales, 2. la estructura de los encadenamientos productivos en el territorio, 3. las transformaciones en la regulación del trabajo y su impacto sobre las condiciones de empleo, 4. conclusiones sobre los aspectos más relevantes del estudio.

1. ESCENARIO CONTEXTUAL

Hay un fenómeno importante en la configuración de la nueva relación salarial y el nuevo patrón de acumulación: la descentralización industrial, que saca partes del proceso productivo, que antes se realizaba totalmente en la factoría, para llevarlas a cabo por fuera, en otras empresas o a domicilio. Aquí no importa que las filiales sean creadas por la empresa matriz (bajo diversas formas jurídicas), que se contrate con otras la realización de partes del proceso productivo (donde una le suministra a la otra materia prima o líneas completas

de producción), que se utilicen contratistas, etc. En realidad, lo significativo es que se subdivide el proceso productivo, se especializa a unas empresas en determinadas partes del proceso y se hace rentable cada una de sus partes y no sólo el proceso global de elaboración de un determinado producto. Esta descentralización ha permitido reducir la inversión de cada capitalista en capital fijo, trasladándola a costo y riesgo de otros capitalistas individuales y otra parte a los trabajadores, para poder así adaptarse a los cambios de oferta y demanda y posibilitar una mayor diversificación de la producción (Betancur, 1995).

LA INDUSTRIA TEXTIL-CONFECCIÓN: SURGIMIENTO Y RECONFIGURACIÓN ESPACIAL

La industria textil - confección fue una de las industrias pioneras en el período que se ha definido como la primera revolución industrial. El uso del carbón mineral como fuente de energía dominante jalonó la mecanización del trabajo, cuyo inicio, se dio con la introducción del telar mecánico en la industria de hilados de algodón, convirtiendo al sector de textiles y confecciones en una de las actividades motrices para este período, al lado de la siderometalúrgica, la producción de armamento pesado y de material de transporte (Méndez, 1997:90).

En la medida en que se avanza, como lo plantea Marx en el desarrollo de las fuerzas productivas se pasa, en el período fordista, con la incorporación de la electricidad, a una nueva revolución en el ámbito de la producción, dominada por la tecnología electro – mecánica, en la que son ya los automóviles y los electrodomésticos los productos de punta para esa época, hasta el período actual, en el que los desarrollos de la microelectrónica y su capacidad de difusión y generación de nuevas tecnologías de información, han creado las condiciones para fragmentar, y a la vez interconectar, los procesos productivos en la escala global, generando una nueva división territorial de la producción y el trabajo. Dice al respecto Ricardo Méndez:

“[...]Se modifica así la influencia relativa de los diversos factores que inciden sobre la localización de las empresas, propiciando fenómenos de concentración o desconcentración espacial selectiva según el momento, al tiempo que las actividades maduras, necesitadas de abaratar sus costos ante el gran número de competidores y el escaso dinamismo de su demanda, tenderán a desplazarse hacia espacios periféricos que se convertirían en exportadores netos, frente a la mayor especialización de los espacios más desarrollados en actividades innovadoras[...].” (Méndez, 1997: 82)

Así, ante los nuevos avances tecnológicos, la producción de tecnología avanzada y la biotecnología, las industrias ligadas a los sectores de los textiles y confecciones han venido siendo consideradas como industrias maduras en declive. A pesar de esto, son todavía un rubro importante en la producción y el comercio de mercancías en el nivel global, entre un 6 y un 7% en la última década, mientras para las regiones que vienen siendo el soporte del trasvase de las actividades manufactureras intensivas en mano de obra, especialmente en el campo de las confecciones, como el caso de algunos países de Asia, América Latina y África, se constituyen en el sector exportador del que dependen en muchos casos las divisas de la economía y los empleos generados en la manufactura. Podemos verlo en el cuadro 1, presentado en el informe de la OMC 2004.

Cuadro 1

Tendencias y participación porcentual del empleo del sector del vestido en el empleo manufacturero total, en una selección de países, 1995-2005

	Año	Empleo	Participación (%)	Año	Empleo	Participación (%)
Bangladesh ¹	1998	1.049.360	49.9	2004	2.000.000	n.a
Camboya	1995	-	n.a.	2005	250.000	38.2
China ¹	1995	14.710.000	6.2	2004	19.000.000	18.9
India	1998	398.618	5	2001	463.319	6.2
Pakistán ¹	1996	26.915	4.8	2001	2.300.000	42.9
Sri Lanka	1997	154.542	34.9	2000	165.388	34.2
México	1997	72.660	5.2	2005	460.000	12.3
Guatemala	1997	66.800	n.a.	2005	104.464	23
Rumania	1997	286.300	14.1	2002	403.400	25.3
Turquía	1997	142.554	12.6	2000	164.353	14.6
Mauricio	1997	69.423	65.6	2001	76.963	65.8
Marruecos	1997	131.995	16.1	2002	176.894	17.8
Madagascar ¹	1999	83.000	44.9	2001	87.000	44.8

n.a. No accesible – insignificante

¹ Los datos recientes correspondientes a Bangladesh, China, Pakistán y Madagascar se refieren a los textiles y el vestido. La proporción del sector de los textiles y el vestido en China se basa en datos de 2003; el empleo en el sector manufacturero en 2003 se basa en estimaciones.

Fuente: ONUDI: Base de datos de estadísticas industriales (INDSTAT) 2003 y 2005. Rev. 2 y 3; Camboya: Better Factories Cambodia Project; China: China Textile Industry Development Report 2005 para los textiles y el vestido y China Statistical Yearbook 2004 para el empleo en el sector manufacturero; Pakistán: Empleo en el sector textil y del vestido para 2001 en Institut Français de la Mode (IFM) et al: Study on the implications of the 2005 trade liberalization in the textile and clothing sector (Paris, febrero de 2004), datos sobre empleo en el sector manufacturero de la Oficina Federal de Estadística; Bangladesh: Bangladesh GArment Manufacturers and Exporters Association (BMGEA) para los datos correspondientes a 2004; Guatemala: Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales; Madagascar: Ministerio de Trabajo y Legislación Social

LA INDUSTRIA TEXTIL - CONFECCIÓN Y LAS DINÁMICAS DEL COMERCIO MUNDIAL

Como se indicó en la parte introductoria, en las últimas cuatro décadas, la producción, distribución y consumo del sector industrial asociado a la cadena textil-confección, ha sufrido una fuerte reconfiguración espacial con la pérdida en cuanto a espacio de producción, de Estados Unidos y Europa Occidental pero consolidándose como centros de consumo. En sentido contrario los países llamados *en desarrollo* concentran la producción y el empleo en el sector. La reconfiguración de los espacios de producción ha significado a la vez la de las condiciones de trabajo de millones de personas en el mundo, especialmente de las mujeres.

En el caso de las principales corrientes exportadoras de prendas de vestir, la OMC destaca seis, siendo una de ellas la “de América Latina a América del Norte”, que si bien ocupa dentro de esas seis el quinto lugar, según el valor exportado para el año 2004, su variación porcentual entre los años 1990 - 2001 es del 19%, la más alta de las variaciones en este período según las corrientes identificadas.

En la dirección contraria, de las seis principales corrientes de exportación de textiles para el año 2001, se registra la “de América del Norte hacia América Latina”, que también, aunque en términos de valor ocupe el sexto lugar, presenta la mayor variación porcentual para el período 1990 – 2001, con un 15% y un 31% para el año 2000.

En América Latina, al observar la participación de las prendas de vestir en el comercio total de mercancías y manufacturas, se puede observar que la región ha ganado de conjunto un gran dinamismo en las exportaciones de confecciones a nivel mundial². Para

² Retomando el análisis para el año 2000, un artículo de Cidetexto, elaborado por Marcos Jara, presenta la siguiente información: “El tercer circuito está representado en el mercado norteamericano. En este mercado se aprecian perfectamente los impactos de los acuerdos regionales implementados durante la última década. En resumen, las exportaciones de textiles (para posterior reimportación en su gran mayoría) desde Norteamérica hacia América Latina (incluido México), ascendieron a 5,2 bill US\$ con un crecimiento durante 2000 del 29% y un crecimiento medio anual del 16% durante la última década... Hay que mencionar el creciente flujo de comercio entre los países asiáticos y América Latina. En 2000, las exportaciones llegaron a 3,2 bill US\$ con un crecimiento en el último año del 22% y un promedio durante la década 90 - 00 del 16%...(En el caso de las prendas de vestir)...En relación a Latinoamérica, es importante destacar, de una parte, el impacto de la subcontratación que llevó a nuestros países a registrar un comercio total de 21,3 bill US\$ con un crecimiento para el año 2000 del 23%.

el año 2004, las exportaciones de prendas de vestir en Latinoamérica representaron el 4.6% del total de su comercio de mercancías y el 12.7% como porcentaje del total de las manufacturas exportadas, mientras que en el nivel mundial estas representan el 2.9%, en el nivel de Asia el 6% y para África el 16.4%.

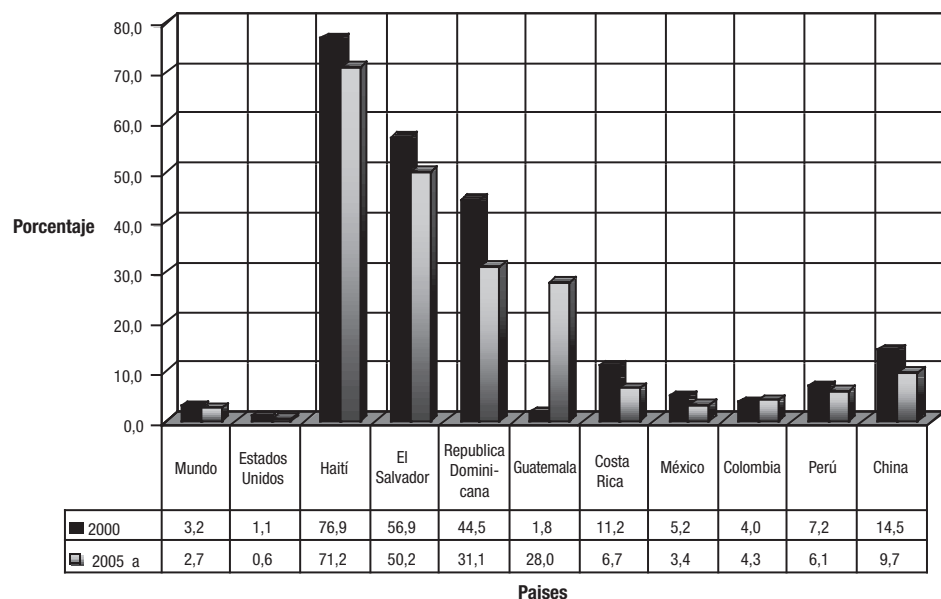
En este sentido, mientras en el caso de las prendas de vestir, la dirección de la corriente geográfica es “América Latina - América del Norte”, con un índice de dinamismo significativo durante la década de 1990, la corriente de los textiles es inversa y se mueve de América del Norte a América Latina. Esto explica el hecho de que cuando observamos la variación de las importaciones de textiles para algunos de los países de la región estas aumentan, tanto en valor como en su participación en el volumen de las mercancías importadas. Brasil importaba para 1990, 252 millones de dólares en textiles y para 2001 importó 982 millones de dólares; en el caso de Colombia, sus importaciones de textiles que fueron en 1990 de 75 millones de dólares, para 2001 son ya de 553 millones, impactando el indicador de la participación de la importación de textiles en el total de las mercancías importadas que pasó de 1.3% en 1990 a 4.3% en 2001. La misma tendencia se presenta también en Perú y en México (OMC, 2002).

El caso de América Central es igualmente relevante, pues la dinámica de industrialización vivida durante la década de 1990 basada en la maquila de confección, depende aproximadamente en un 96% de insumos importados, cuyo mercado de origen es fundamentalmente Estados Unidos.

De las exportaciones totales de mercancías, las prendas de vestir representan para 2005 71% para Haití, 50.2% para El Salvador, 31% para República Dominicana, 3.4% para México. En el caso de Colombia estas representan 4.3% (OMC, 2006), como lo vemos en el siguiente gráfico, donde además se observa una pérdida de esa participación entre los años 2000 y 2005, excepto para Guatemala y Colombia, países en los que aumenta la parte correspondiente a las prendas de vestir en las exportaciones de mercancías.

Gráfico 1

Parte correspondiente a las prendas de vestir en las exportaciones totales de la economía



Fuente: Elaboración propia con base en la información de la OMC, 2006, cuadro IV.83.

LO NACIONAL Y LO LOCAL

Las tendencias del peso del sector del vestido en Antioquia con respecto a Colombia es fundamental para entender la importancia de esta región en el presente análisis. Mientras durante las dos últimas décadas el valor agregado industrial del sector de las confecciones en el país, se ha movido entre un 3 y un 4% del valor agregado industrial, en el caso de Antioquia esta ha pasado de representar un 4,5% en el año 1990 a un 16% en el departamento; esto lo explica el hecho de que el 60% de la producción nacional se origina en la región.

El Área Metropolitana del Valle de Aburra ha sido considerada desde el punto de vista productivo como una región especializada. Esta especialización se explica por el importante peso que ha tenido en su historia económica el sector textil-confección. Hasta 1985 esta región representaba el 85% de la producción textil del país y para 1990 el sector textil-confección representaba más de la tercera parte del valor agregado industrial, con una participación mayoritaria del sector textil (aproximadamente el 30%) mientras el sector de las confecciones lo hacía con el 4,5% del Valor Agregado (VA) industrial.

Cuadro 2

Participación del sector textil confección en el valor agregado de Antioquia

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1999	2005
Textil	27,20	25,93	26,14	29,87	30,88	31,54	24,10	28,8	17,19	19,04	18,8	12,1	ND
Confección	3,63	3,98	4,34	4,33	4,11	4,57	4,90	5,00	6,08	7,24	6,9	9,8	15,28
Total	30,83	29,91	30,48	34,2	34,99	36,11	29,00	33,8	23,27	26,28	25,1	21,9	ND

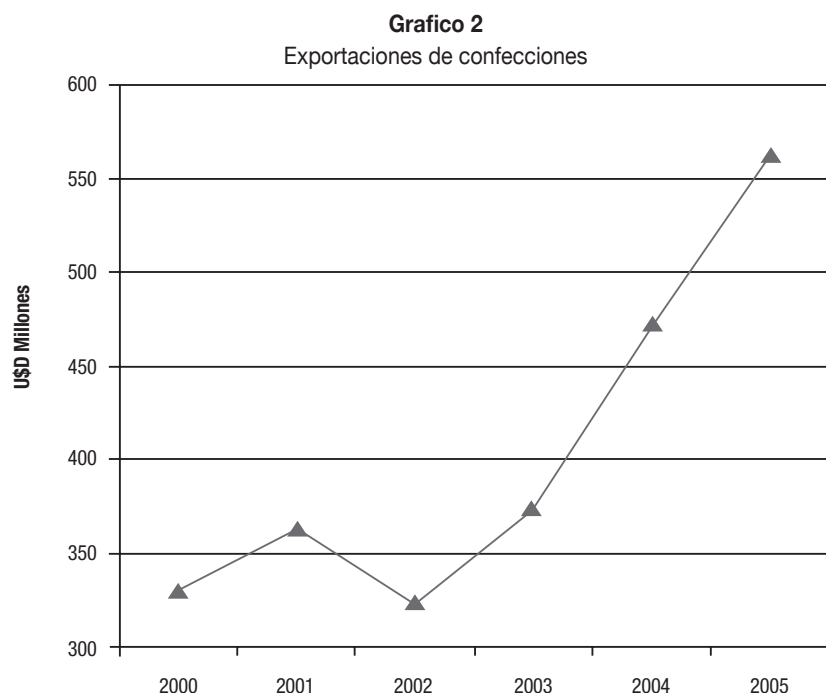
Fuentes: Elaboración propia con base en: encuesta anual manufacturera del DANE; Cámara de Comercio de Medellín, 1997; Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), 2002.

Para el año 2005, esta participación global de la cadena mantiene un peso importante pero se transforma en su interior de tal modo que pierde peso el sector textil, mientras el de confecciones gana participación. De ser menos de una sexta parte, el VA de las confecciones textiles, pasan los dos sectores a tener participaciones iguales de aproximadamente 12% en Antioquia en el año 2000. Para el año 2005, ya el sector de confecciones representa el 15,28 del VA industrial y el 26% del empleo industrial en la región.

Desde el punto de vista tanto territorial como laboral, se podría denominar como una reconfiguración perversa de la cadena, por las diferencias en las condiciones de trabajo de los dos sectores. El textil estaba asociado a trabajos estables, relativamente bien remunerados en comparación con el medio, con trabajadores cuya organización tenía capacidad de negociar condiciones de trabajo por medio de las convenciones colectivas, salarios muy por encima del mínimo, trabajos asociados a seguridad social (pensiones, salud, riesgos profesionales). Por el contrario el sector de confecciones está asociado a trabajo estacionario, inestable, basado en diferentes modalidades de subcontratación, con bajos salarios y en una gran proporción sin acceso a la seguridad social y conformado mayoritariamente por mujeres.

Por último es bueno anotar algunos aspectos de orden general: por un lado la cadena textil confección es la que genera mayor número de empleos en el sector industrial del departamento de Antioquia, aproximadamente el 40% del total de la industria, y segundo el aumento de capital y creación de nuevas empresas se está dando en los últimos años a partir de la aprobación en Estados Unidos del acuerdo de preferencias arancelarias (APTDEA por su sigla en

inglés³), que incluyó en 2002 al sector de confecciones; mientras en el sector de las confecciones en 2000 se crean 129 empresas, en 2003 se crean 173, igual tendencia se ve en las exportaciones.



En los últimos cinco años, las confecciones han presentado un crecimiento compuesto anual del 11%. Se destacan productos como: pantalones, chaquetas y conjuntos.

Fuente: Cámara de Comercio de Medellín, 2006

Las condiciones de empleo generados en la región por esta agrupación se vuelven clave, pues se puede mirar cómo comparando solo el departamento con las tendencias de otros países, este adquiere importancia por encima de la relativa relevancia en el nivel nacional.

“En Antioquia al año 2005, el número de ocupados ascendió a los 2.2 millones, de los cuales el 18% corresponden a la industria manufacturera (cerca de 390 mil); y de estos, el 27% se genera en la actividad confeccionistas, 105.000 empleos” (Cámara de Comercio, 2006⁴).

Como vemos, su participación en el nivel mundial está en los rangos de los países escogidos en el cuadro 1, como México o la India.

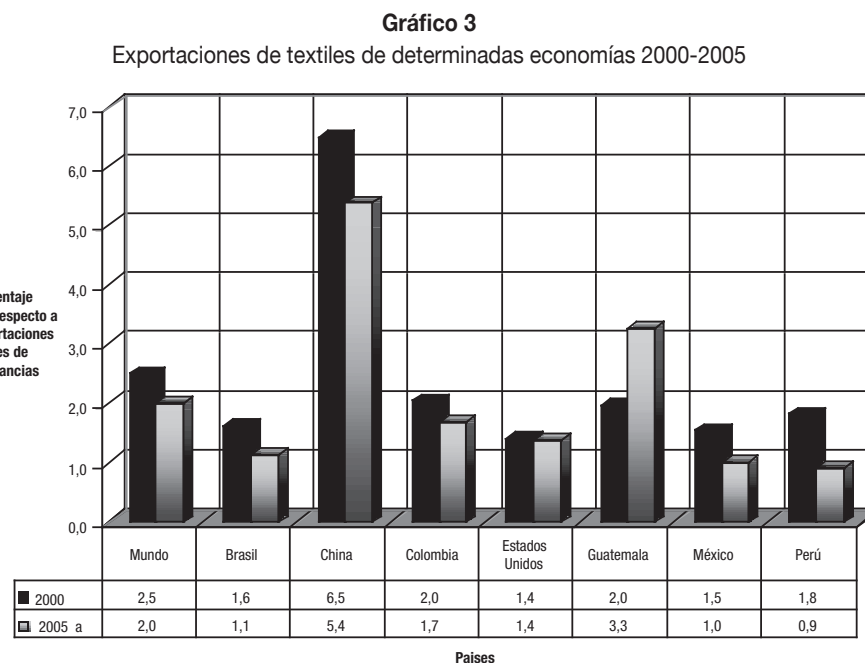
3 The Andean Trade Program And Drug Erradication

4 <http://www.camaramed.org.co/confeccion/datosGenerales.html>

2. LA ESTRUCTURA DE LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL TERRITORIO

La consecuencia de las transformaciones en la regulación del comercio en el sector de textiles y vestuario entre el Acuerdo Multifibras (1974-1994) y el Acuerdo sobre Textiles y Vestido, no solo convirtió esta industria en una industria de carácter mundial, sino que simultáneamente transformó su estructura (Ferenschild y Wick, 2004), pues a muchos países les fue más rentable por el sistema de cuotas centrarse en el segmento de prendas de vestir, e igualmente las diferencias, en el sentido de que mientras el segmento de textiles es más intensivo en capital, el del vestuario es intensivo en mano de obra. Esto explica cómo mientras la participación del sector textil en el mundo con respecto a las exportaciones totales de mercancías cae, la participación en Estados Unidos entre 2000 y 2005 permanece estable, como vemos en el gráfico siguiente.

Ese cambio de estructura se puede observar en dos sentidos: uno en cuanto a las características de los encadenamientos entre el sector textil y confección y el otro la cadena de control empresarial que se teje en el proceso de producción, que serán en parte lo que explica el deterioro de las condiciones de trabajo para un segmento grande de trabajadores y trabajadoras.



2.1. EL DESENCADENAMIENTO ENTRE LA INDUSTRIA TEXTIL Y LA DE CONFECCIÓN

Como ya lo decíamos en el acápite anterior, hay una serie de reconfiguración perversa de la cadena productiva donde, mientras el sector de las confecciones gana peso en valor agregado y empleo, el sector textil lo pierde, lo cual significa importantes pérdidas de empleo en un sector conformado mayoritariamente por hombres, con organización sindical, salarios promedio equivalentes a dos salarios mínimos entre otros; por otra parte ganancias de empleo y producción en el de confecciones, donde inestabilidad laboral, deslaboralización, condiciones precarias de trabajo y bajos ingresos son la característica central. La razón ha sido la competitividad basada en bajos costos laborales, que no solo lleva a privilegiar el sector de la confecciones con salarios a la mitad del sector textil, sino a importar las telas de otras regiones con menores costos laborales que en el sector textil; esto ha dejado en la región de Medellín y el valle de Aburra grandes costos sociales, solo en el sector textil se perdieron casi la mitad de los empleos entre 1967 y 1996. Cuando se analiza el comportamiento de las cinco mayores empresas exportadoras de confecciones se ve que simultáneamente son las mayores importadoras de textiles.

Cuadro 3

Personal ocupado y valor agregado industrial textil en Antioquia 1977-1996

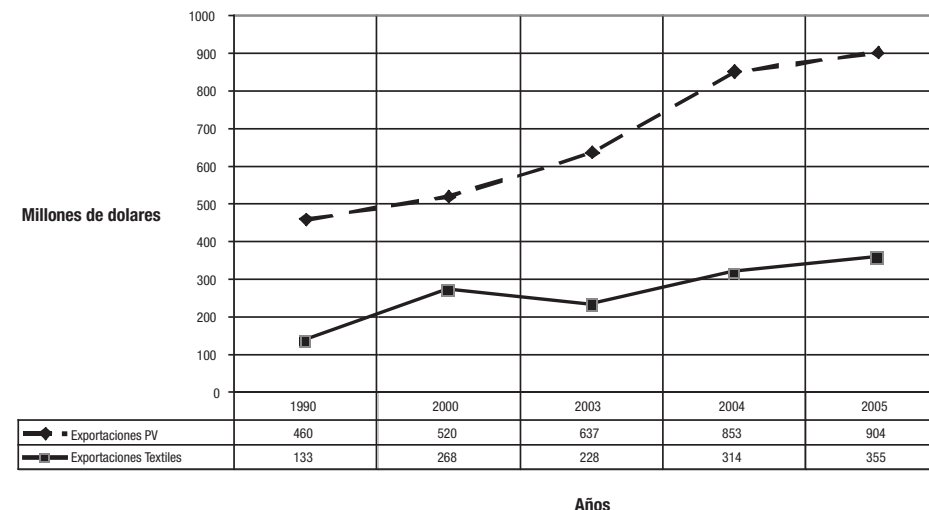
	1977	1996	Var. %
Empleo	42.712	23.780	-44,32
Valor Agregado (\$ en millones constantes)	2709	2348	-13,29
Participación % empleo	32,20	19,00	-46
Participación % valor agregado	40,78	19,72	-51

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera. (Echeverri y Pulgarín, 1999: 35.)

El comportamiento de las exportaciones de los dos sectores muestra también la importancia relativa de los dos segmentos como veremos en el gráfico 4.

Gráfico 4

Colombia. Exportaciones de prendas de vestir y de textiles 1990-2005



Fuente: Elaboración propia con base de datos de OMC, 2006

2.2. ENCADENAMIENTO EMPRESARIAL

Las características de los encadenamientos productivos y la base empresarial de la cadena textil - confección en Antioquia están conformadas por dos grandes segmentos que no son ajenos a las lógicas de su estructura en el nivel mundial donde “La industria de los textiles y el vestido abarca toda la amplia gama de empresas, desde los pequeños productores hasta las empresas transnacionales, desde los talleres en pequeña escala (que trabajan en condiciones de gran explotación, también conocidos como *sweatshops*) hasta las cadenas de venta que actúan a escala mundial” (Ferenschild y Wick, 2004: 18)

En el primer segmento, por un lado está el de la gran empresa articulada a la red de capital del grupo económico más grande del país, el Grupo Empresarial Antioqueño, y las empresas multinacionales, y por otro una restringida red de gremios e instituciones que han operado como voceros y/o receptores de la política de fomento del Estado nacional. Esta articulación entre la gran empresa, gremios, instituciones y el Estado, se constituye en una red horizontal que se ha visto afectada, especialmente en el eslabón textil, por las políticas de inserción a la economía global, en donde el Estado redefine sus políticas a favor de los intereses del capital transnacio-

nal y apalanca la estrategia de globalización de los grandes grupos económicos del país. Pero por otra parte, el Estado adecua las condiciones generales de una regulación laboral a favor de la flexibilización y los bajos ingresos, que permiten sostenerse a estos sectores, especialmente al de confecciones, aunque con bastantes debilidades en el ámbito de una competencia global empobrecedora. En este mismo eslabón se pueden identificar algunas empresas transnacionales que, a partir de la década de 1990, aprovechan la capacidad instalada en la región y su situación de profunda crisis, para instalar un nivel de producción de maquila de exportación que continúa ampliándose de una manera más autónoma a finales del decenio 1990 acompañado de las multinacionales del comercio como Éxito y Carrefour.

El otro gran segmento está conformado por una amplia red de pequeñas, micro y famiempresas articuladas de manera vertical al primer segmento mediante estrategias de subcontratación y maquila y sobre la base de unas condiciones de regulación que generan exclusión social y pobreza en la región. Para que el ajuste entre el primer segmento de gran empresa exportadora se una de manera coherente con esta base difusa de pequeñas empresas, se teje entonces una articulación de instituciones de diferente orden, desde el SENA, como organismo estatal, las cámaras de comercio y otro conjunto de entidades dedicadas a estandarizar las condiciones de producción de esta basta masa empresarial por medio de actividades de capacitación, asesoría y crédito. Muchas de estas instituciones, surgieron como iniciativa de las grandes empresas ligadas a la red de capital, en los momentos en que se identificaron los primeros esbozos de crisis económica de la región en los inicios del decenio de 1980. En el gráfico 5 vemos cómo es esa estructura empresarial en Antioquia.

Es importante anotar que en este cuadro no se visibilizan las de mayor informalidad que están por debajo de las micro 1 y que se constituyen en famiempresas conectadas en condiciones mucho más precarias a las estructuras de producción.

Por último, aparecen, como estrategia de flexibilización laboral, nuevas organizaciones articuladas con el segmento de cooperativas de trabajo asociado, pero controladas, en el caso del sector objeto de estudio, por el mismo sector empresarial, además de otras redes de fami y microempresas más ligadas a procesos de desarrollo micro-local.

Gráfico 5
Cluster de confección

	2000	2005	Crecimiento compuesto
Empresas	6,159	10,056	0.10
Activos (Millones)	2,819,612	4,513,035	0.10
Exportaciones (US\$ Miles)	485,621	665,475	0.07
Empresas exportadoras	326	643	0.15

Tamaño	Criterio (\$ Millones)	2000	2005	Crecimiento compuesto
Grande	>11400	55	47	-0.03
Mediana 2	6000-11400		45	
Mediana 1	1907-6000	75	139	0.13
Pequeña 3	600-1907	84	262	0.26
Pequeña 2	300-600	133	237	0.12
Pequeña 1	191-300	210	185	-0.03
Micro 3	100-191	73	260	0.29
Micro 2	50-100	225	330	0.08
Micro 1	0-50	5304	8551	0.10
Total		6159	10056	0.10

Este es el cluster más importante en las exportaciones de Antioquia con oportunidades claras de perfilar una gran diferenciación alrededor del diseño y la moda

Fuente: Tomado de Cámara de Comercio de Medellín, 2006

3. LAS NUEVAS FORMAS DE REGULACIÓN DEL TRABAJO EN LA CADENA TEXTIL - CONFECCIÓN EN ANTIOQUIA

3.1. MARCO LEGISLATIVO, INFORMALIDAD Y PRECARIEDAD

A partir de 1990, en el marco del programa de gobierno del presidente colombiano César Gaviria “La Revolución Pacífica”, se concretó la adecuación a fondo del marco regulatorio que venían requiriendo tanto capitales nacionales como internacionales para que el país se articulara con las corrientes de la globalización económica neoliberal. Las reformas financieras, laborales, comerciales y los procesos de privatización económica se consolidaron en este periodo. La implementación de la apertura económica a fondo, la privatización de empresas estatales, las nuevas formas regulatorias de la prestación de servicios públicos y la reforma laboral -ley 50 de 1990- y la ley 789 de 2002 fueron algunos de esos cambios en la regulación que introducen a fondo el proyecto neoliberal en el país, consolidando las tendencias que se venían gestando desde 1974 con el gobierno de Alfonso López Michelsen.

A los efectos de este artículo me centro en las transformaciones que en la regulación del trabajo generó la implementación de la ley 50 de 1990 –de reforma laboral-⁵, profundizada con la ley 789 de 2002, en los aspectos de flexibilización en la contratación y las estrategias de reducción de salarios o de costos laborales para los empresarios.

Los datos presentados por los estudios realizados por la Universidad Nacional de Colombia y dirigidos por el profesor Ricardo Bonilla, demuestran que las reformas no cumplieron la promesa de flexibilizar la relación laboral para crear más empleo y que por el contrario profundizaron la precarización laboral. Los estudios de Bonilla de 2003 y 2006, demuestran que no solo los nuevos empleos creados son precarios, sino que muchos de los que estaban clasificados en el sector formal de la economía pasaron a ser informales. Así por ejemplo la contribución de la industria a la generación de empleo entre 1994 y 2000 fue negativo, registrando la pérdida de 119.589 empleos en el total industrial, pero no solo eso sino haciendo una alta contribución al empleo informal, pues en la industria se perdieron en el sector formal 144.796 empleos, esto significa que 25.207 empleos antes formales pasaron a la informalidad (Bonilla, 2003). Adicionalmente entre 2002 y 2004 un 66.7% de los empleos creados corresponden a la posición de los cuenta propia, rubro claramente asociado al empleo informal.

Así, por los impactos de la reforma de 2002, ley 789, podemos ver cómo la contribución al nuevo empleo la hicieron los trabajadores por cuenta propia (el 67.7%) para los que no rige el código sustantivo del trabajo y no son contratos laborales, ya que se rigen por normas del código comercial o civil (Bonilla y González, 2006). Son estas características de informalidad y bajas remuneraciones las que marcan la tendencia del sector textil-confección en Antioquia y especialmente las del sector confecciones⁶.

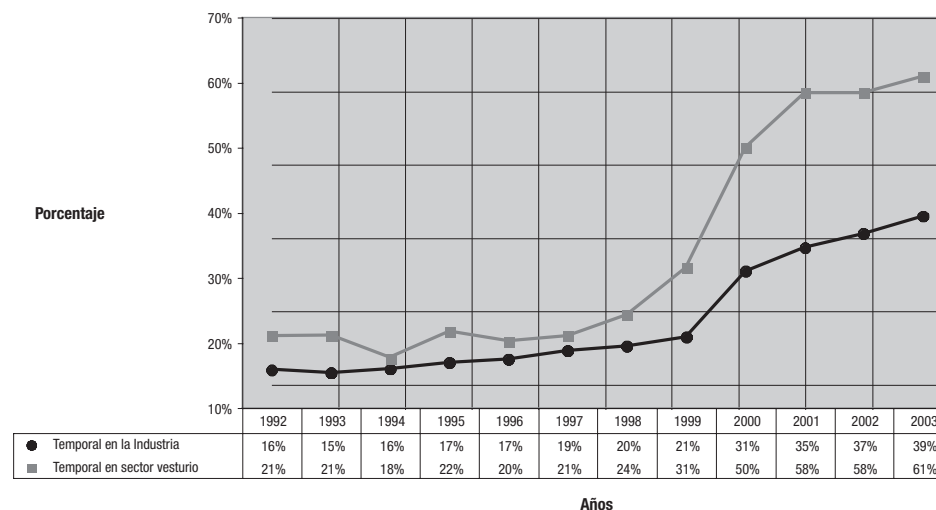
5 En diciembre pasado se cumplieron quince años de aprobación de la Ley 50/90, la reforma laboral más ambiciosa de la historia colombiana, enmarcada en un proceso reformista dirigido a preparar al país para el cambio de modelo y la apertura económica. Para estimular la discusión de dicha reforma se hicieron muchas promesas con el argumento de que reduciendo la inflexibilidad del mercado laboral se crearían muchos puestos de trabajo y la tasa de desempleo llegaría a los niveles internacionales, alrededor del 5%. La historia ha demostrado todo lo contrario y las acciones del presente gobierno deben enmarcarse en la perspectiva histórica promovida por el esfuerzo reformista. (Bonilla y González, 2006: 69)

6 La estimación para 2003 sugiere que el sector duplicó el ritmo de crecimiento de la industria manufacturera total, constituyéndose así en un

A partir de 1998, la ley 50 de 1990 logra obtener claramente sus logros en un proceso de flexibilización del trabajo expresada de manera global en el crecimiento del empleo temporal, anotando adicionalmente que esta tendencia es claramente mucho más marcada para el sector del vestuario y que adicionalmente no solo la temporalidad, sino la informalidad son los sellos del empleo generado en este sector.

Gráfico 6

Participación del empleo temporal en el total de la industria y en el sector vestuario en Colombia 1992-2003



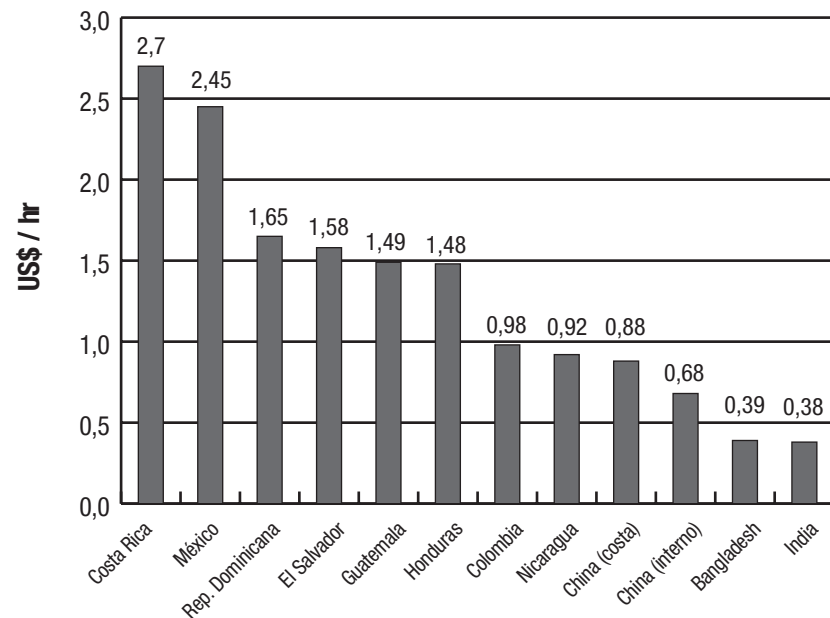
Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta Anual Manufacturera

A estas condiciones de informalidad y temporalidad en el empleo se le suma una estrategia competitiva con base en bajos salarios por un lado y con pérdida de acceso a la seguridad social por el otro. Veamos los datos comparativos de los costos salariales en el sector confección en el nivel global tomados de Palacios y Posada, 2005.

sector líder en el proceso general de recuperación económica. Como se verá más adelante, la demanda externa ha cumplido un papel sustancial en el cambio que durante 2003 y 2004 registró la tendencia sectorial hacia el crecimiento. (Palacio y Posada, 2005: 3)

Gráfico 7

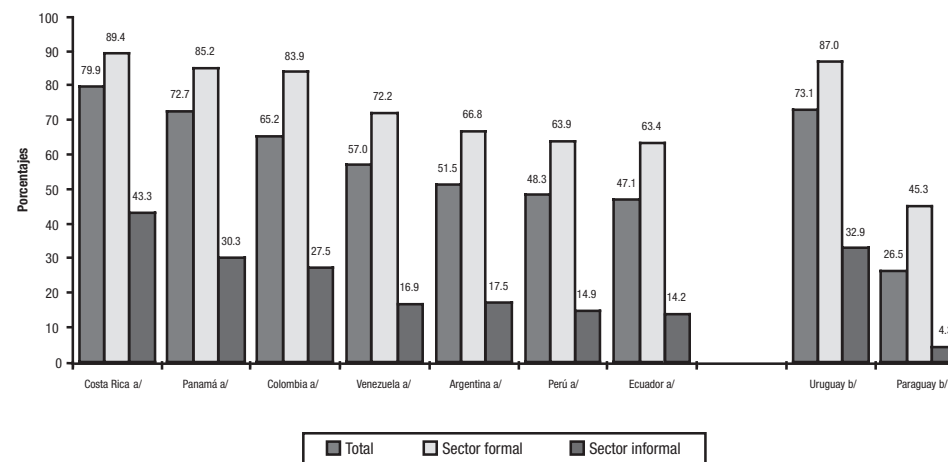
Costo de mano de obra incluyendo beneficios 2002



En el gráfico 7 podemos observar cómo Colombia en el sector del vestuario tiene costos laborales hora muy cercanos a China y bastante por debajo de México y Costa Rica. Igualmente es bueno destacar que el valor hora para el sector textil en Colombia, 1,82 dólares, es casi el doble del de la industria del vestido equivalente a 0,98 dólares la hora. Por último, como lo muestra la información para América latina (gráfico 8), las posibilidades de acceder a protección social en sectores con altos niveles de informalidad es baja.

Gráfico 8

América latina: países seleccionados asalariados con protección social, 2004 (porcentajes)



Fuente: Elaboración OIT, con base en las encuestas de hogares de los países.

a/Cobertura de salud y pensiones

b/Afiliación a un sistema de pensiones

3.2. SUBCONTRATACIÓN Y MAQUILA: UNA ESTRATEGIA DE REDUCCIÓN DE COSTOS Y DESLABORALIZACIÓN DEL CONTRATO DE TRABAJO

Al observar las características de este sector de la producción industrial se puede ver que se gesta un importante cambio con relación a la tradicional operación de la producción capitalista, definida por Marx, como la articulación entre proceso de trabajo y proceso de valorización del capital: por lo menos hasta el periodo denominado fordista, hacía responsable al capital de la organización del proceso de trabajo y de la dotación de la tecnología media social para garantizar la valorización y por tanto la tasa media de ganancia regida por las condiciones medias de producción.

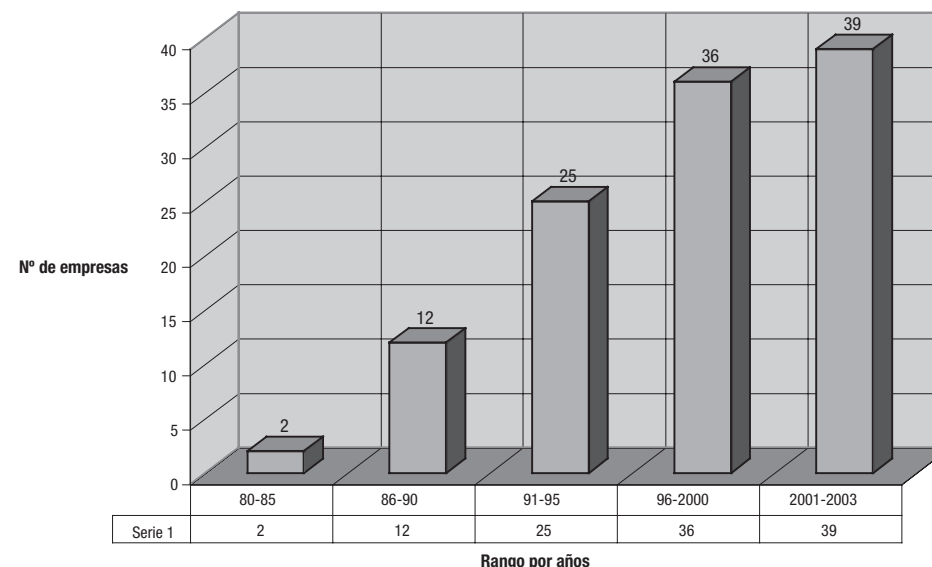
Al menos, por lo observado en estas dos agrupaciones industriales, los capitalistas afrontan la caída tendencial de la tasa de ganancia y combinan los cuatro o cinco factores definidos por Marx para detenerla: el comercio internacional, remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, sobreexplotación de la mano de obra y reducción de los costos de capital constante. Combinando todos los factores, confluyen a la separación de la antigua unidad

del proceso de trabajo y el proceso de valorización, volviendo a una especie de acumulación originaria donde el capitalista compra trabajo organizado y/o valorizado, controlando directamente las condiciones de valorización, pero entregando la organización y gestión del proceso de trabajo a una masa de pequeños y medianos empresarios que operan el proceso sin ninguna capacidad de acumulación de capital y en condiciones de competencia global basada, en gran parte, en bajos costos salariales.

Esta separación entre proceso de trabajo y proceso de valorización, recompone radicalmente las características de la relación capital – trabajo, y por lo tanto, les da un nuevo marco a las formas de regulación del trabajo, precarizándolo. Esta tendencia en el sector económico y la región objeto de estudio, se expresa en:

- expansión de una base de pequeños y microempresarios maquiladores, en su mayoría para empresas de carácter regional que producen para el mercado externo e interno. Estos “empresarios” son los encargados de estandarizar para las grandes empresas, las condiciones de gestión del trabajo que exige la competencia en el actual entorno global: bajos costos de mano de obra, calidad total y justo a tiempo.
- En su mayoría, producen con tecnología obsoleta en donde la productividad es muy baja. En el mejor de los casos, la generalidad de estos empresarios subsisten como empleados de rango medio, tipo supervisores sin mentalidad empresarial, sin capacidad de organización y menos de actuación colectiva. En realidad, más que empresarios, son un nuevo tipo de trabajador flexible, atomizado, disperso y sin capacidad de actuación colectiva. Observando la fecha de inicio de las empresas confeccionistas de Don Matías -municipio al norte del departamento de Antioquia al que se ha derivado parte de la maquila de confección en la región- actualmente registradas en la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, a mayo de 2003, encontramos que fueron 14 empresas las que iniciaron su operación en la década de 1980, mientras que 61 inician su proceso productivo en la década de 1990. Entre 2001 y 2003, se crearon 39 nuevas empresas de maquila de confección. Así, del total de las registradas hasta 2003 (100), el 88% de las actuales se originan después de 1990, mientras que 14 iniciaron sus actividades en el decenio de 1980.

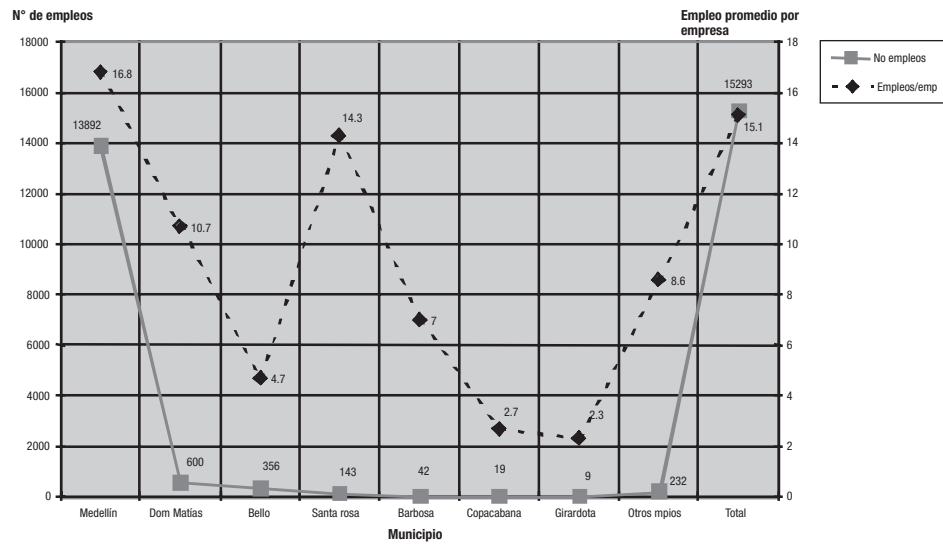
Gráfico 9
Fecha de inicio de las empresas confeccionistas en Don Matías



Fuente: Elaboración propia, con base en datos de empresas de confección a terceros en la Cámara de Comercio de Medellín 2003.

- Este “nuevo trabajador” asume los costos del capital constante y de la variable correspondiente a la parte del proceso de trabajo que le toca gestionar. Ya la jornada de trabajo no es un asunto de la empresa que subcontrata, sino de la empresa subcontratista. Además, las empresas maquiladoras o subcontratistas se dividen en formales e informales: las primeras, deben responder por las condiciones mínimas de regulación general del trabajo en el territorio, incluida la jornada de trabajo; en el caso de las empresas informales, especialmente las famiempresas que maquilan, no hay ninguna regulación de la jornada de trabajo, pues se responde por un volumen de producción en un tiempo determinado, sin que importe el monto de horas necesarias para cumplir con el compromiso. A mayor nivel de informalidad, menor control de la jornada de trabajo.

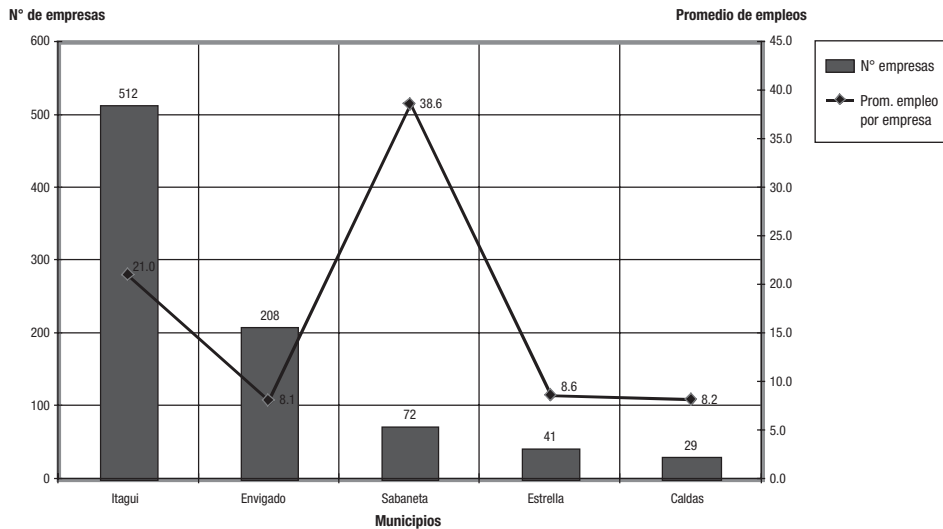
Gráfico 10
Promedio de empleo en empresas de confecciones inscritas en la Cámara de Comercio de Medellín



En los gráficos 10 y 11 encontramos un universo de empresas muy pequeñas en su mayoría, pero registradas en la Cámara de Comercio. Existe otro grupo importante con mayor grado de informalidad, las cuales ni siquiera están registradas en dicho organismo y tampoco están cuantificadas y que formarían parte de ese gran universo de informales que, según el Centro de Investigaciones de la cadena Textil Confección (CIDETEXCO), ascenderían a más de 10.000 empresas en el país, e incluso, los análisis de OCONOR, hablan de 20.000 empresas informales. Según CIDETEXCO: “entre productores de fibras, hilanderos, tejedores, acabadores y fabricantes de artículos textiles, el país cuenta hoy con más de 533 empresas. Cuatro mil empresas pequeñas y medianas conforman nuestra estructura industrial en el eslabón de confecciones, sin contar con aquellas clasificadas como informales, que pueden representar más de 10.000 entre pequeñas y micros. Mientras que el textil genera 52.000 empleos directos, los confeccionistas (formales) mantienen más de 100.000 puestos de trabajo”. (CIDETEXCO, 1999.)

De este grupo de pequeñas unidades productivas que funcionan en el área metropolitana de Medellín, en la comuna 13, por ejemplo, en un taller que se realizó con quince confeccionistas, encontramos que sólo dos están inscritos en la Cámara de Comercio y que producen a terceros para el mercado local; las personas que trabajan allí ganan menos de un salario mínimo, no tienen prestaciones sociales, ni afiliación a salud, ni seguridad social. Ninguno de los dueños y dueñas de las confecciones recibe un sueldo por encima de dos salarios mínimos, y en su mayoría, alrededor de un salario mínimo.

Gráfico 11
Número de empresas y promedio de empleos generados en los municipios del Aburrá sur



3.3. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO: ALTA FLEXIBILIZACIÓN Y OTRA ESTRATEGIA PARA ELIMINAR EL CONTRATO LABORAL

Además de acudir a esta estrategia del empresario maquilador, en los últimos años, las grandes empresas han consolidado de descentralización productiva del trabajo. A partir de 1997, una parte importante de los (as) trabajadores (as) pertenecientes a las agrupaciones industriales del sector textil y confección, no están vinculados (as) mediante contrato laboral, ya que las empresas no compran de manera directa la fuerza de trabajo, sino que compran como modalidad de servicio, una fuerza de trabajo organizada en cooperativas de trabajo asociado, en donde en apariencia, la relación capital - trabajo desaparece, pues en esta nueva forma de contratación el (la) trabajador (a) se ve obligado (a) a colocar como “capital”, en una cooperativa, su fuerza de trabajo para ser vendida como servicio.

Fuente: Elaboración propia con referencia en base de datos de la Cámara de Comercio De Medellín, 2003

A partir de 1997, las empresas, tanto del sector textil, como de las confecciones, han venido acudiendo al mecanismo de transformación de las características de su planta, la cual, ha pasado de ser trabajadores (as) asalariados (as) a trabajadores (as) cooperativizados (as), a tal punto que algunas de las empresas, especialmente las que dependen ciento por ciento del mercado norteamericano, tienen el 100% de su personal contratado a través de cooperativas de trabajo asociado.

Según Villa y Asociados, una firma que en nuestro medio atiende jurídicamente a muchas de las empresas del sector textil - confección, las cooperativas aparecen como una estrategia clave para racionalizar costos laborales, garantizar la competitividad de las empresas y generar empleo.

Precisamente, en un documento que tiene como objetivo socializar al personal directivo y administrativo de las empresas que asesora esta firma, las ventajas de este modelo, los referentes legislativos que lo fundamentan y los criterios que deberán ser tenidos en cuenta por la dirigencia de la empresa en aras de garantizar la coherencia en la aplicación de las nuevas condiciones de vinculación de personal al proceso cooperativo, se basa en cómo las cooperativas de trabajo asociado pueden integrar a sus asociados sin que estén sujetos a la legislación laboral ordinaria. Allí el asociado es el trabajador aportante de “fuerza de trabajo” y “capital”, copropietario de la empresa cooperativa y cogestor empresarial. En este sentido, el documento afirma:

“La condición de copropietario conlleva a que la figura de empleador - trabajador establecida en la legislación laboral, no exista en la relación cooperativa - trabajador asociado, puesto que se reúnen en un mismo sujeto la calidad de copropietario y de trabajador. Desaparece la figura del empleador como dueño de la empresa y de los medios de trabajo y el concepto de subordinación o dependencia jurídica propia de la ley laboral. En la cooperativa todos los asociados en su condición de copropietarios, están en igualdad con respecto a sus derechos y a sus deberes, en idéntica proporción, pero conocen la necesidad de organizarse técnica y administrativamente, adoptando sus propias normas y reconociendo la existencia de funciones y responsabilidades diferentes al interior de la cooperativa”. (Villa y Asociados, SF.)

Es de esta manera cómo los empresarios leen los beneficios de la vinculación del personal a través de contratos de servicios con cooperativas de trabajo asociado: cesa el contrato de trabajo, el contrato se puede terminar en cualquier momento sin causar ningún pago

por su terminación; la empresa cooperativa es responsable de cualquier daño que se pueda ocasionar en el material o herramientas de trabajo, no se recibe un salario sino una compensación.

Según un directivo empresarial entrevistado, hubo que hacer todo un cambio de cultura empresarial basada en el paternalismo y pasar a convencer a las operarias de que para poder continuar laborando en la empresa, era necesario que formaran parte de una cooperativa de trabajo asociado. Hoy el proceso se dio a tal punto que el 100% de las operarias están vinculadas por el sistema cooperativo (sólo del supervisor hacia arriba y el personal administrativo está contratado directamente por la empresa). Así narra el entrevistado parte de este proceso:

“[...] tomamos la decisión estratégica [...] nadie está libre [...] cambian la legislación de los Estados Unidos, el Congreso emite una ley que le ponga trabas a la maquila, cualquier cosa, hacen tres o cuatro cosas y quedamos colgando de la “brocha”, entonces preparemos esta empresa para que se cierre fácil, entonces tomamos una serie de medidas [...] si hay otras empresas en el mundo donde pueden hacer eso, que si hay producción pagan, y si no hay, no pagan, de alguna manera hay que buscarle flexibilización al régimen laboral colombiano, porque si no va a ser imposible competir internacionalmente. Este régimen cooperativo es una buena alternativa...el asesor (jurídico) nos dijo: bueno preparemos esto, es una figura que nos ayudaría a manejar un problema si se nos vuelve a presentar en el futuro. Como el personal tenía contrato laboral a término fijo, entonces se dijo: no vamos a indemnizar a nadie sino que no vamos a empezar a terminarle el contrato, se le dice que no se le renueva el contrato, ya la gente sabe que tienen una opción y es que empieza el siguiente día igual, terminó el 30 empieza el primero, pero por cooperativa de trabajo asociado...si logramos esto nos da la posibilidad de aguantar la globalización y lo que viene [...] Entonces la empresa, esta empresa es una pluma, esta empresa, a nivel de pasivos, o sea esta empresa, por eso sobrevive y por eso tiene esas columnas de negociación tan fáciles, no tiene cargas laborales pesadas[...].⁷

Y así describe la situación una de las dirigentes de Sintratextil entrevistada:

“A partir del año 97, ya la persona que empieza a cumplir su contrato a término fijo se le llama; si la empresa ve que la necesita, que es un

⁷ Entrevista a vicepresidente de empresa del sector confecciones en Medellín, 2002

trabajador que quiere conservarlo, lo llama y le hace un ofrecimiento; su contrato con la empresa ya se acabó, pero tiene estas posibilidades de seguir laborando en la empresa, pero a través de una cooperativa de trabajo asociado: ¿ en qué términos?, digámoslo así, en que usted va con el 15% de salario menos, usted ya no va a tener derecho a las prestaciones que tiene por convención colectiva, ya no va a tener derecho absolutamente a nada de eso; usted ya no se va a regir por una relación laboral con la empresa, sino que es a través de las cooperativas de trabajo asociado [...] más o menos para el año 2000 ya la empresa termina de hacer todo este paso de trabajadores a término fijo hacia las cooperativas[...]"⁸

En cuanto al tema salarial, el responsable de la Secretaría Textil de la CUT –Antioquia, afirma que es bastante grande la diferencia salarial entre un trabajador de planta y un trabajador vinculado por cooperativa: este último puede recibir en promedio un 50% menos salario que un trabajador de planta.

“Un trabajador en el sector textil, vinculado a la empresa, se puede estar ganando \$700.000, en promedio, mientras que un trabajador de cooperativa, desempeñando el mismo oficio, su salario no pasa de \$300.000; estamos hablando de más del 50% en cuanto a rebaja salarial. Es obvio que esta figura se ha incrementado con relación a eso, a las ventajas tan bondadosas que ofrece esta figura al empleador”⁹.

Plantean también, lo preocupante de esta estrategia de contratación de personal, pues impide la organización de trabajadores y trabajadoras:

“El crecimiento de trabajadores por sistema cooperativo ha sido enorme, esa es una realidad, ya todas las empresas que contratan trabajadores lo hacen por el sistema de cooperativas, esa es una gran preocupación de la dirigencia sindical hoy en día, en razón a que este trabajador no puede sindicalizarse, la ley no le permite sindicalizarse porque no es un trabajador de la empresa. Y la figura que se está creando en las cooperativas es de que éste es un socio: no puede ni demandar a la cooperativa, ni puede pertenecer a ninguna asociación sindical”.

Yo puedo estar hablando de un 40% de crecimiento de las cooperativas de empleo, ha crecido un 40% desde que se iniciaron aquí y yo le puedo dar ejemplos: Fabricato, tiene cerca de 1.800 trabajadores, y

⁸ Entrevista a Laura Molina, Medellín, 2003

⁹ Entrevista a Guillermo Idarraga, Medellín, 2002

de ellos, 1.000 trabajadores son de cooperativa; en Everfit también: de 1.200, 1.000 trabajadores son de cooperativa. Es espantoso el crecimiento de las cooperativas. (Entrevista a dirigente de Sintra-textil, 2002)

La tendencia en el nivel nacional de crecimiento de las cooperativas de trabajo asociado presentada por la Escuela Nacional Sindical (ENS) puede verse en el cuadro 4.

Cuadro 4
Cooperativas de trabajo asociado 2000- 2005

Años	Cooperativas	Asociados
2000	732	55.496
2001	885	72.234
2002	1.331	116.684
2003	1.838	193.214
2004	1.968	283.091
2005	2.980	378.933

Fuente: La coyuntura laboral y sindical 2006- 2007 en cifras (ENS, 2007) www.ens.org.co (Bajado 21 de octubre de 2007)

Estas formas empresariales cooperativas, son más bien figuras de papel creadas por los empresarios como el mejor mecanismo de flexibilización del trabajo, sin ningún costo y con una gran rentabilidad para la gran empresa, pues se desprende de todos los costos laborales, y por lo tanto, de la regulación que las cobija; además, rompe la posibilidad de organización tradicional del trabajo, pues ahora los (as) trabajadores (as) prestan sus servicios como dueños de una fuerza de trabajo colectiva. En este sentido, si en los períodos anteriores, los (as) trabajadores (as) se organizaron para defender sus intereses, hoy se ven obligados (as) a organizarse, ya no en función de sus propios intereses, sino de los intereses del capital.

3.4. LOS INGRESOS EN EL ACTUAL MODELO DE REGULACIÓN

Desde la definición que adoptamos de modelo de desarrollo territorial, esta variable está inscrita en la categoría de paradigma industrial. Aquí, en la estructura laboral está presente la división técnica del trabajo, y la de los ingresos, es importante analizarla a la luz de su relación con las actuales condiciones de acumulación del capital y su incidencia en la construcción de una territorialidad determina-

da. En este caso, el debate según Jesop, es sobre si se concibe el salario como fuente de demanda o como costo de producción.¹⁰ Para el autor, en lo que él define como estado de bienestar keynesiano, el salario concebido como fuente de demanda buscaba garantizar la optimización en el uso de la capacidad instalada y evitar las crisis de subconsumo en un período de producción en masa; así, legitimó la negociación colectiva y mantuvo un manejo macroeconómico contra - cíclico de la demanda. En esta lógica se potenciaron los mercados internos como ya señaláramos.

En el mismo sentido, Hiernoux plantea cómo “la mayor capacidad del modelo fordista fue imponer un pacto social, basado en una redistribución del excedente material...”, o lo que plantean Lipietz y Leborg, en el sentido de que uno de los aspectos más revolucionarios del fordismo lo constituyó la adaptación de la remuneración a la norma de consumo.

En el estado de trabajo schumpeteriano (ETS), no sólo el salario es concebido como costo de producción, sino que también no es necesario generalizar los salarios crecientes de los trabajadores nodales en el proceso de producción hacia el resto de los trabajadores y se estimula por tanto la polarización de los ingresos potenciada por el mercado. Los intereses del Estado se sitúan más en la innovación y mejoramiento de la competitividad estructural de las economías en un escenario abierto. Aquí, la política social queda subordinada a los requerimientos de la flexibilidad del mercado de trabajo, abandonando las preocupaciones redistributivas que ampliaban el derecho al bienestar en el Estado – Nación (Jesop, 1999)¹¹.

10 En el caso de la forma salario, hay una contradicción entre su función como costo para el capital y su función como fuente de demanda (mientras en el EBK el salario funcionó principalmente como fuente de demanda, en el ETS éste se considera principalmente como un costo de producción). Estas contradicciones se reflejan de modo muy diferentes en los regímenes de bienestar keynesiano y de trabajo schumpeteriano. (Jesop, 1999: 77)

11 Quiero destacar una importante reorientación de la política social: el abandono de las preocupaciones redistributivas basadas en la ampliación de los derechos al bienestar en un Estado - Nación a favor de unos intereses más productivistas y ahorradores de costos en una economía abierta (Jesop, 1999. p. 75); análogamente, mientras el EBK buscaba extender los derechos sociales a sus ciudadanos, el ETS se interesa en suministrar servicios de bienestar que beneficien los negocios, con el resultado de que las necesidades individuales pasan a ocupar un lugar subordinado. Los rasgos específicos del ETS, son el interés en promover la innovación y la competitividad estructural en el campo de la política económica y el interés en promover la flexibilidad y competitividad en el campo de la política social.

El salario como costo de producción: del salario al valor minuto

Las formas de negociación de los ingresos por la gestión del trabajo del ensamble y maquila la define el empresario contratista, ya sea pagado por prenda o por minuto. Por lo general, estos valores están tasados por estándares internacionales sobre la base de las condiciones medias de valorización del capital: esto es, se produce con tecnología obsoleta y se reciben ingresos tasados a los niveles de productividad media global, es decir, sobre la base de tecnología de punta; así entonces, el diferencial de productividad que se tiene entre producir con tecnología media del mercado y tecnología obsoleta, se cubre con la reducción de la remuneración y/o con la sobreexplotación de la mano de obra administrada, incluyendo la del propio “empresario” maquilador. En este sentido, hay una regulación del tiempo necesario para desarrollar una operación (a través del valor minuto) que libera al dueño del capital del control sobre la jornada de trabajo, pudiéndose afirmar, que la regulación tiene un carácter global direccionado en función de la obtención de, al menos, la ganancia media y/o la extraordinaria.

Las condiciones de negociación entre contratistas y maquiladores explican la precariedad económica, tanto de unidades empresariales, como de los trabajadores (as) que en estas condiciones son contratados por estos empresarios empobrecidos. Así perciben la situación, Alcalde de Don Matías y uno de los maquiladores de la región:

“[...] Hay gente que trabaja a \$8.000 el blue jeans. El blue jeans más costoso de aquí se pueden trabajar a ese precio, otros los trabajan a 3.000 pesos, el clásico, el mismo tipo de blue jeans, con la diferencia que a uno hay que ponerle más cuidado que al otro, el uno es de más calidad que el otro, que lógicamente entonces, más calidad, posiblemente rebaja la producción, porque es la misma actividad blue jeans que van para el “hueco” que producir blue jeans que van para una boutique, que vale 150 mil pesos el blue jeans, entonces tienen un tratamiento diferente. Sin embargo, esa disminución, de pronto, de producción, que podría presentarse en el blue jeans más [...] en ningún momento beneficia al confeccionista: los que están trabajando a 3.000 pesos en este momento están trabajando a pérdidas, prácticamente a pérdidas, pero uno a veces piensa cómo uno reunir a todos los confeccionistas y a alguien que está pagando intereses de unas máquinas que tiene allá, a alguien que tiene que es ese su sustento, que no tiene otro ingreso diferente a ese, que no puede cerrar su fábrica porque entonces de qué come él, porque mínimamente necesita sacarle un salario, comienza a decirle a alguien que se sabe que paga 4.500 un blue jeans, de pronto le dice yo se lo confecciono a 3.800, ese tipo nunca jamás volverá a pa-

gar un blue jeans a 4.500 pesos, entonces dañamos el mercado. Esa es una de las falencias [...]” (Alcalde de Don Matías, municipio del norte de Antioquia)

[...] en ese grupo económico (el Sindicato Antioqueño) están los (almacenes) Éxito, es que ellos mandan a hacer mucha producción... Este año ellos tuvieron un corte, mermaron mucho la confección de mandar a hacer las prendas; lo que era Don Matías y Santa Rosa le hacían cantidades, toneladas [...] Ellos son muy regulares, muy regulares usted sabe cómo le compra el Éxito a la industria, así como es con la industria, como le compra, así es con el confeccionista, entonces eso es demasiado barato[...] (Luis Alberto Maya - Punto Laser)

La remuneración de la fuerza de trabajo no se rige ya por un contrato laboral, ni media un proceso de negociación entre capital y trabajo: se cambia por un formato de contrato por precio de producto a través del sistema de valor - prenda o de minuto estandarizando, lo que se podría denominar una producción a destajo.

En este sentido, la remuneración se mide por un sistema de costeo de carácter global, pero el salario es fijado de manera local, permitiendo la maximización de las ganancias, consecuencia de la localización de la actividad productiva en los territorios donde el costo de mano de obra es menor. Aquí, la división del trabajo al extremo en la fábrica, garante de los incrementos de productividad y la eliminación de tiempos muertos, se regula a través de un valor minuto que se define en el caso colombiano como “Implementación del sistema de cálculo de costos industriales para el mejoramiento de la competitividad de las empresas de confección colombianas” (Cidetexo).

Para concretarlo (Cidetexo) se basa en la tecnología T.P.CONF., la que según ellos

“[...] permite determinar costos de fabricación, tiempos estándar, equilibrio de secciones productivas y cálculo de carga de trabajo, para lograr un manejo técnico que les permita controlar los niveles de productividad para obtener bajos costos de manufactura y mejorar su competitividad”.

Así, la estandarización que se lograba antes por las características de la tecnología y de las formas de administración del trabajo, se concreta ahora a través de una previa fijación del precio de mercado de la fuerza de trabajo incorporada en una prenda¹². La ganancia

12 Costos laborales: los costos laborales se calculan en general determinando primero cuánto tiempo lleva hacer una prenda y multiplicando ese tiempo por un factor laboral, el cual en la República Dominicana está entre

cia media, y/o, extraordinaria, se fija de antemano. En este sentido, ahora no sólo entran o salen trabajadores, sino que también entran y salen medianas, pequeñas y famiempresas del mercado. Entonces el dueño del capital no asume los costos de la capacidad productiva ociosa, sino que igualmente este costo corre por cuenta de los “empresarios” subcontratistas.

Parta mirar el costo social de la estandarización de precios por esta vía en Colombia y en Antioquia, miremos la comparación entre tiempo de producción en estándares medios de producción y el tiempo requerido en una microempresa en Colombia (cuadro 5).

Cuadro 5
Valor de una prenda en minutos

Tipo prenda	Tiempo Estándar Optimo Minutos	Situación España Minutos	Situación Colombia Minutos
Blue Jeans	12	15	45
Camisa	20	25	48
Camiseta	4	5	12
Chaqueta Dama	80	90	120
Pantalón Mujer	35	40	120
Pantaloneta	4.5	5	11
Sastre	150	180	480
Sudadera	15	18	48

Fuente: Tomado de Departamento Nacional de Planeación - DNP-, 1997.

Como ya lo habíamos mostrado, el costo laboral por hora en el sector de la confección es casi la mitad que en el sector textil.

Como podemos observar en el cuadro 5, en Colombia, el tiempo de ejecución de una operación para una microempresa puede ser de dos, tres, e incluso, casi cuatro veces más que el de los estándares internacionales. Esto se puede deducir del índice relativo de costo - minuto por tipo de producto presentado en el mismo trabajo.

0,057 centavos/ minuto y 0,10 centavos/minuto...Trajes de baño: de 6 a 10 centavos por minuto, o sea que en el precio de una prenda de 10 minutos, se incluyen de 60 centavos a EEUU \$ 1,00 por costo laboral. (Marion Traub-Werner, Marzo 2007. Producción de confecciones en las Américas después de las cuotas. Lecciones de la República Dominicana. Red de Solidaridad de la Maquila. Hoja Informativa)

Este índice se mueve entre cero (0) y uno (1): si el índice se acerca a cero (0), el producto requiere mucho más tiempo del necesario; si se acerca a uno (1), está cercano al óptimo; y si está por encima de uno (1), produce en tiempos por encima del óptimo.

Si bien en la mayoría de las empresas encuestadas, en el caso del municipio de Don Matías, los maquiladores afirman que negocian valor - prenda, necesariamente termina traducándose a minutos de producción y trae las consecuencias de calidad del trabajo y salud ocupacional que ya reseñamos arriba, para el caso de las mujeres en Don Matías, por la presión que significa responder por estándares de producción internacional con tecnología obsoleta.

Pero también observamos que una de las empresas de una de las grandes cadenas de almacenes de control del Sindicato Antioqueño hasta 2006, hoy propiedad de la multinacional Casino, negocia con los 247 (2006, se habla de 350) talleres con los cuales realiza su producción por valor - minuto. Así lo define el directivo de Didetexco entrevistado:

[...] Nosotros pagamos por valor minuto; normalmente el tipo de contratación que se hace por maquila de confección, es por valor minuto; una prenda como esa, se le fija cuántos minutos se demora en confección y se paga por un valor, como se paga internacionalmente la maquila: la marquilla dice tantos centavos de dólar y aquí internamente pues también se establece un precio, kardex, se establece pues un valor minuto, para su pago cierto... el de nosotros es de \$147 (0.05 dólares) ... pues hay gente que paga mucho menos, depende de las condiciones del taller también, porque eso también hace que la negociación sea diferente, cierto, pero hay valores de \$160... si ustedes observan el fenómeno de la marca propia en los almacenes de cadena, no solamente en el (nuestro), cierto, sino cualquier almacén de cadena que tenga marca propia, usted se da cuenta que son productos más económicos, cierto. Entonces bajo ese punto de vista se tiene una empresa... garantizar esa rentabilidad a nuestro cliente, pues... entonces esa es como la base de un producto más económico [...]"

Por ello, en el estudio citado (DNP, 1997), se afirma que la optimización del potencial productivo requiere el aprovechamiento al máximo de los días laborales y horas contratadas al año, que permite la legislación colombiana (2.264 horas -283 días laborables). Al respecto afirma el estudio:

"Además, el trabajador debe trabajar estas horas a una actividad mínima -100% según sistema centesimal de tiempo estándar [...] Por último, la empresa ha de saturar al trabajador durante todo el año, con el trabajo suficiente para alcanzar dicha actividad. Es decir, que el obje-

tivo, por operaria, en un año debe ser: minutos de presencia: 135.840 minutos (2.264 horas); minutos producidos en prendas: 135.840 minutos (2.264 horas)."

Según uno de los confeccionistas entrevistados en el municipio de Don Matías, lograr estos estándares es fácil para empresas grandes y muy organizadas, pero no para ellos como microempresarios.

"Así lo manejan los gringos: a una fábrica no vienen a ver cuántas prendas se van a sacar, sino cuántos minutos le va a vender [...] El ya sabe. Sobre todo la gente organizada, ya saben ellos que de una vez le mandan el listado de operación, el listado de los minutos, y pues nosotros también lo tenemos acá [...] No es que eso sea muy difícil, claro, hay un tiempo de aprendizaje, pero la eficiencia es muy regular. En Don Matías, la eficiencia es de 70 sobre 100, o sea, que como hay tanta empresa, si usted empieza a exigirle a la persona ese 100, entonces se le va; nosotros tenemos personas de más del 100 acá y que quieren mucho la fábrica, pero la mayor parte que no le gusta, arranca y se va. Acá, en Don Matías, no hay esa eficiencia que están buscando, por ejemplo las empresas de Medellín que ya son muy organizadas como... son de las empresas más grandes que hay en Medellín, y los mismo el CID, son empresas que tienen más de 2.000 empleados cada una. Pero estas ya tienen un manejo muy diferente al que nosotros tenemos, sus instalaciones tienen un centro de capacitación coordinado por el SENA, mientras que acá mantienen es como un semillero, allí están preparando a la gente y cuando sale ya es una persona capacitada" (Maya, entrevista, 2002).

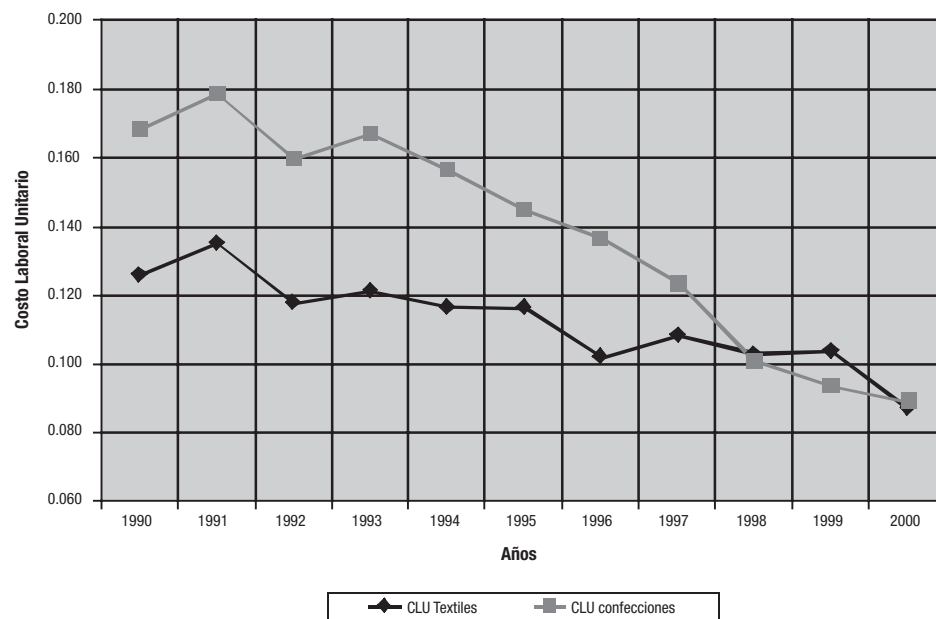
[...] Por cada minuto de prenda hay unos estándares más o menos de \$155 pesos por minuto. Ya de ahí, por ejemplo, esta prenda tiene 20 minutos, esta prenda tiene 50 minutos [...]"

Así se logra pues, por parte del capital, estandarizar totalmente los costos de mano de obra en el proceso productivo, sobre la base de los estándares mínimos de remuneración. Esto explica entonces, la permanente caída de los costos laborales unitarios¹³ durante toda la década, en las dos agrupaciones industriales objeto de este estudio.

¹³ Definición de costo laboral unitario: es el costo por remuneración al trabajo en que incurre el empresario por unidad de producto. Puede calcularse dividiendo el costo laboral total anual entre la producción total del mismo año, o como el cociente entre los indicadores costo laboral anual por trabajador y el total producido anualmente por trabajador. (DNP, 1997)

Gráfico 12

Costo laboral unitario en la fabricación de textiles y confecciones en Colombia en la década de 1990



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta Anual Manufacturera

Según un estudio realizado por la Unidad de Riesgo Industrial de la ANIF, en 2001, los costos de mano de obra cayeron en un 8% en promedio, lo cual no compensaba el aumento en el costo de materia prima, ya que la devaluación y el costo de la materia prima utilizada en la elaboración de los textiles tienen un efecto directo sobre costos de producción del sector de confecciones (ANIF, 2002: 40)

3.5. LA JORNADA DE TRABAJO: ALTA FLEXIBILIZACIÓN

La regulación de la jornada de trabajo cambia en la mayoría de los casos, ya sea por extensión de la jornada o por su flexibilización a través de diferentes mecanismos. Las condiciones generales de los costos de la mano de obra las regula el Estado por medio de la legislación vigente y a favor del capital. Con la ley 50 de 1990 se flexibilizó el contrato de trabajo, pasó de un contrato indefinido a uno a término fijo, reduciendo con ello los costos por despido unilateral, afectando de manera general la estabilidad del trabajador o

trabajadora. Con la actual reforma laboral (ley 789 de 2002) lo que se flexibiliza es la jornada de trabajo, afectando el valor hora y reduciendo el salario promedio de los (as) trabajadores (as) de menores ingresos, al extender lo que se denomina la jornada diurna.

Hemos vuelto en algunos casos a las condiciones de exceso que dieron pie a las luchas obreras en el contexto de la primera revolución industrial. Es bueno recordar cómo las primeras luchas de los trabajadores a mediados del siglo XIX se dieron alrededor de la jornada de trabajo, donde la jornada de doce, diez u ocho horas, tenía incorporada la diferenciación entre jornada diurna y nocturna, y se debatía el costo para la salud humana del trabajo nocturno. Al respecto, destaca Marx en *El Capital*:

“[...]Con el nacimiento de la gran industria, en el último tercio del siglo XVIII, se desencadenó un violento y desenfrenado proceso, arrollador como una avalancha. Todas las barreras opuestas por las costumbres y la naturaleza, la edad y el sexo, el día y la noche, tan rústicamente simples y claros en los viejos estatutos, se borraron y oscurecieron de tal modo, que todavía en 1860, un juez inglés tenía que derrochar una agudeza verdaderamente talmúdica para “fallar” que era el día y la noche. Fueron los tiempos orgiásticos del capital” (Marx, Tomo 1, 1967: 219).

Esta manera de operar el proceso de acumulación capitalista y su consecuente relación capital - trabajo en el período de acumulación de capital en una economía globalizada, tiene graves consecuencias sobre las condiciones socio - laborales de los/las trabajadores/as. Si bien una gama de medianas y pequeñas empresas pueden operar en el marco de las condiciones mínimas de regulación, esto es, salario mínimo, prestaciones legales y seguridad social plena, a la mayoría de pequeñas y microempresas les toca gestionar fuerza de trabajo en altas condiciones de informalidad: alta flexibilidad e inestabilidad del contrato de trabajo, pues en la gran masa de empleo, la temporalidad opera como empleo estacionario para seis o tres meses del año, lo que igualmente vale para la permanencia de las pequeñas empresas en el mercado.

Asimismo, hay ingresos que en muchos de los casos no llegan al mínimo legal vigente y no tienen incorporado ningún componente de ahorro y tampoco de seguridad social; ausencia de formas organizativas de trabajadores (as) bajo su mando; jornadas de trabajo superiores a las legales establecidas de ocho horas, entre otras. En esta modalidad se desdibuja el clásico contrato laboral, que ya no es responsabilidad de la gran empresa, sino del pequeño microempresario.

Se desdibuja la relación capital – trabajo, en donde la operaria y operario directo se enfrenta a un “empresario” empobrecido que no está en capacidad de garantizar el pago de su fuerza de trabajo, mientras el gran capital opera a través de una red de empresas comercializadoras, haciéndose más abstracto y difuso. Estamos ante un mundo que excluye el trabajo con ingresos precarios.

Se quiebran así, no sólo las condiciones de organización, sino que se vulnera radicalmente la identidad de la clase trabajadora. Al igual que en el esquema del empresario maquilador, se reducen los ingresos y se flexibilizan y precarizan de manera radical las condiciones de trabajo. Lo que se observa finalmente, ante la falta de organización y de capital de este empresariado difuso, es una competencia por sobrevivir en estas condiciones de marginalidad, lo que explica en parte, las altas tasas de natalidad y mortalidad en las empresas ligadas al sector de la confección.

Por otro lado, como estrategia de salvación de las grandes empresas del sector textil, producto en parte de la fuerte crisis económica, consecuencia de las nuevas condiciones de regulación y reestructuración del sector financiero que elevaron de manera exponencial sus costos financieros, la Ley 550 de reestructuración económica, a la par con la reestructuración de los pasivos financieros, busca afectar también los costos laborales, comprometiendo a los (as) trabajadores (as) a ceder parte de los componentes salariales pactados en las convenciones colectivas. Tal cual lo presentado en este documento, según los (as) trabajadores (as), sus salarios reales se han visto disminuidos como consecuencia de esta estrategia de reestructuración económica. Así, la presión de los costos financieros de las empresas tienen como contrapartida la reducción de los costos salariales, y por lo tanto, de las remuneraciones de la población ocupada.

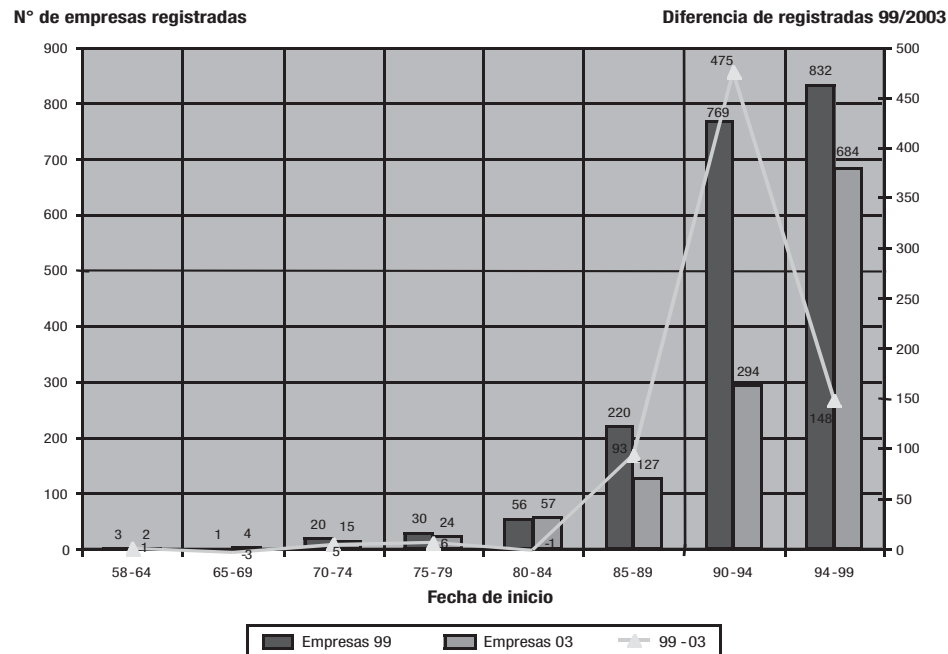
4. CONCLUSIONES

4.1. ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y REGULACIÓN DEL TRABAJO EXCLUYENTE

Antioquia viene consolidando desde inicios de la década de 1990 una estrategia de articulación con el mercado global excluyente, basada en la exportación de productos de la primera generación industrial que, como el de las confecciones, restringen mucho más las condiciones de competitividad de la región en conjunto y dejan solo esta opción a un pequeño grupo de empresas que, sobre la base de las estrategias ya descritas, logran mantenerse en el concierto de la competencia mundial pero con altos niveles de riesgo y vulnerabilidad para la población trabajadora. Esto explica en parte la pérdida de peso permanente de la región en el contexto de la estructura urbano - industrial del país, donde según el ultimo informe de la CEPAL, Antioquia ocupa no ya el primero ni el segundo lugar en competitividad sino el tercero, donde, paradójicamente, sus mejores calificaciones están en capacidad de articularse con el mercado externo, esto es, el indicador de internacionalización (ocupa el 2º lugar entre 23 regiones estudiadas), cuyas mayores deficiencias se encuentran en el sistema educativo, desde la calidad de los colegios (ocupa el puesto 12) hasta el porcentaje en presupuesto para salud y educación (ocupa el puesto 14 y 18 respectivamente), así como la esperanza de vida al nacer, en donde ocupa el deshonroso puesto 21. En este sentido, vale la pena recordar y ratificar algunas de las conclusiones surgidas en un anterior trabajo de investigación sobre globalización y cadenas productivas en la región objeto de estudio:

Gráfico 13

Diferencia de empresas de confección de Medellín registradas en Cámara de Comercio en 1999 y 2003



“En el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, se observa la constitución de una cadena y red productiva socioterritorial altamente vertical, social y políticamente no implicante, que si bien puede generar la articulación de las élites empresariales locales al mercado global, no hace lo mismo con los otros actores sociales y productivos que componen la cadena y constituyen la red social amplia de agregación de valor y que son necesarios para una configuración territorial incluyente, equitativa y sostenible.

Estas redes y cadenas productivas operan de manera descentralizada desde la producción, pero son centralizadas desde el control, gestión y la comercialización por parte del capital. Se ubican espacialmente de una manera difusa en el Valle de Aburrá y el Oriente cercano (y el norte de Antioquia), corroborando así la tesis de una “desconcentración concentrada” de la actividad productiva e industrial. Asociada a esta tipología de estructura red, se dan nuevas formas de pobreza difusa, y no concentrada espacialmente, más ligada a la no existencia de capital social y cultural con el cual acceder al capital productivo. El riesgo de incrementar la pobreza está en la consolidación del control de una cadena de valor por la élite empresarial con una estrategia de competitividad basada en reducción de costos laborales que profundiza la concentración de la riqueza en la región y genera poco capital cognitivo.

En caso de continuar las tendencias se profundizaría la segregación socio espacial y avanzaríamos hacia una profundización de la dualidad urbana de sectores conectados y sectores desconectados de la economía y la sociedad global, en el cual el territorio se configuraría como una Área Productiva Especializada, en la cual priman las pequeñas empresas de subcontratistas en torno a unas pocas grandes empresas locales, las cuales controlan el intercambio con el mercado externo, orientando su acción hacia la reducción de costos salariales, minimización de costos burocráticos de transacción y maximizando a través del transporte su ventaja locativa frente a otros competidores externos. Se trataría en todo caso de una sociedad débilmente integrada y fácilmente vulnerable a los cambios del entorno global”. (Betancur et al, 2001)

4.2. LAS VIEJAS Y NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO: TENSIONES Y TENDENCIAS

Mientras el sector textil es el que ha tenido una representación sindical casi plena (aunque con las características antes descritas), en el sector de las confecciones, donde la participación de mano de obra femenina es mayoritaria, ha tenido muy bajos niveles de sindicalización: sus sindicatos son básicamente de industria y minoritarios, aspecto que les impide operar como negociadores de las convenciones colectivas; lo que opera más bien son pactos colectivos entre empresa y trabajadores (as).

Estas características corresponden a una de las tesis planteadas por Helsing (1990), con respecto a las estrategias de la élite empresarial de mantener un control sobre la clase trabajadora que explicaría también, en parte, los bajos niveles de sindicalización en la región comparativamente con otras regiones del país y acompañada por una gestión de carácter paternalista de la élite empresarial que restringe la capacidad de constitución de una identidad obrera de clase.

Apenas en el último período, a fines del decenio de 1990, se dan los primeros acercamientos entre sindicatos de base y de industria, como respuesta a la profunda crisis del sector textil que amenaza con sacar definitivamente del mercado a las tradicionales empresas del sector, especialmente las textileras. En este acercamiento, se teje una estrategia de negociación entre los diferentes sindicatos y empresarios del sector, con el fin de evitar el cierre definitivo de las empresas y preservar el empleo. El intento es construir de manera conjunta una propuesta de un paquete de políticas que reactiven al sector para ser presentadas al Estado nacional.

No ha sido entonces posible el florecimiento de nuevas formas organizativas de los trabajadores y trabajadoras, pues las que se articulan con las cooperativas de trabajo asociado ya descritas, se conciben como tuteladas por el capital y en torno a ellas ha operado una estrategia de oposición y resistencia y no se han hecho otros tipos de análisis que permitan interrogar qué pasa con estos nuevos escenarios de encuentro de los (as) trabajadores (as). Otras opciones han sido las del contrato sindical, que combinaría la subcontratación del trabajo con la preservación de la organización laboral, suscitando un gran debate entre las organizaciones sindicales porque estaría igualmente articulada con las lógicas de acumulación del capital. Por otro lado, no se han discutido estrategias que ligen a esos “empresarios” empobrecidos y a la gran masa de trabajadores (as) articulada con estas unidades económicas de gestión y valorización del trabajo para el capital, que formarían parte de lo que Negri define como “obreros sociales”, y que tendrían de alguna manera la ventaja de que el capital les ha devuelto su capacidad de gestión del trabajo, aunque se siga apropiando de su valorización. En el caso del municipio de Donmatías, que se ha convertido en soporte territorial de estas estrategias de maquila y subcontratación, con 40 años de experiencia maquiladora, no se ha logrado construir un proyecto colectivo que permita mejores condiciones de negociación con las empresas subcontratistas, explicado en parte por la ausencia de una identidad precisa, pues ni tienen mentalidad empresarial, ni se identifican con la típica clase obrera.

Esto es peor aun cuando en el marco de las crisis del sector y de sus nuevas formas de regulación la clásica organización sindical existente está hoy debilitada y fuertemente disminuida.

Por último en el eslabón más débil de la cadena conformado por las empresas más débiles e informales empiezan a darse, aún tímidamente, pequeñas experiencias micro-locales de trabajo en red de fami y microempresarios, que en medio de su fragilidad, muestran una pista de articulación en las nuevas condiciones de gestión y regulación del trabajo: el territorio, pues además están articuladas a proyectos de desarrollo local donde el mundo del trabajo es apenas uno de los retos del desarrollo. En 2005 se conforma ASCONFEC (asociación de confeccionistas), cuenta con 223 personas asociados, el 84% mujeres y el 16% hombres¹⁴.

Lo que sí va quedando claro en medio de las dificultades, es que no es ya la empresa el escenario de las formas organizativas de los (as) trabajadores (as), sino el territorio, en un escenario complejo y de débiles articulaciones, en este caso de la cadena textil - confección. Es acá donde cabe el planteamiento de Tony Negri, referido a descubrir ese nuevo potencial de gestión de los trabajadores atomizados y dispersos y cómo se teje esa nueva geografía del valor, de donde emergerán necesariamente, si se logra consolidar un proyecto político regional, las nuevas formas organizativas de trabajadores y trabajadoras que aún no logramos identificar.

4.3. TRANSFORMACIONES EN EL MUNDO DEL TRABAJO A PARTIR DE LOS CAMBIOS EN EL RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN

Creemos que se ha operado una gran revolución en el proceso de acumulación capitalista en la escala global. La unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización¹⁵ que según Marx, hace del

14 El pasado sábado 24 de marzo de 2005 tuvo lugar la Asamblea de constitución de ASCONFEC, una propuesta que desde hace 8 meses venía trabajando un grupo de famiempresarios de la ciudad, con la asesoría de el Instituto Popular de Capacitación- IPC, que contó con la participación de 154 micro y famiempresarios de Medellín, Bello, Itagüí, Girardota y Copacabana y hoy 130 de ellos están asociados.

15 "Si comparamos el proceso de creación de valor y el proceso de valorización de un valor existente, vemos que el proceso de valorización no es más que el mismo proceso de creación de valor prolongado a partir de un determinado punto. Si éste sólo llega hasta el punto en que el valor de la fuerza de trabajo pagada por el capital deja el puesto a un nuevo equivalente, estamos ante un proceso de simple creación de valor. Pero, si el proceso rebasa ese punto, se tratará de un proceso de valorización". (Marx, Tomo I, 1867: 146)

proceso de producción un proceso capitalista al operar desde la organización de la producción bajo el mando capitalista hasta el período fordista- se ha roto y aún no comprendemos las limitaciones y potencialidades que para el desarrollo de la sociedad tiene esta condición; sólo percibimos los grandes costos sociales que esta revolución controlada por las redes globales de capital ha traído a nuestras ciudades y regiones, pero no alcanzamos a vislumbrar de manera clara las alternativas.

La tecnología microelectrónica logra incorporar, ya no sólo las funciones del productor directo, sino también las de supervisión y calidad; estas funciones se vuelven programables y lo que se hacía durante o después del proceso de trabajo, como la supervisión de la sincronía y continuidad, además del control de la calidad, ahora se hace exante; el programador incorpora en un *software* todas estas funciones: ya no sólo grupos de trabajadores, sino también departamentos completos de la empresa no son funcionales al proceso productivo y pueden ser eliminados, o en el mejor de los casos, escindidos del escenario productivo de la empresa. Con los nuevos desarrollos tecnológicos en el proceso de producción capitalista en la escala global, no sólo se logra incrementar globalmente la productividad del trabajo, sino también separar el proceso de trabajo del proceso de valorización: es de alguna manera lo que hace funcional la actual división del trabajo, como estrategia para frenar la caída tendencial de la tasa de ganancia, a la vez que profundiza el proceso de concentración del capital.

El proceso de trabajo regulado bajo la lógica fordista ya no es funcional a la acumulación porque la creación de valor y control de la plusvalía generada pierden la unicidad y se separan como dos procesos distintos, a tal punto, que en algunos casos el control del trabajo vivo directo (en su componente de trabajo simple) puede ser expulsado y sólo se controla su valorización, se compra trabajo presente valorizado, una valorización que se calcula previamente y se impone a los trabajadores descentralizados. Al capital ahora no le interesa ser dueño de la fuerza de trabajo (simple) sino del proceso de valorización. Así, el proceso de reposición de su fuerza de trabajo se le deja al obrero que, por medio de los grandes desarrollos tecnológicos, y bajo un nuevo esquema de regulación en escala, no ya de la gran empresa sino del territorio, el capital se encarga de apropiarse del valor nuevo creado. Hoy, el capital no requiere comprar fuerza de trabajo, compra trabajo valorizado.

En este sentido, los procesos de subcontratación y de maquila, son formas organizativas territoriales del proceso de trabajo a favor del capital. El capitalista no compra ya fuerza de trabajo in-

dividual y por lo tanto no organiza el proceso de trabajo, compra como servicio un proceso de trabajo organizado y valorizado. Así, los trabajadores se ven obligados a organizarse, no ya en la empresa, sino en el territorio, para vender su trabajo al capital. Antes, en los orígenes de la acumulación capitalista y hasta el período fordista, el capitalista organizó bajo su control el proceso de trabajo; las nuevas tecnologías de la información le permiten tener un control ex ante del proceso y le permiten comprar trabajo abstracto en su máxima expresión, trabajo valorizado.

Vale la pena recordar aquí algunos planteamientos de Manuel Castells (1997):

[...]Nunca fue el trabajo más central en el proceso de creación de valor. Pero nunca fueron los trabajadores (prescindiendo de su cualificación) más vulnerables, ya que se han convertido en individuos aislados subcontratados en una red flexible, cuyo horizonte es desconocido incluso para la misma red[...]

[...]Así pues, en la superficie, las sociedades se estaban/están dualizando, con un crecimiento considerable del vértice y la base en ambos extremos de la estructura ocupacional, reduciendo la parte media con un ritmo y una proporción que depende de la posición de cada país en la división internacional del trabajo y de su clima político. Pero en el fondo de la estructura social naciente, el trabajo informacional ha desatado un proceso más fundamental: la desagregación del trabajo que marca el comienzo de la sociedad red (Castells, 1997, tomo 1: 309).

Pero no es solo la desagregación del trabajo, sino también la fragmentación de la unidad entre proceso de trabajo y proceso de valorización en el espacio, la que dará cuenta, en parte, de las nuevas condiciones de división territorial del trabajo, territorial en tanto opera en una simultaneidad espacial desde lo mundial hasta lo regional y lo local (no sólo como secuencia de escalas territoriales) y a la vez de la dualización de la estructura ocupacional que nos describe Castells.

La unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización, que según Marx, es lo que hace del proceso de producción un proceso capitalista, se ha fragmentado, y por lo tanto, ha liberado al capitalista de una parte importante de los costos de producción. Mientras se da este proceso los trabajadores han perdido su conexión con el proceso productivo merced a un contrato laboral y por tanto les toca asumir la carencia de protección social, los bajos salarios, la individualización que resta condiciones a sus posibilidades de organización, de su derecho al trabajo en condiciones dignas y son tratados como simples mercancías dentro del proceso de producción, cuyo valor debe tender a la baja para poder competir.

Este escenario hace necesario descubrir dónde están los espacios y estrategias que recrearán las condiciones para el surgimiento de nuevas formas de organización del trabajo, los nuevos escenarios de articulación que constituyan sujetos con capacidad de incidir en la transformación de las actuales condiciones de vida de trabajadores y trabajadoras. Pensarlo requerirá también una solución espacial que combine las diferentes escalas territoriales que han sido la base del fuerte proceso de reestructuración que se viene gestando en las últimas décadas y del que este sector textil -confección- es un muy buen ejemplo para la reflexión.

BIBLIOGRAFÍA

- Betancur, María Soledad. (1995). *La reconversión industrial y sus efectos sobre los trabajadores. Inédito*. Instituto Popular de capacitación – IPC. (Medellín).
- Betancur, M. Soledad; Stienen, Ángela y Urán, Omar. (2001) *Globalización, Cadenas Productivas y Redes de Acción Colectiva. Reconfiguración territorial y nuevas formas de pobreza y territorialidad en Medellín y el Valle de Aburrá*. (Bogotá: Tercer Mundo Editores).
- Bonilla Ricardo y González Jorge Iván. (2003) *Empleo y Política Sectorial*. Ponencia presentada al seminario “Coyuntura Económica, Política y Social Derechos laborales y nuevas formas de regulación del trabajo”. (Medellín, Abril 28 y 29).
- Bonilla Ricardo y González Jorge Iván. (2006) Bien-estar III – (Bogotá: CID -Universidad Nacional de Colombia).
- Cámara de Comercio de Medellín. (1999). *La Ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo XXI*. (Medellín).
- Castells, Manuel. (1997). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. La sociedad red (Madrid: Alianza Editorial) Vol. 1
- CIDETEXCO. (1999). *Indicadores generales y oportunidades tecnológicas para la construcción de ventajas competitivas*. (Bogotá). Cidetexco. www.textil-confeccion.com.co
- Cuervo, Luis; González, Josefina. (1997). *Industria y Ciudades en la era de la mundialización: un enfoque socio espacial*. (Bogotá: TM Editores)
- Echeverri Jaime y otros. (1999). “Aspectos de Coyuntura. Las 250 empresas Más grandes de Antioquia”. *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*. (Medellín) N° 58. Mayo- agosto de 1999.

- Echeverr, Jaime y Pulgarin, Fredy; Ramírez, Luis Javier; Bustamante Flora Elena. (1999) "Aspectos de Coyuntura". *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*. No 57. enero-abril de 1999
- Ferenschild, Sabine y Wick, Ingeborg (2004). El Juego Mundial por Cuellos y Puños. Montevideo/Uruguay. <http://www.fes-sindical.org/> (Bajado en febrero 16 de 2008)
- <http://www.camaramed.org.co/>
- http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm
- Helmsing, A.H.J. Bert. (1998). Theories of regional industrial Development and second and third generation regional policies; Fourth international seminar of the Iber-American Network of researchers on globalisation and territory. (Bogotá).
- Hiernaux, Nicolás. (1995). "Tiempo, Espacio y Apropiación Social del Territorio: Hacia la Fragmentación en la Mundialización?"; *Diseño y Sociedad*. ; No 5. (México: Facultad de Ciencias de la Administración, Universidad Autónoma Metropolitana)
- Jessop, Bob. (1999). *Crisis del Estado del Bienestar. Hacia una nueva teoría del estado y sus consecuencias sociales*. (comps.) Alberto Supelano Sarmiento y Jorge Iván Bula. 1999. (Bogotá: Siglo del Hombre Editores. Facultad de derecho y ciencias políticas -facultad de ciencias económicas Universidad Nacional de Colombia)
- Lipietz, Alain. (1991). "El mundo del postfordismo". *Ensayos de economía*. No 12. (Bogotá).
- Lipietz, Alain y Leborgne, Daniele. (1991). "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales". *En Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*. (Buenos Aires: Grupo editorial latinoamericano).
- Marx, Carlos. (1967). *El Capital*. (México: Fondo de Cultura Económica). Décima tercera reimpresión.1977.
- Méndez, Ricardo. (1997). *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global*. (Barcelona: Ariel Geografía).
- <http://www.camaramed.org.co/clusterconfeccion.asp>
- Negri, Toni (1979). *Del Obrero - masa al obrero social*. (Barcelona: Editorial Anagrama" .
- Negri, Toni. (1992). *Fin de siglo*. (España: Ediciones Paidós Ibérica. S.A.)
- Palacio, Carlos Andrés y Posada Andrés. (2005) *Productividad del Cluster de ropa interior femenina-RIF- en Medellín*. Medellín. www.cta.org.co. (Bajado en Octubre 17 de 2007)

Villa y Asociados – (SF) *Sistema de cooperativas de trabajo asociado. Información para personal de dirección y administración*. Mimeo.