

Capítulo 4

IMPACTO DE LAS TRAYECTORIAS DE LA LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL EN LA CONFIGURACIÓN DEL ENTORNO URBANO REGIONAL DEL VALLE DE ABURRÁ

La reconfiguración de un territorio se explica hoy desde la tensión entre lo local y lo global, que aparece como expresión concreta de los impactos que viven las regiones por las transformaciones operadas en la crisis del modelo de desarrollo¹, basado en principios del fordismo. Esas transformaciones se expresan entonces en cambios en el paradigma industrial existente, el Régimen de Acumulación y el Modo de Regulación, de tal manera que el territorio se transforma no sólo desde el punto de vista físico espacial, sino desde la manera como se gestionan estas transformaciones (modo de regulación) en función de un régimen de acumulación determinado.

Así, las transformaciones espaciales no se dan sólo al interior de la empresa, sino que impactan territorios y regiones. Para operar en estas nuevas condiciones (o más bien, para sus gestores, dirigentes políticos o élites empresariales), deben transformar a su vez el modo en que se regula el proceso de acumulación regional, de tal modo que se puedan conectar a los circuitos globales de capital y mercado. Esta nueva complejidad de la dimensión territorial, exige la creación de escenarios sostenibles con alta capacidad de *resiliencia*, donde educación, innovación, tejido, capital social, convivencia, cooperación, integración social, equidad, son elementos determinantes para medir el grado de pobreza o riqueza de una región.

Basados en este planteamiento teórico, este capítulo describe los impactos que sobre el territorio del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, han tenido los cambios en el paradigma industrial y en el modelo de acumulación fordista. Para lograrlo, tocaremos tres aspectos centrales: 1. Cómo han impactado estas transformaciones el modelo de desarrollo industrial del Área Metropolitana; 2. Cómo se ha expresado la crisis del paradigma industrial fordista: crisis industrial y mercado de trabajo; 3. Reconversión productiva territorial más como expansión territorial que como cambio de especialización productiva: tres trayectorias de desconcentración.

4.1 El contexto: un modelo de desarrollo industrial estancado

La dinámica económica y productiva de la región, Medellín y el Valle de Aburrá, se configuró hasta mediados de los setenta en un modelo de fordismo periférico que

1 Para Lipietz, las transformaciones del modelo de desarrollo se expresan en cambios en el paradigma industrial, el régimen de acumulación y el modo de regulación.

a partir de este periodo se rompe, expresado en un temprano proceso de desindustrialización, entendido como un estancamiento del modelo existente sin que empezaran a configurarse rasgos claros de un nuevo modelo de regulación. Este fenómeno, puede explicarse en el peso que ha perdido la región en su posición industrial con respecto al resto de otras áreas metropolitanas del país².

Entre 1974 y 1991, mientras Bogotá incrementa sus empleos industriales en 20.000, en Medellín se pierden 48.000 empleos, cuando antes de 1945 era la primera ciudad en generación de empleo manufacturero (ver Cuervo y González, 1997, 383).

Vale anotar, que las estadísticas se trabajan en conjunto para Medellín y el Valle de Aburrá. En el año de 1991, la participación en el total nacional en generación de empleo industrial sería para Medellín y el Valle de Aburrá de 22,2%, y para Medellín únicamente sería del 12,3%; en el caso del valor agregado, sería de 20,5% y 11,2% respectivamente (Cuervo y González, 1997, 414).

De otro lado, la dinámica industrial persistente conserva los rasgos del primer periodo de industrialización, basada en los bienes de consumo inmediato, algunos intermedios del sector textil y un estancamiento o pérdida de peso en el sector de bienes de capital. En este sentido, se define a Medellín como un “centro nacional especializado” en la producción de textiles y confecciones. En el contexto de esta especialización, también los indicadores permiten identificar la tendencia; mirando la participación de los sectores en el agregado industrial global se observa cómo cinco muestran una pérdida acumulada de siete puntos porcentuales entre 1970 y 1990, estos son: bebidas, tabaco, confecciones, productos del cuero en el rango de bienes de consumo ligero y el textil como excepción en el sector de bienes de consumo intermedio; como podemos observar, son la mayoría de estos productos la base de la especialización industrial de la ciudad.

Se plantea entonces, cómo se ha transformado la estructura de la red urbano industrial en Colombia, al pasar de un modelo cuadricefálico a uno de tipo monocefálico. Entra entonces Bogotá a encabezar el liderazgo industrial tanto medido por composición de valor agregado como de empleo manufacturero generado y Medellín se aleja nivelándose con Cali en estos dos indicadores.

Otro dato importante, radica en el desplazamiento que ha sufrido Medellín en la estructura de la producción en diversos sectores, tanto por Bogotá como por Cali. A pesar de mantener la primacía textil, la brecha en este campo entre Bogotá y Medellín se ha disminuido: mientras en 1966 dominaba la producción textil en un 72,8%, para 1991 sólo domina el 58%; en cuanto a la brecha de control de la participación en este sector entre Medellín y Bogotá, también los datos son contundentes: en el periodo 1966/99 la diferencia inicial era de casi 60 puntos, hoy es apenas algo más de 30 (Cuervo y González, 1997, pág. 434); en maquinaria no eléctrica, Medellín es desplazada por Bogotá del primer rango al igual que en el sector del cuero y calzado.

2 En general me basaré en información trabajada por Mauricio Cuervo y Josefina González en su libro *Industrias y ciudades en la era de la mundialización, un enfoque sociespacial*. Bogotá, 1997.

En conclusión, Medellín pierde la primacía en generación de valor agregado y empleo industrial, se especializa en los sectores industriales que pierden más dinamismo, como el caso textil y de confecciones que corresponden a la primera fase del modelo de sustitución de importaciones, y es competida a su vez en éstos, por las cuatro ciudades nodo del desarrollo industrial en Colombia.

En las características actuales de la red urbano industrial de Colombia, Medellín no es ni la primera ciudad ni forma parte ya de la cabeza, lugar que compartía con Cali, Bogotá y Barranquilla, por lo menos, claramente hasta 1966, y se coloca en el segundo eslabón de la red, al lado de Cali y Barranquilla, esta última con una posición no muy segura, tanto por su pérdida de peso como ciudad y como región en el contexto de la Costa Atlántica.

4.1.1 LA CADENA TEXTIL-CONFECCIÓN: FUERTES RASGOS DE DEBILIDAD

No se desarrollaron nuevos sectores, no se crearon nuevos productos, pero sí empezó a sentirse el declive de los sectores industriales tradicionales de la región, como el textil que pasó de representar el 30,88% del total del valor agregado industrial de Antioquia en 1989 a un 26,66% en 1995, perdiendo más de cinco puntos en el lapso de seis años. En dirección contraria, la agrupación de confecciones ha mostrado mayor dinámica en este mismo lapso de tiempo, al aumentar su participación en el valor agregado de Antioquia en cinco puntos aproximadamente, al pasar de representar 4,11% en 1989 a un 9,19% en, en cuanto a su participación en las exportaciones, las confecciones pasaron de representar un 16% en 1985 a un 27% en 1997 (Cámara de Comercio de Medellín, 1999).

Como principales exportadoras de confecciones entre 1996 y 1997, aparecen industrias como Confecciones El Cid, Leonisa, Confecciones Colombia (Cámara de Comercio, 1999, pág. 150); en el caso de Inversiones El Cid, por ejemplo, produce a través de maquila, el 100% de su producción es para exportación. En los análisis recurrentes sobre maquila, se destacan las ventajas comparativas en costos de mano de obra; se afirma, por ejemplo, cómo mientras en los EE.UU. los costos por hora están entre 5 y 10 dólares, la hora en Colombia está a 50 centavos de dólar en promedio; comparándola con México, se plantea que la mano de obra colombiana es entre un 20 y un 40% más baja. Llama también la atención la afirmación de Guillermo Valencia, presidente de Industrias El Cid, cómo le han logrado arrebatar contratos a los chinos, cuando es bien conocida la competitividad de éstos con sus bajos salarios. (Al respecto ver videos de Momento Empresarial, Cámara de Comercio de Medellín CO, 026 Maquila 1 y CO, 027 Maquila 2, octubre 5 de 1995).

Lo que parece expresarse en estas tendencias del sector textil y de confecciones, no es un encadenamiento que dinamice globalmente la economía de la región, pues como lo afirma un reciente estudio de la Cámara de Comercio de Medellín ("La ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo XXI"), parte del éxito del sector de confecciones se encuentra en que ha ganado independencia del sector textil, de tal forma que no lo han afectado sus recurrentes crisis; "más aun, el dinamismo del sector ha llevado a incrementar las

importaciones de textiles, generando un déficit en su balanza comercial, frente a un superávit de la balanza de las confecciones” (pág. 147), y continúa afirmando el estudio:

“Con incorporación de tecnología moderna, novedosos diseños, acceso a importaciones de buena calidad y una actividad maquiladora de buena factura, las confecciones han logrado un crecimiento compuesto del 20% anual en dólares entre 1985 y 1997” (pág. 147). A pesar de esta afirmación, se plantea cómo el sector se ve afectado por una escasez de mano de obra calificada.

Otro asunto importante es, cómo a pesar de que en cuanto a composición por tamaño de empresas, para todo el país el 75% es pequeña empresa, el 21% mediana y el 4% grande (pág. 146), en el caso de Antioquia las exportaciones están bastante concentradas, pues sólo nueve firmas de la región responden por el 60% de las ventas al extranjero (pág. 149).

Es un poco paradójica esta situación de débil encadenamiento entre sector textil y confecciones, cuando algunos estudios plantean, cómo parte de la salida del sector textil a su crisis ha estado encaminado a aumentar el valor agregado en su producto, vía la exportación de prendas de vestir, como se destaca en los aspectos de coyuntura presentados por la Cámara de Comercio de Medellín en agosto de 1996³. En otro estudio, se plantea cómo “hacia finales de los años 89 y 90, los textileros entendieron que resultaba más ventajoso vender prendas de vestir que telas, por cuanto es más rentable vender textiles con un mayor valor agregado en mano de obra” (Alzate, Amparo, 1996, pág. 97).

Pero a pesar de esta dinámica del sector de las confecciones, su debilidad estructural se puede evidenciar en los indicadores que ha presentado el sector en los últimos dos años. Según el balance de 1998, la Cámara de Comercio de Medellín afirma:

“...Pocos sectores sintieron tan de cerca la caída generalizada en la economía y la aguda disminución de la demanda como el de las confecciones... la caída en las ventas por la menor demanda nacional alcanzó 15 o 20%, e incluso en muchos casos hasta el 50%, con un agravante, que no hubo incremento alguno en los precios frente a 1997... muchas empresas cerraron desertando del negocio definitivamente.

Como si fuera poco, el nivel de empleados de un sector que como el de la confección es gran generador de puestos de trabajo, bajó casi a la mitad. El sacrificio de mano de obra fue sumamente grande en 1998. Muchos de los talleres de los que realizan confección a terceros, sistema mediante el cual opera buena parte de la industria, cerraron...

Un ejemplo claro es el municipio de Don Matías, considerado uno de los centros de confección más importantes del país. Allí, una buena cantidad de los talleres cerraron ante la inexistencia de pedidos por parte de las grandes empresas que delegaban en ellos la labor de confección.

Aunque podría pensarse que el sector externo aparece como una opción ante la caída del mercado interno, según los confeccionistas las posibilidades de

3 Al respecto ver: *Revista antioqueña de economía y desarrollo No. 50*, Medellín, mayo-agosto de 1996, pág. 34.

generalizar las exportaciones a todos los subsectores confeccionistas son muy escasas⁴.

Por los estudios realizados, las afirmaciones encontradas en algunas de las entrevistas, las encuestas a algunas unidades productivas barriales, la participación del sector de las confecciones en el número de establecimientos industriales, se puede afirmar que la cadena textil-confección viene profundizando su estrategia a través de una cadena maquiladora en el ámbito internacional, con débiles y poco claros eslabonamientos con el sector textil y una precarización de las condiciones de los trabajadores a nivel de la ciudad; al respecto vale la pena mostrar lo que la Cámara de Comercio de Medellín, en el estudio que venimos reseñando, plantea sobre el sector de las confecciones.

Tabla 4
LECCIONES Y RETOS FRENTE AL SECTOR DE LAS CONFECCIONES

Lecciones	Retos
La globalización comenzó antes de la apertura económica, cuando se decidió confeccionar mediante el sistema de maquila, lo que permitió al sector liberarse de los vaivenes en los precios y oferta de la materia prima local y aprovechar la calidad de los insumos importados. Fueron también constantes los viajes para establecer contactos y abrir mercados en el exterior.	El gobierno deberá crear una legislación que flexibilice el comercio de muestras para la confección, mediante un tratamiento preferencial a las mismas. Actualmente la legislación no contempla ningún tratamiento especial para este tipo de productos, por lo que el intercambio comercial de muestras está sometido al mismo tratamiento que se le da a las importaciones / exportaciones ordinarias, con todo lo que esto implica en términos de trámites.
La maquila se ha convertido en una estrategia de conocimiento importante para confeccionar y ha hecho del sector una demanda exigente de material textil para los proveedores.	Hacer del sistema de maquila un servicio de certificación, esto es, el confeccionista se convierte en un cliente exigente para el proveedor textil, lo vuelve sofisticado y lo ayuda a alcanzar estándares de calidad internacional.
La utilización eficiente del <i>outsourcing</i> reduce significativamente los costos de producción y permite mayor capacidad de respuesta a los cambios del mercado, además de agilizar los procesos mediante el proceso de especialización.	Aprovechar la experiencia de la maquila para confeccionar marcas propias, de igual calidad y a menor precio que el de los proveedores externos.
La inversión eficiente en conocimiento le ha dado al sector una diferenciación importante gracias a sus diseños y le ha permitido llegar a mercados sofisticados tanto local como internacionalmente.	

Fuente: Cámara de Comercio de Medellín “La ventaja competitiva de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo XXI”., Págs. 150 y 151.

4 Al respecto ver: Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo No 57, Medellín, enero-abril de 1999, pág. 34.

Si a esta lógica le sumamos las tendencias de las políticas de inversión de grupos como el Sindicato Antioqueño, que parecen estar definiendo la salida de sus inversiones al menos del sector textil, el futuro de la cadena como generador de riqueza en la región es menos claro todavía. (Ver anexos 2 y 3: de entrevistas y cambios en el Sindicato Antioqueño).

4.2 La crisis del paradigma industrial fordista: crisis industrial y mercado de trabajo⁵

4.2.1 CRISIS INDUSTRIAL

Como vimos en el acápite anterior, el desarrollo industrial del Valle de Aburrá en el periodo fordista, tuvo como base lo que se ha denominado “industrias maduras”, aspecto que ha llevado a que la crisis del modelo de desarrollo se viva con bastante fuerza en la región. Concordatos, cierres de empresas, reducción de su tamaño y desconcentración productiva, han sido el común denominador de las décadas de 1980 y 1990 en la región.

Los primeros intentos de adecuación de la élite empresarial, se hicieron a través de la estrategia de reconversión industrial, a partir de la segunda mitad de la década del ochenta; éstos se basaron en reducción de costos en capital variable y en los esfuerzos por romper el esquema de regulación capital-trabajo fordista, además de una estrategia de compra de tecnología que no incluye innovación ni de desarrollo en ciencia y en tecnología, y una estrategia de copia de modelos de administración y gestión, sin haber hecho las mediaciones suficientes con las características culturales de la región (Betancur, 1995).

Confirmando este planteamiento, otros estudios recientes afirman cómo aunque en la década de los ochenta, el nivel de reconversión fue importante, las limitaciones en el crecimiento se debieron a la falta de cambio técnico, asunto también identificado en el informe Monitor en 1995, cuando afirma que “los empresarios de la región no veían su atraso tecnológico como un problema” (Cámara de Comercio, 1999, 25). Las mayores limitaciones, las vivieron las microempresas y las Pymes que representan aproximadamente el 95% del número de empresas manufactureras en sectores como alimentos, textil, cuero y calzado, metalmecánico y confecciones. En este último, la composición por tamaño de empresa, es del 97,6% entre micro y Pymes y 2,4 de grandes (ver Jaramillo, Alberto, 1996, pág. 112).

5 Dados los elementos presentados en el apartado anterior, que muestran la permanencia en la región de una estructura industrial altamente especializada en sectores como el textil y de confecciones, parte de las referencias para identificar las tendencias actuales se harán presentando la dinámica que estos dos sectores han tenido en la región en los últimos años y que han sido presentados en diversos estudios de la Cámara de Comercio de Medellín o en publicaciones difundidas por ella.



Empresa de confecciones en Don Matías (al norte de Antioquia)

4.2.2 CAMBIOS EN EL MERCADO DE TRABAJO: ENTRE LOS CAMBIOS EN EL PARADIGMA INDUSTRIAL, LA INFORMALIDAD Y LA EXCLUSIÓN

Los mayores impactos de la crisis de la industria en la región, se ven reflejados en una profundización de la economía informal, un creciente desempleo y una fuerte caída de los ingresos salariales, que se han configurado como un complejo escenario de exclusión social y pobreza.

La economía informal se ha convertido en los últimos años en un campo fundamental para la generación de empleos e ingresos. Mientras el sector de la industria manufacturera expulsa permanentemente trabajadores, el sector de la economía informal ha sido el único generador de empleo en los últimos años, desencadenando los consecuentes conflictos territoriales por la ocupación del espacio público, asunto que desarrollaremos de mejor manera en otro acápite de este trabajo. Para avanzar sobre este asunto vale la pena retomar la siguiente afirmación:

Según Juan Pablo Pérez, la reconceptualización o relectura de la informalidad en el marco de lo que él denomina las dos caras de un mismo proceso: globalización o exclusión, exige la construcción de escenarios: uno primero de exclusión del modelo de acumulación (la informalidad de subsistencia); uno segundo ligado al sector de transables gestado dentro del ámbito de la globalización; y uno tercero y más promisorio, ligado a lo que él denomina la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas⁶.

La tendencia del mercado de trabajo a demandar personal cada vez más calificado, expulsa de una contratación formal a un número cada vez más grande de trabajadores, y esto se profundiza con la estrategia de reconversión industrial adoptada en la región. Para una parte importante de la población colombiana, su fuerza de trabajo hoy no tiene un valor en términos de mercado⁷, ésta es obsoleta y por tanto los convierte en ciudadanos excluidos, o integrados al modelo de producción flexible a través de estrategias de sobreexplotación como la famiempresa o la microempresa de producción a terceros y la maquila, con bajos salarios y altas jornadas de trabajo y con efectos sobre la vida familiar y social, afectando su inserción socioeconómica al territorio.

En este sentido, Medellín y el Área Metropolitana han visto crecer, especialmente en los últimos cinco años, sus niveles de pobreza y exclusión, producto del desempleo generado por los profundos niveles de desindustrialización e inequidad. Al respecto, es bueno observar cómo la tasa de crecimiento del PIB urbano en la indus-

6 Al respecto ver: Pérez, Juan Pablo: "Globalización y Neoinformalidad en América Latina". En revista "Nueva Sociedad", No. 135.

7 Mientras se plantea una demanda de mano de obra cada vez más calificada, el panorama de la educación en el país es altamente deficiente, veamos: población ocupada según nivel educativa 1996, ninguno 1,7%, primaria 28,2%, secundaria 49,5%, superior 22,1%. Fuente: Dane.

tria manufacturera pasó de representar 1,6 en 1994 a -2,5 en 1996, y con respecto a su impacto sobre la generación de empleo, significó la salida de 2,9% de sus trabajadores a nivel nacional y de 3.6% a nivel de Antioquia en 1996, mientras entre 1990 y 1991 había aumentado el empleo en 5.2%⁸.

En términos globales, la pérdida de empleos a partir de 1994 presenta una tendencia fuertemente ascendente que ha elevado el desempleo en términos porcentuales en casi 14 puntos, pasando de representar un 8,8% a niveles del 22,6% en 1999. Para el 1994 esto representó 82.318 personas desempleadas y para 1999 ya significaban 287.498, esto es 205.180 personas más desempleadas en un periodo de cinco años, según informe del Observatorio Local de Empleo.

Tabla 5
VARIABLES DE DESEMPLEO EN EL VALLE DE ABURRÁ

Indicador	Marzo/96	Marzo/97	Marzo/98	Marzo/99
Número de personas desocupadas	118.065	201.564	211.882	287.498
Tasa de desempleo	11,6	16,3	16,2	22,6

Fuente: Observatorio Local de Empleo.
Datos Tabulados por la Cámara de Comercio de Medellín.

Como podemos observar, estamos ante una creciente destrucción de capital social, cuyo mayor reflejo, es el hecho de que más del 50% de la población tiene que desplegar el conjunto de sus energías pensando en cómo resolver su supervivencia para el día siguiente, en el caso del departamento de Antioquia, la línea de pobreza pasó de 52,32 en 1997 a 54,9⁹ en 1999, según datos de la Misión Social del Departamento Nacional de Planeación (Observatorio para la Equidad Social en Medellín y Antioquia, “Observar” No.1). No es gratuito que en el imaginario de la población, se establezca una relación directa entre desempleo y altos índices de pobreza¹⁰.

De otro lado, los sectores que están generando nuevos empleos, lo hacen en peores condiciones, tanto a nivel de ingresos como de garantías sociales. Al respecto, se pueden observar los indicadores de generación de empleo a través del apoyo a fami y a microempresas como el caso de Actuar o Microempresas de Antioquia, donde, como se afirma, para el primer caso, en una entrevista realiza-

8 López Hugo, op. cit., pág. 12.

9 Este indicador para Antioquia esta por encima del promedio nacional, que es para 1999 de 53.80, y muy por encima del de Bogota que es de 43.50. de otro lado la línea de miseria nos muestra un 17.5% de la población en estas condiciones, esto representa en terminos absolutos un total de 940.000 personas en el departamento por debajo de la línea de indigencia. (al resdpecto ver (Observatorio para la Equidad Social en Medellín y Antioquia, “Observar No 1)

10 A estas tendencias se corresponden las percepciones que los habitantes de la ciudad tienen sobre las causas de la pobreza y el desempleo, veamos una sistematización de las respuestas obtenidas de 206 personas en la ciudad de Medellín. En estas se observa cómo para el 73% de los entrevistados la causa de la pobreza reside en el desempleo, apenas un 5% ven la causa en la educación y un 4% la ven en la política del gobierno (Encuesta realizada por los investigadores a 206 personas del Valle de Aburrá en noviembre de 1999).

da, la profundización de la crisis económica dinamiza la demanda de capacitación, asesoría y crédito en estas entidades y eleva a la vez el número de unidades productivas creadas.

En los resultados de un estudio de impacto del programa de Famiempresas de Actuar, se destacan las siguientes características, que están ligadas al sector de la confección: se encuentra que “existe una población de 650 famiempresas vigentes en Actuar a octubre de 1995, de ellas, *el 49% es confección a terceros*, el 40% línea propia y un 5% maneja ambas líneas. La información económica está basada sobre una muestra de 76 famiempresas”. En algunas de las variables los resultados son los siguientes:

Tabla 6
MUESTRA FAMIEMPRESAS ACTUAR

Número de empleos directos generados por empresa	3.5
Ubicación del taller	Vivienda 90% Local 10%
Prestaciones sociales	Sí pagan 10% No pagan 90%
Proveedores	Retaccerías 49% Distribuidoras 51%
Marca propia	Sí 20% No 80%

Fuente: Mimeo Actuar, 1995.

De alguna manera, esta tendencia se da en el conjunto de la ciudad, donde a la par que se observa esta dramática reducción del empleo, el número de unidades económicas se incrementa, explicado fundamentalmente por las del sector servicios, que para muchos de los municipios del Área Metropolitana tienen, entre 1989 y 1997, crecimientos por encima del 200%, a pesar de que en el número de establecimientos comerciales e industriales disminuyen pero en menor proporción.

Vale la pena destacar, que para el caso de Medellín, al menos entre 1989 y 1996, crecen incluso el número de establecimientos industriales, asunto representativo en términos absolutos ya que es allí donde se encuentra el mayor número de establecimientos, con respecto al resto de municipios del Área Metropolitana.

Ligado a esto, llama la atención el hecho de que en el estudio de la Cámara de Comercio de Medellín, sobre lo que ellos llaman el *cluster* de la confección, destacan la existencia de 2.700 empresas en la ciudad ligadas al micro *cluster* de la ropa interior femenina, con exportaciones superiores a 117 millones de dólares y ventas por 1.3 billones de pesos. Sobre la dinámica de éstos se afirma: “El reto que nos queda es ayudar a orientar el quehacer de más de 100.000 empresas ubicadas en el Área Metropolitana¹¹, de tal manera que se puedan sostener y

11 Teniendo en cuenta la base de 407.000 empleos generados por 205.000 empresas, como lo plantea Hugo López, el 77% de las microempresas unipersonales representan aproximadamente 313.390 empleos. *Op.cit.*

crear nuevos puestos de trabajo¹² (ver Cámara –órgano informativo de la Cámara de Comercio de Medellín– No.10, junio de 1999, 8 y 9).

Si observamos la tendencia en los últimos años del Sindicato Antioqueño incursionar en empresas como Leonisa, Confecciones Colombia o PMX, que por su dinámica parecen ser las controladoras de los volúmenes de exportación, al menos las dos primeras, hacen parte de las nueve compañías que controlan el 60% de la exportación de confecciones en Antioquia; en el caso de Confecciones Colombia, presentó un incremento en sus exportaciones del 46,25% entre 1996 y 1997 (Cámara de Comercio de Medellín, 1999).

Se puede plantear, cómo se está configurando un importante *cluster* de la confección basado en maquila, un pequeño número de empresas controlan las exportaciones, entre las que se encuentra la presencia del capital del Sindicato Antioqueño. Esto lo que expresa es una transformación de la relación capital trabajo, que deviene de una contratación colectiva regulada por actores como el Estado Nacional, los sindicatos y los representantes del capital (empresarios) hacia una, que más que flexibilizada, es *desregulada* desde el punto de vista social, basada en la maquila, la subcontratación, el empleo flexible y los bajos salarios, donde desaparece el modelo de negociación entre los actores que la regularon en las décadas pasadas. Ahora, la relación capital trabajo toma la forma de relación entre empresas, o entre capitalistas y empresas.

Esto ha llevado a que la relación entre economía formal e informal se complejice y se hagan difusas sus fronteras, de la manera expresada por Juan Pablo Pérez, en donde un sector de la economía informal se conecta a la economía global en una tensión entre la inclusión y exclusión social y económica. Sumando los datos de la caída de los salarios entre 1995 y 1996 para las siete áreas metropolitanas (dentro de las que está incluida el Área Metropolitana de Medellín y el Valle de Aburrá), se muestra cómo los salarios caen en mayor proporción para los cuenta propia y los patronos 8,5% y 12,2% respectivamente, muchos de estos son los nuevos trabajadores del régimen de acumulación posfordista.

Con respecto a la tendencia de los salarios, observemos sus variaciones entre 1995 y 1996. (ver tabla No.7)

A esto se le suma el hecho de que el 60,2% de la fuerza laboral ocupada en las siete áreas metropolitanas, recibe menos de dos salarios mínimos (25,2% menos de un salario mínimo y 35% entre uno y dos salarios mínimos).

12 La pregunta que nos queda al respecto es: ¿es ésta la tendencia a la consolidación de la estrategia que aparece en el Plan de Desarrollo de Medellín 1998-2000 de convertir a Medellín en una gran zona de subcontratación y maquila? Preocupa por las consecuencias que podría tener sobre la profundización de los niveles de pobreza estructural y la consolidación a fondo del modelo de regulación neotaylorista que prefiguran estas tendencias. Es necesario, entonces, seguir armando el rompecabezas de las tendencias de configuración territorial del modelo de regulación capital trabajo.

Tabla 7
INGRESOS LABORALES MEDIOS MENSUALES DEL PERSONAL OCUPADO, POR POSICIÓN
OCUPACIONAL DICIEMBRE DE 1995 Y 1996, SIETE ÁREAS METROPOLITANAS
 (Pesos constantes 1990)

	1995	1996	Var %
Obr/empl. Part.	89.947	89.124	-0,9
Obr/empl. Gobierno	139.228	146.004	4,9
Servicio doméstica	48.240	44.118	-8,5
Cuenta propia	94.446	82.932	-12,2
Patrones	299.227	224.849	-24,9
Total	99.855	92.345	-7,5

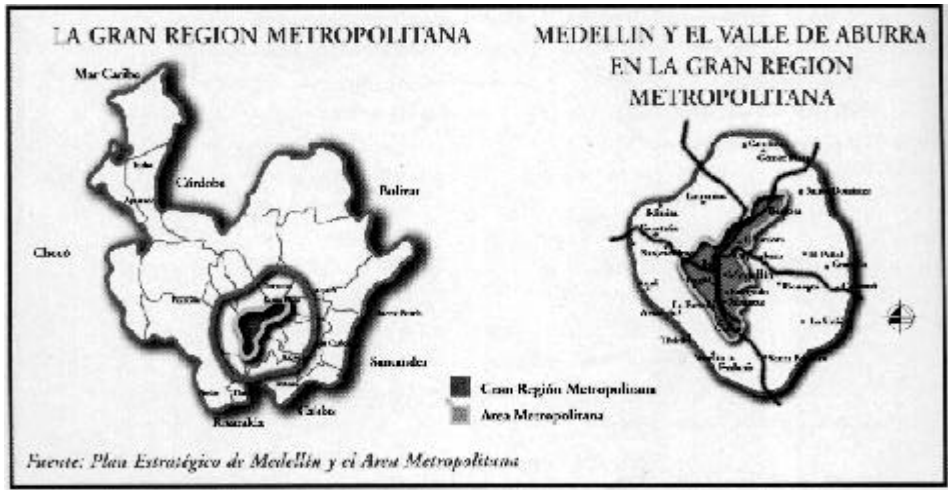
Fuente: López, Hugo. Observatorio Local del Empleo. 1996.

4.3 Tres trayectorias de desconcentración: reconversión productiva y su impacto en la reconfiguración territorial del Área Metropolitana

Como lo presentamos en el numeral anterior, las transformaciones en el modelo de desarrollo basado en los principios del fordismo (para nuestro caso entendido más en la concepción de fordismo periférico), han generado cambios en el paradigma industrial y el régimen de acumulación. Lo que queremos mostrar en esta parte, es cómo estas transformaciones han posibilitado reconfiguraciones territoriales que han expandido el territorio más allá del Área Metropolitana, hacia el oriente cercano y han generado impactos al interior de la misma Área como lo veremos, lo que expresaremos como tres trayectorias de descentralización. Estos cambios se explican en concreto por la dinámica de las tendencias de localización productiva, articulada a la dinámica de desconcentración productiva que ha sido necesaria para darle sostenibilidad al régimen de acumulación.

4.3.1 DESCONCENTRACIÓN PRODUCTIVA EN EL VALLE DE ABURRÁ Y EL ORIENTE ANTIOQUEÑO, SU IMPACTO SOBRE LA RECONFIGURACIÓN TERRITORIAL Y LAS LIMITACIONES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La dinámica de localización de la industria manufacturera del Valle de Aburrá a partir de 1960, ha transformado, con su expansión, algunos territorios más allá de sus propios límites, extendiéndose a regiones como el Oriente antioqueño. Esta dinámica, que explicaremos más adelante, se puede caracterizar, usando el concepto desarrollado por González y Cuervo, como una “desconcentración regionalmente concentrada”. En este sentido, la reconfiguración territorial que se ha dado, ha operado más como una expansión de la tradicional Área Metropolitana del Valle de Aburrá, que como una dinámica autónoma del Oriente antioqueño. Esto se explica en parte por el hecho, de que lo que se ha expandido



territorialmente, es el asentamiento de capitales que buscan aumentar su rentabilidad en áreas con buenas dotaciones de recursos y bajos costos de producción.

Para avanzar en este planteamiento, identificaremos las tendencias que se han expresado en tres escenarios de desconcentración industrial—desde el punto de vista geográfico—; uno hacia el Oriente antioqueño, otro al interior del Valle de Aburrá y otro al interior de Medellín.

Es bueno anotar como antecedente, cómo en el periodo entre 1945 y 1965, el Valle de Aburrá vivió más bien un proceso de centralización industrial a su interior, según Ibiza (1970: 19).

“...No hubo ni hay descentralización de Medellín hacia el Valle de Aburrá, sino también que el proceso de industrialización del Valle afectó casi exclusivamente los municipios cercanos a Medellín. En vez de descentralización, encontramos un fenómeno muy claro de concentración industrial en la ‘zona de Medellín’ (Medellín, Envigado, Itagüí, Bello) y este fenómeno es tanto más claro ya que una buena parte de las industrias establecidas en los alrededores de Medellín dependen íntegramente de éste: en él está la sede social y las oficinas, en él viven los gerentes y el personal técnico y administrativo...”

4.3.1.1 Primera trayectoria de desconcentración: el Oriente antioqueño

Según los estudios encontrados, es a partir de 1960 que se identifican los primeros pasos de desconcentración en el Valle de Aburrá con una trayectoria de localización hacia el oriente antioqueño, que para ese período era una región predominantemente agropecuaria. Desde mediados de la década de 1960, la industria del Valle de Aburrá empezó a mostrar señales de desconcentración de sus industrias hacia esta región, y especialmente al municipio de Rionegro. Tanto Coltejer como Fabricato, empezaron a hacer estudios de condiciones de localiza-

ción industrial, tanto en otros municipios del Área Metropolitana como en los municipios del Oriente antioqueño. En la inauguración de *Textiles Rionegro*¹³, el presidente de la compañía, doctor Rodrigo Uribe, afirmaba:

“Consideramos todas las regiones de Colombia y llegamos a la conclusión de que para comenzar, ésta del Oriente antioqueño era la más adecuada para nosotros por muchas razones... magnífico elemento humano, gente de buenas costumbres, bien preparada y ansiosos de superación, altos índices de educación y sanidad, bajos de alcoholismo y criminalidad, y excelente calidad del trabajo influyeron notoriamente en nuestra decisión” (*El Colombiano*, 11 de noviembre de 1969. Citado por Ibiza Ghislaine, 1970).

Las razones de expulsión de las industrias del Valle de Aburrá –que más que expulsión es relocalización de filiales– fueron las condiciones de escasez de agua, especialmente al sur; factores como la delincuencia, la inseguridad y la criminalidad, la escasez de tierra y sus altos precios, y el costo de la mano de obra, asociado a la existencia de organizaciones sindicales en la zona. Estas variables que explicaban la expulsión en el Valle de Aburrá, eran a su vez factores de atracción en el Oriente antioqueño. A mediados de 1960, el salario básico en Rionegro era, si mucho, la mitad del que se pagaba en Medellín (Ibiza 1972, pág. 26).

4.3.1.1.1 *La desconcentración entre 1965 y 1970*

Entre 1965 y 1970 llegaron a Rionegro empresas como Colte punto (Coltejer), en 1965, *Textiles Rionegro* (Coltejer), en 1969, Riotex (Fabricato), en 1970 (Ibiza 1972, pág. 54). Esta fase de industrialización en Rionegro es altamente dependiente de Medellín, pues las empresas instaladas son filiales de firmas importantes localizadas en Medellín, los gerentes residen en Medellín y allí mismo están las oficinas principales: por ejemplo *Textiles Rionegro* recibe la materia prima de Coltejer y a su vez manda a ésta toda su producción. Según Ibiza, “no ha habido un proceso de descentralización sino de desconcentración industrial, es decir desplazamiento única y exclusivamente de las unidades productivas, quedándose todos los medios de control, dirección y administración de las empresas localizadas en la capital departamental” (pág. 110).

4.3.1.1.2 *La desconcentración entre 1970 y 1990*

La década de 1970 fue poco dinámica en cuanto a localización de industrias se refiere. Según el diagnóstico elaborado para el Plan de Ordenamiento Territorial de Rionegro, sólo dos industrias se localizaron allí en este periodo. La década de 1980 se hace un poco más dinámica con la localización de ocho empresas. Ade-

13 Es importante observar cómo en la constitución de nuevas sociedades en la Cámara de Comercio del Aburrá Sur para 1998, se destaca por su importancia la localización en el municipio de Itagüí de una industria manufacturera proveniente de Rionegro, “Textiles Rionegro” (Cámara de Comercio del Aburrá Sur. Informes y proyecciones 1998-1999, pág. 54).

más, es necesario anotar cómo para 1990 aparecen registrados en el Anuario Estadístico de Antioquia, un total de 775 establecimientos industriales para la región del Oriente antioqueño, de los que corresponden a Rionegro 169. Estos establecimientos aparecen con un personal ocupado de 10.123 (para el Oriente antioqueño) personas y 6.174 (para Rionegro). (Anuario Estadístico de Antioquia 1994, págs. 9-28).

4.3.1.1.3 *La desconcentración en la década de 1990 y el papel de la Zona Franca de Rionegro*

Para la década de 1990 se localizan, según el diagnóstico del Plan de Ordenamiento Territorial de Rionegro, cinco empresas. Este último dato es necesario clarificarlo, pues de un lado, hay un nivel de asentamiento de 11 empresas en la zona franca de Rionegro, y además, se habla de la constitución de un promedio anual de 25 empresas manufactureras en el Oriente antioqueño entre 1995 y 1997 (ver tabla 12 de sociedades constituidas en el oriente antioqueño). Es posible, entonces, que el nivel de localización de empresas sea más amplio que el evidenciado en el documento de diagnóstico del Plan de Ordenamiento Territorial. Llama también la atención, que de las cinco localizadas en la década de 1990 (según el POT), tres están ligadas al sector químico y una a reciclaje de textiles; las primeras pueden tener relación con costos ambientales, y la segunda, puede estar relacionada con la dinámica de corte de confecciones en la Zona Franca, como veremos más adelante.

De los cuadros anteriores se deduce, para un análisis de 15 empresas y su fecha de asentamiento:

- 13% en la década 1970 - 1980
- 53% en la década 1980 - 1990
- 34% en la década 1990 - 1997

El área contemplada para asentamientos industriales es de 587.76 hectáreas. Sólo se han desarrollado para este uso, 195.08 hectáreas, o sea (33,19%), y para nuevos asentamientos industriales, se tiene un área de 392.68 (66,81%).

4.3.1.1.4 *La Zona Franca de Rionegro, un proyecto con centro en Medellín¹⁴: una desconcentración centralizada*

Esta trayectoria de localización industrial en el Oriente antioqueño cuenta en la actualidad con una nueva configuración espacial, la Zona Franca de Rionegro. Su construcción se inició en septiembre de 1993, sus primeros inversionistas fueron del sector de la confección, y en abril de 1995 empezó a exportar sus primeros productos de la confección; en 1996 hay 11 compañías instaladas, del sector de la confección en su mayoría y sólo una como inversión extranjera.

14 La información presentada en esta parte fue tomada de: Mejía, Isabel Cristina y Corral, Álvaro. Evaluación socioeconómica de la Zona Franca de Rionegro. Universidad de Antioquia, Facultad de Economía. Medellín, 1997.

Tabla 8
LOCALIZACIÓN POR AÑOS DE INDUSTRIA EN RIONEGRO

Nombre industria	Año en que fue asentada	No. empleados	Actividad	Zona
Coltejer	1970	1200	Textiles	Cimarronas
Postobón	1976	150	Distribuidora de gaseosas	Empalme Belén Autopista
Agafano S.A.	1981	8	Oxígeno y gas	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Arclad S.A.	1981	112	Productos autoadhesivos	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Imusa	1981	179	Productos para el hogar	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Sancela	1982	300	Productos sanitarios, aseo personal,	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Nacional de Chocolates	1982	685	Alimentos derivados del chocolate	Empalme Belén Autopista
Escaucho	1985	30	Fabricación de llantas	Cimarronas
Sika Andina	1987	29	Productos químicos	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Riotex	1988	684	Textiles	
Gases de Medellín y Rionegro	1993		Distribución de gases	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Multiquímica	1995	30	Productos químicos	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Immunal	1995	33	Inmunizadora	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Tisturibe	1996		Reciclaje de textiles	Autopista Medellín - Santafé de Bogotá
Pintuco	1997	75	Planta de vinilos	Empalme Belén Autopista

Fuente: Elaborado con extractos POT Rionegro. Industria y Comercio-Catastro 1998.
D.A.P. Anuario Estadístico 1998.

Gráfico 3
LOCALIZACIÓN DE INDUSTRIAS EN RIONEGRO POR PERIODO

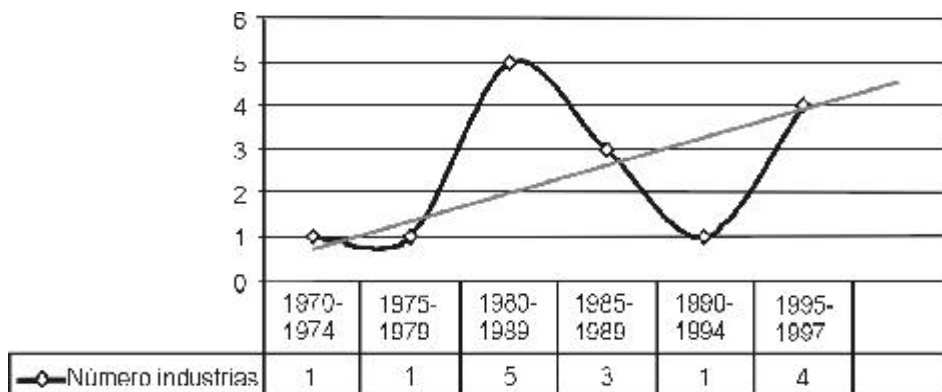


Tabla 9
EMPRESAS QUE HAN COMPRADO TERRENO Y NO SE HAN ASENTADO EN LAS ZONAS INDUSTRIALES

Nombre propietario	No. Predial	Área m ²
Screen Plast Ltda.	041571	1.369
S.R. Productos Químicos Ltda.	041176	2.274
	041177	2.165
Colombiana de Tabaco S.A.	041282	204.659
	041645	34.793
Indurrajes	021075	61.846
Métalo Plásticos	021074	36.843
Laboratorio Ecar Ltda.	022048	69.826
Total		413.775 o 41.38 Ha

Fuente: Catastro Municipal de Rionegro, 1998.

Es operada por la Promotora Nacional de Zonas Francas S.A., entran como socios Suramericana de Seguros, Cementos Argos, Fabricato, Coltejer, Concreto, Leonisa y la Promotora de Proyectos. Como vemos, al menos de estos siete socios, cinco son empresas del Sindicato Antioqueño.

Parece ser, según el estudio citado, que el imaginario de los empresarios asentados en la Zona Franca, inicialmente fue de carácter rentista; veamos la siguiente cita:

“Varios de los asentados en la Zona Franca, lo que están buscando es obtener un centro de acopio de bodega de insumos importados y productos terminados para

despachar al exterior y manejar una logística más óptima de racionalización de inventarios y agilización de la mercancía... La mayoría de los que compraron bodega en la Zona Franca de Rionegro, la adquirieron como una inversión inmobiliaria... y los inversionistas que entraron a comprar la mayoría de las bodegas era pensando más en valorizar una propiedad raíz que en generar empleo y divisas...” (Mejía y Corral, 1997, pág. 83)

Tabla 10

CLIENTES Y EMPRESAS DE LA ZONA FRANCA DE RIONEGRO A SEPTIEMBRE DE 1996

Clientes y empresas	En el inventario de empresas representativas de la Zona Franca aparecen además de estas compañías como:
Mannix Ltda. Confecciones Colombia Index Quirugil Ltda. (importación y ensamble de equipos quirúrgicos) Anillos S.A. Vestimundo “Comercializadora a Comercial” Crystal “Sotinsa Comercializadora Internacional” Medias Cristal Clepson Property (Distrihogar) ¹⁵ Golden Hock (balineras y gases) Inversión Extranjera Panameña (hace persianas) Leonisa a través de una filial Náutica Sportiva Manufacturas Mannix (corbatas y pañuelos) Ind. Jev´s (Confección ropa de bebé y chaquetería infantil) Compañía dedicada a hacer maquila en “Levis Internacional” en la confección de jeans exportando a Los Angeles	Compañía Exportadora Arclad Soc. Anónima Arcladex S.A. Confecciones Antonela S.A. Leasing Suramericana. Compañía de Financiamiento Comercial S.A. Suleasing. Compañía Suramericana de Construcciones S.A. Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios Confecciones Leonisa S.A. Maquinaria y partes para embotelladora Transportes Aéreos Mercantiles Panamericanos S.A. “Tampa” Servicios al Exportador Ltda. Serviexport Ltda. Valencia Castaño Luis Javier y Valencia Arbeláez Jesús Eduardo Aleaciones Unidas Ltda. Bel Den Internacional S.A.

Tomado de Mejía y Corral, 1997, pág. 83.

De estas empresas, las más empleadoras son las de confecciones como Antonela S.A. con 130 trabajadores, Crystal con 400 y Confecciones Leonisa con 300 trabajadores. Las demás, tienen niveles de empleo poco representativos.

“Estas empresas del sector textil y confección hacen gran parte de su proceso en sus plantas típicas del Área Metropolitana a excepción de Jev´s y todas terminan su proceso en Rionegro” (Mejía y Corral, 1997, pág. 83).

15 Es bueno observar cómo esta empresa también realiza subcontratos con las maquiladoras situadas en el barrio Popular 1 de la ciudad de Medellín.

Como resultado de las entrevistas que se hicieron para el trabajo citado, se observa que al menos tres de las empresas entrevistadas, afirmaron estar trabajando bajo el régimen de maquila.

Tabla 11
ALGUNAS EMPRESAS MAQUILADORAS EN ZONA FRANCA DE RIONEGRO

Empresa	Aspectos a destacar de la entrevista
Everfit Zona Franca de Rionegro	Afirma que se localizó en la Zona Franca de Rionegro en junio de 1997, con la posibilidad de un contrato de exportación a los Estados Unidos de maquila. El 100% de lo producido lo exportarán con contratos previamente establecidos.
Index	Hablando del proceso que hacen en la Zona Franca afirma: recibida la tela, hace corte (100%) en Zona Franca, se trae cortada para confeccionar en planta tradicional de Medellín. El único valor agregado en Zona Franca es el corte. Hacemos 112.000 jeans mensuales a US\$5 en pura maquila de confección.
Industrias Jev's	Se vino a Zona Franca para maquila Smoking.

Fuente: Cuadro elaborado por nosotros a partir de la información de entrevistas que aparece en los anexos del trabajo de Mejía y Corral, 1997.

Las tendencias observadas en el último período analizado, nos muestran cómo al igual que la oleada de industrialización en la segunda parte de la década de 1960, el asentamiento industrial en la zona del Oriente antioqueño sigue manejando una dependencia del Valle de Aburrá, tanto desde el punto de vista del control de la producción como desde el control del capital. Como dijimos, de los 7 socios de la Zona Franca de Rionegro, cinco son del Sindicato Antioqueño, muchas de las industrias allí asentadas, también pertenecen a este grupo, y además, muchas basan su producción en el sistema de maquila, dependiendo una parte importante del proceso de empresas instaladas en el Valle de Aburrá.

4.3.1.1.5 Conclusiones sobre la primera trayectoria de relocalización en Rionegro

Se puede identificar como una clara transformación, desde el punto de vista de la geografía económica, independientemente del grado de dependencia de estos procesos del Valle de Aburrá, que una región que definía su vocación como agropecuaria en 1960¹⁶, ya para 1996 define su vocación como una región manufacturera¹⁷. La industria manufacturera representa el 15% de las sociedades y el

16 En 1960, cuando se crearon las primeras industrias, el oriente se caracterizaba como una zona tradicional de predominancia agropecuaria, con algunas actividades artesanales. (Ibiza, 1972, pág. 48).

17 "Según los datos de registro mercantil de la Cámara de Comercio, la zona tiene una vocación manufacturera..." Informe Cámara de Comercio de Rionegro, 1996, pág. 7.

43% del empleo, mientras el sector agropecuario contribuye con el 8% de las sociedades y el 32% del empleo¹⁸. También el índice de personas naturales renovadas en el año de 1996 ratifica esta afirmación, mientras en esta categoría hay 46 renovaciones del sector agro y pecuario, del sector manufacturero hay 343 renovaciones; en cuanto a renovaciones de sociedades, las cifras son de 49 (en agro y pecuario) y 92 (en manufacturero). Para ampliar esta información, a continuación se presentan otros aspectos comparativos de la dinámica de los dos sectores entre 1995 y 1997.

Tabla 12

SOCIEDADES CONSTITUIDAS EN EL ORIENTE ANTIOQUEÑO ENTRE 1995 Y 1997

Actividad económica	1995	1996	1997
Agropecuario	7	10	13
Industria manufacturera	24	26	25

Sociedades disueltas en el oriente antioqueño

Actividad económica	1995	1996	1997
Agropecuario	3	2	1
Industria manufacturera	5	2	4

Capital neto invertido en el oriente antioqueño (miles de pesos corrientes)

Actividad económica	1995	1996	1997
Agropecuario	1.816.600	1.225.500	2.362.198
Industria manufacturera	4.028.513	3.673.837	13.344.814

Fuente: Cámara de Comercio de Rionegro.

Esta trayectoria de industrialización, se explica por una búsqueda de reducción de costos de los inversionistas asentados en el Valle de Aburrá, y se expresa más como un proceso de desconcentración industrial que de descentralización, en la medida en que se mantiene en los diferentes períodos una dependencia importante, en términos de control del proceso, en Medellín.

En esta trayectoria se teje una cadena productiva, que aunque transforma el territorio del Oriente antioqueño, mantiene su centro en el Valle de Aburrá y se conecta a los centros de capital que controlan parte de la cadena productiva en el Valle de Aburrá, como el caso del Sindicato Antioqueño. Los sectores de mayor dinámica parecen ser el textil y de confecciones, a pesar de que entre sí no están suficientemente articulados, pues el sector de confecciones, si bien tiene una dinámica importante, no siempre tiene como proveedores el sector textil local, sino que sus proveedores están en el exterior. Se afirma, por parte de algunos analistas, cómo el dinamismo del sector de las confecciones ha llevado a incrementar las importaciones de textiles generando un déficit comercial en la balanza

18 Datos tomados de la Cámara de Comercio de Rionegro, 1996.

textil y un superávit en la balanza de confecciones, para el caso del sector en Antioquia (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 57).

Al interior del mismo municipio, surge una nueva forma de territorialidad conectada directamente a las tendencias globales como es el caso de la Zona Franca de Rionegro.

4.3.1.2 Segunda trayectoria de desconcentración: el Valle de Aburrá, desconcentración local y metropolitana

Basados en información del Anuario Estadístico Metropolitano, con respecto al número de establecimientos industriales en los distintos municipios del Valle de Aburrá, se pueden observar dos tendencias importantes: de un lado, la dinámica industrial del norte del Valle de Aburrá parece haber sufrido, no sólo un nivel de estancamiento, sino una disminución importante, al menos del número de establecimientos industriales; municipios como Barbosa, Girardota, Copacabana y Bello, han visto decrecer el número de establecimientos industriales entre 1989 y 1997, tal como se expresará en la tabla No.13. Es necesario entender cómo hacia el norte, el Valle de Aburrá también ha desconcentrado parte de su producción, especialmente de confecciones, a municipios que están por fuera de los límites del Valle, como Don Matías, Santa Rosa de Osos y Yarumal. Con respecto a la confección de prendas de vestir “esta última se concentra principalmente en el municipio de Don Matías, pero también en Entrerriós, San Pedro y Santa Rosa, y está constituida por empresas contratistas o talleres que confeccionan para grandes industrias de Medellín. Por esta misma razón, se puede indicar que su dinámica está muy relacionada con la de la industria del Valle de Aburrá y poco articulada a la base económica regional (Departamento Administrativo de Planeación. Gobernación de Antioquia. Ordenamiento Territorial, 1989-1990. Medellín. Agosto de 1990, pág. 136). Habría que preguntarse si es esta trayectoria de expansión por fuera de los límites del Valle, la que explica la baja dinámica de los municipios del norte mencionados.

Por el contrario, al sur del Valle, se observa una dinámica más bien de expansión, al menos en Sabaneta, Envigado y Caldas, especialmente en este último, donde el número de establecimientos industriales ha crecido en el periodo de referencia, en un 586%. Este crecimiento en el número de establecimientos industriales para algunos de los municipios del Aburrá Sur, ha estado acompañado de una tendencia decreciente en Itagüí, que es, como municipio, su centro industrial más dinámico, en donde en el periodo 89/97 el número de establecimientos industriales cayó en un 16%. Esta disminución puede estar explicada por el proceso de desconcentración que al interior del mismo Aburrá Sur se puede estar dando, como lo muestra la dinámica de los demás municipios.

Esta tendencia, en el Aburrá Sur, se ve también ratificada por la tendencia creciente del número de matriculados registrados en la Cámara de Comercio a diciembre de 1998, comparado con los existentes en el año de 1995. Veamos la siguiente tabla: (ver información detallada por municipio en el anexo 1: Estructura empresarial del Aburra Sur).

Tabla 13
VARIACIÓN DEL NÚMERO DE UNIDADES INDUSTRIALES EN ALGUNOS MUNICIPIOS
DEL VALLE DE ABURRÁ ENTRE 1989 Y 1997

	Sur del Valle de Aburrá				Norte del Valle de Aburrá				
	Medellín	Itagüí	Caldas	Envigado	Sabaneta	Barbosa	Copacabana	Girardota	Bello
Nº de establecimientos industriales 1989	3.882	944	87	346	134	39	104	48	591
Nº de establecimientos industriales 1997	5.083	802	597	648	199	21	50	40	498
Variación porcentual 89/97	31	-15	586	87	49	-46	-52	-16	-16
Variación absoluta 89/97	1.201	-142	510	302	65	-18	-54	-8	-93

Fuente: Cálculos nuestros basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1989/1997.

Gráfico 4
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LOS MUNICIPIOS
DEL VALLE DE ABURRÁ ENTRE 1989 Y 1997
 (Excepto Medellín)

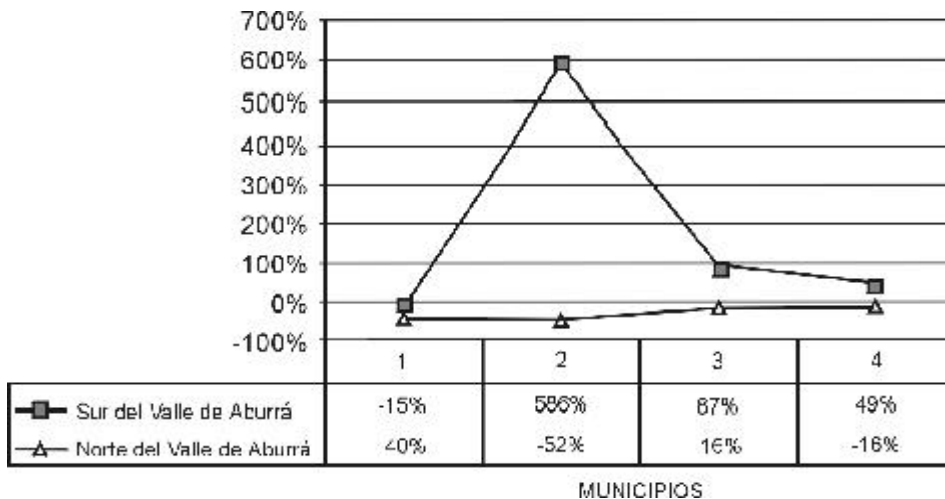


Tabla 14
ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL ABURRÁ SUR

Años	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	35.862	1.548	256
1998	49.133	2.188	324
Variación absoluta	13.271	640	68
Variación % 95-98	37%	41%	26%

Fuente: Cámara de Comercio del Aburrá Sur.
 Informes y proyecciones 1995-1996 y 1998-1999.

Este nivel de “concentración” industrial en el Aburrá Sur, se ve reforzado por dos tendencias interesantes: una, el fuerte proceso de relocalización que se identifica de empresas provenientes especialmente de Medellín hacia este territorio. El informe de la Cámara de Comercio del Aburrá Sur afirma, tomando el período 1995-1998, cómo, mientras las empresas que se fueron de la industria manufacturera, 41 en total, generaban un total de 503 empleos y representaban unos activos por valor de 2.298 millones, las que llegaron, 145 en total, generaban 8.474 empleos y representaban unos activos por valor de \$168.663 millones. Como vemos, el efecto total en el Aburrá Sur es de 7.971 empleos que llegaron, 103 empresas y unos activos por valor de 165.864 millones (Cámara de Comercio del Aburrá Sur, 1998-1999, pág. 14).

Y, por otro lado, aunque parezca paradójico, de Rionegro hacia Itagüí también se ha iniciado un proceso de relocalización, según el informe de la Cámara de Comercio del Aburrá Sur para 1998:

Cabe resaltar que la sociedad constituida en 1998 con el mayor monto en el Aburrá Sur, fue Textiles Rionegro y Cía. Limitada, domiciliada en el municipio de Itagüí, con un registro de 77.084 millones en activos, seguidas por dos empresas de la misma localidad, Sociedad Comercial General y Cía. Ltda. y Centro Coltejer y Cía. Limitada, las cuales registraron, respectivamente, \$9.905 millones y 3.163 millones en activos. (Cámara de Comercio del Aburrá Sur, Informes y Proyecciones 98-99, pág 54).

Igualmente, Confecciones Colombia (que tiene su domicilio en Medellín) anunció su retiro de la Zona Franca de Rionegro para antes del mes de junio del año 2000, aprovechando que fue autorizado para operar como “Usuario Aduanero Permanente” que le permite operar como agente aduanero para importar y almacenar sus materias primas directamente en la planta para ser nacionalizadas cuando quiera (Arias Francisco Javier. Exportar, el norte de Confecciones Colombia. En *El Colombiano*, marzo 29 de 2000, pág. 2B).

Esto confirma el planteamiento hecho, según el cual, los empresarios asentados en la Zona Franca buscaban era obtener un centro de acopio de insumos importados y productos acabados para enviar al exterior.

De otro lado, la creación de la Cámara de Comercio del Aburrá Sur a partir de 1992¹⁹, es una expresión del requerimiento de una institución que pueda administrar esta tendencia expansiva.

4.3.1.3 Tercera trayectoria de desconcentración: Medellín como centralidad metropolitana vive su propio proceso de desconcentración

En este apartado queremos mostrar cómo la ciudad de Medellín, como centro metropolitano, vive su propio proceso de desconcentración; para hacerlo, nos apoyaremos en las estadísticas sobre el número de establecimientos industriales entre 1989 y 1997 y el estado de las empresas de confección a terceros en la ciudad, estas última, las elegimos por estar articuladas a uno de los sectores que se considera más dinámico en cuanto a generación de empleo y el que ha explicado parte de las lógicas de desconcentración hacia otras regiones del departamento (el de confecciones); de otro lado, desde la perspectiva de dinamizar los *clusters*, uno de los que se está impulsando es el que está ligado a la confección.

19 “La Cámara de Comercio del Aburrá Sur fue creada el 24 de febrero de 1992 mediante el decreto N° 359 del Ministerio de Desarrollo y Crédito Público”. Además se afirma una estrategia de crecimiento descentralizado que iniciara con una sede en el municipio de Envigado. (Cámara de Comercio del Aburrá Sur. Informes y Proyecciones 95-96, pág. 8).

4.3.1.3.1 *Variación del número de establecimientos industriales en Medellín*

En cuanto a la variación del número de establecimientos, se puede observar cómo entre 1989 y 1997 todos los sectores crecen (industria, comercio y servicios), pero se nota un mayor dinamismo en los establecimientos industriales, que presentaron entre 1980/1996 un aumento en sus establecimientos del 67%; si tomamos sólo el periodo de 1989-1996 éstos aumentan en 47%, crecimiento promedio que se ve afectado en los años 1997 y 1998 pero que, como vemos, sigue siendo representativo, con un aumento entre 1989 y 1997 de 31%.

Tabla 15
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN MEDELLÍN ENTRE 1980 Y 1998

Año	Nº establecimientos	Variación %
1980	3.430	
1989	3.882	13
1996	5.720	47
1997	5.083	-11
1998	4.969	-2

Cálculos nuestros basados en información tomada de los anuarios estadísticos del Área Metropolitana del Valle de Aburrá 1980,1989,1996,1997.

4.3.1.3.2 *El cluster de la confección en el régimen de acumulación regional y las empresas de confección a terceros en Medellín* ²⁰

La ciudad de Medellín ha vivido un impacto territorial, producto del cambio en el modelo de desarrollo basado en los principios del fordismo (entendido en nuestro caso como fordismo periférico), tanto en su régimen de acumulación como en su paradigma industrial, que ha afectado la espacialidad de la producción creando un efecto de difusión territorial a su interior. Para medir al menos parte de este impacto territorial sobre la ciudad, nos aproximaremos a un análisis del sector de la confección, por hacer parte de la tradición de la especialización productiva de la región, ser uno de los sectores dinámicos a nivel de exportaciones y generación de empleo, estar conectado a los circuitos de comercio global y considerarse como un sector clave, para algunos actores, en el desarrollo y competitividad de la región.

20 La base de datos de empresas de confección a terceros vigentes a 1999, en la Cámara de Comercio de Medellín, presenta información desde 1958 hasta 1999, e incluye información de Medellín, Bello, Copacabana, Girardota y Barbosa, esto es Medellín y el Aburrá Norte. Del procesamiento de la información de esta base de datos se obtiene toda la información que sustentará los planteamientos de este acápite.

Tabla 16
VARIACIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE UNIDADES ECONÓMICAS SEGÚN SECTOR
ECONÓMICO EN MEDELLÍN ENTRE 1989 Y 1997

Periodo	Industria	Comercio	Servicios
1980/96	67%	–	–
1989/96	47%	25%	39%
1989/97	31%	8%	30%
1996/97	-11%	-14%	-7%
1980/98	45%	–	–

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

Entendiendo las potencialidades de los *cluster* como estrategia competitiva de las regiones, en la ciudad, impulsado en parte por la Cámara de Comercio de Medellín, se viene dando una discusión sobre su importancia en la región. Se destaca con potencialidad para la región el de la confección, obviamente explicado por su dinámica exportadora y por la tradición de la región en este sector de la economía; se plantea cómo las exportaciones de Antioquia, en un 70%, están representadas por los *cluster* de alimentos y confecciones (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 7), además medida por el número de establecimientos, las empresas dedicadas a la manufactura de confecciones representan el 19% de los establecimientos de Antioquia (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 35). Esto nos sitúa en la importancia que tiene el análisis de esta actividad en la dinámica territorial de la ciudad.

Para empezar, es bueno anotar cómo el desarrollo de este sector, en la década de 1990, presenta una dinámica paradójica para la región; si bien, de un lado, se viene conectando a los circuitos de comercio global²¹, no viene siendo un jalonador de otro de los sectores manufactureros de mayor tradición, como es el caso del sector textil. Además de los elementos presentados en la primera parte de este capítulo, veamos lo que dicen otras cifras:

Lo primero que hay que observar es la pérdida de peso que viene presentando el sector textil en la estructura económica de la región, entre 1977 y 1996, la generación de empleo en el sector cayó casi a la mitad, un 44%, y el valor agregado para el mismo período en el 13%.

21 Según la Cámara de Comercio de Medellín, en las confecciones, los rubros de ropa interior femenina, de niño y formal para hombre “presentan un gran dinamismo exportador, diseños novedosos, incorporación tecnológica e innovación, además de una creciente demanda mundial, que los convierte en pivotes de la actividad empresarial antioqueña hacia el siglo 21”; en la misma dirección, se afirma cómo “en épocas recientes, la industria textil de confecciones en el mundo involucra sectores y mercados relativamente independientes. Hoy en día, la cadena de producción y comercialización, que integra cada vez más el sector textil-confecciones, ha adquirido una dimensión mundial (Echeverri y Pulgarín, 1999, págs. 17, 19).

Tabla 17
PERSONAL OCUPADO Y VALOR AGREGADO INDUSTRIAL
TEXTIL EN ANTIOQUIA. 1977-1996

	1977	1996	Var. %
Empleo	42.712	23.780	-44.32
Valor agregado (\$ millones constantes)	2709	2348	-13.29
Participación % empleo	35.20	19.00	-46
Participación % valor agregado	40.78	19.72	-51

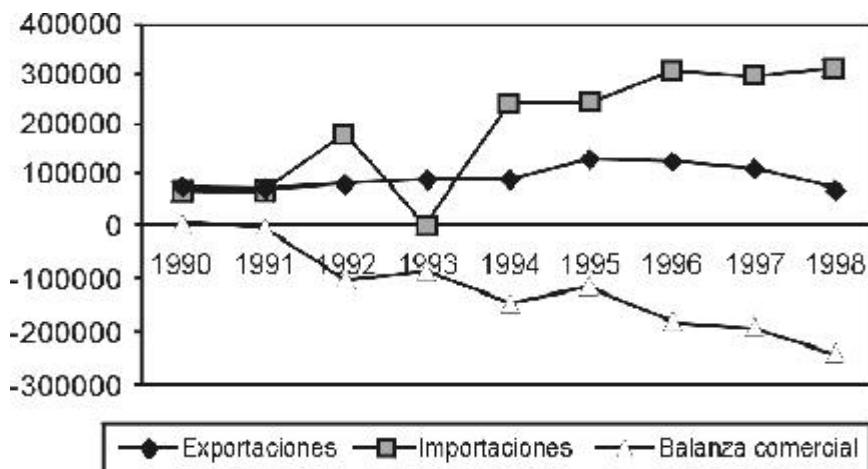
Fuente: Dane, Encuesta Anual Manufacturera. (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 35)

Tabla 18
COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE TEXTILES DE ANTIOQUIA 1990-1998
(Millones de US\$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	71.591	69.953	78.913	84.423	87.501	124.943	123.612	108.690	68.787
Importaciones	65.543	64.365	176.864	170.400	236.428	242.899	306.589	298.826	312.184
Balanza comercial	6.048	-5.488	-97.951	-85.577	-148.927	-117.956	-183.977	-190.136	-243.397

Fuente: Incomex, manifiesto de aduanas y registros de importación. Tabulados: Cámara de Comercio de Medellín. (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 39)

Gráfico 5
COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR DE TEXTILES DE ANTIOQUIA 1990-1998
(Millones de US\$)



El otro asunto, es una balanza comercial deficitaria para el sector textil, mientras aparece una superavitaria para el sector de las confecciones, que pasó de representar el 16% de las exportaciones industriales de Antioquia, en 1985, a un 32% en 1998; “el dinamismo del sector ha llevado a incrementar las importaciones de textiles, generando un déficit en su balanza comercial, frente a un superávit de la balanza de las confecciones”. Para el caso de Medellín, este sector representa más del 20% del empleo (Echeverri y Pulgarín, 1999, págs. 56-57), a pesar de que para 1998, el impacto de la crisis económica sobre el sector hizo que su generación de puestos de trabajo bajara casi a la mitad, afectándose también el cierre de establecimientos dedicados a esta manufactura (Cámara de Comercio. Enero de 1999, págs. 34-35). La siguiente tabla y el siguiente gráfico son representativos de las tendencias en la balanza del sector textil en la región.

Tabla 19
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN REAL INDUSTRIAL (%) SECTOR TEXTIL
Y CONFECCIONES EN COLOMBIA 1994-1998

	1994	1995	1996	1997	1998
Textil	2.16	5.18	2.57	-1.08	-3.29
Confecciones	-18	-1.78	5.35	12.38	44.72

Fuente: DANE, (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 53).

Gráfico 6
CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN REAL INDUSTRIAL (%)
SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES 1994-1998

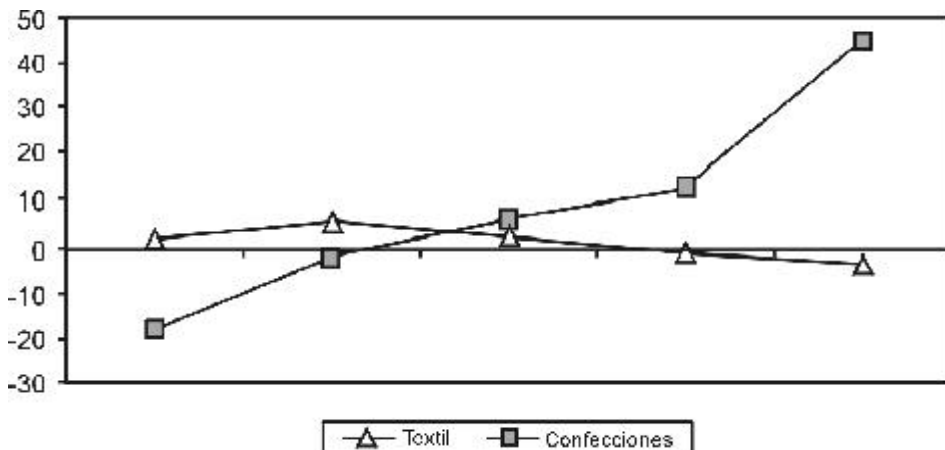


Tabla 20
COMPARATIVO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS Y EXPORTADORAS
DE TEXTILES Y CONFECCIONES EN ANTIOQUIA (1996-1998)

Importadoras de textiles	Exportadoras de confecciones
Coltejer	Confecciones Leonisa
Inversiones El Cid	Inversiones El Cid
Distribuidora de Algodón Nacional	Exportaciones Familia Rodríguez
Fabricato	C.I. Jeans S.A.
Codintex	Industria Exportadora Limitada
Confecciones Colombia	Confecciones Colombia
Vestimundo S.A.	Vestimundo S.A.
	Confecciones Antonela y Compañía

Fuente: Incomex, Cámara de Comercio de Medellín (Echeverri y Pulgarín, 1999, págs. 43 y 59).

De la misma manera, en la producción se expresa también esta tendencia contradictoria, mientras la del sector textil tiende a disminuir, la del sector de las confecciones tiende a crecer. La tabla 19, a pesar de presentar información en el orden nacional, es representativa de las tendencias en la región, pues del total nacional, en la región se encuentra el 26% de las empresas del país (Echeverri y Pulgarín, 1999, pág. 53).

Otro dato que reafirma este tipo de comportamiento, es el hecho de que muchas de las empresas identificadas como las mayores importadoras de textiles, son a la vez las mayores exportadores de confecciones; veamos la tabla 20:

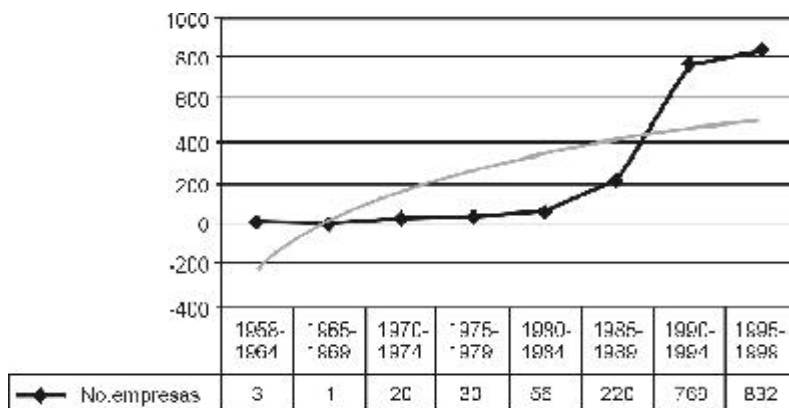
Tomando la información de las empresas de confección a terceros en Medellín, registradas a 1999 en la Cámara de Comercio de Medellín, nos encontramos las siguientes características:

- *Un fuerte patrón de concentración en la capital Medellín:* La localización de empresas de confección a terceros en el área de Medellín, presenta un fuerte patrón de concentración. Del total de empresas registradas en Medellín y el Aburrá Norte (2.286), el 92% (2.102) se encuentran en Medellín, 7% en Bello (155) y apenas el 1% en Copacabana (20); Barbosa y Girardota, son poco significativas con 6 y 3 empresas respectivamente. Corresponde a este proceso de concentración empresarial, la concentración en el empleo generado por éstas, donde más del 95% se sitúa en el municipio de Medellín.
- *Un proceso creciente de difusión en el territorio a partir de 1985.* Observando la antigüedad de las empresas, de las 2.102 existentes en Medellín, 4 se crearon entre 1958 y 1969, 50 entre 1970 y 1979, 276 entre 1980 y 1989, y 1.601 entre 1990 y 1999.

En el gráfico siguiente, podemos observar esta evolución por quinquenio, destacándose como más dinámico el periodo 1995-1999 que el de 1990-1994. De esta evolución se desprende la profundización sostenida, de un proceso de desconcentración y difusión local de las empresas ligadas a la manufactura de confecciones a partir de 1990, despegue que ya se venía observando desde 1985.

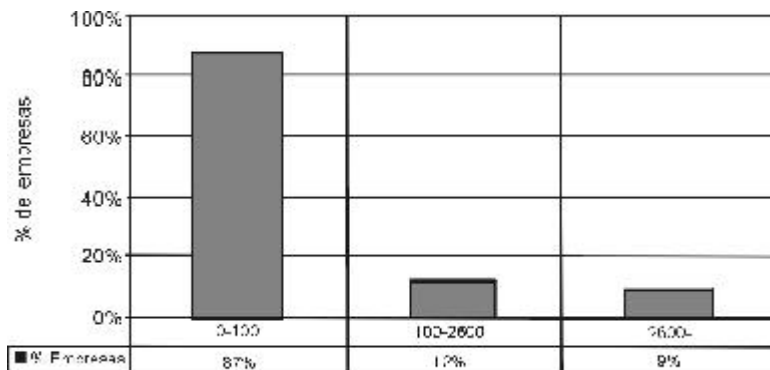
- *Una estructura empresarial basada en la microempresa.* La estructura de las empresas de confección a terceros en Medellín, está representada en un 87% en microempresas (con activos menores de 100 millones de pesos), un 12% Pymes (más de 100 millones de pesos en activos y menos de 2.600 millones de pesos) y un 9% gran empresa (más de 2.600 millones de pesos).

Gráfico 7
ANTIGÜEDAD EMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS EN MEDELLÍN



Información procesada con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

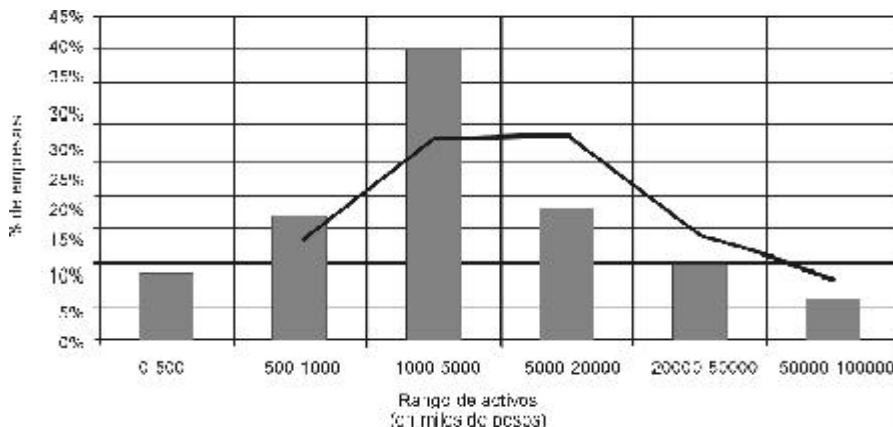
Gráfico 8
ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS
POR TAMAÑO DE ACTIVOS EN MEDELLÍN



Información procesada con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

Desagregando la composición de las microempresas, más de un 75% están en el rango de activos entre \$500.000 y \$20 millones, siendo predominante el rango entre un millón y cinco millones de pesos. Las empresas de menos de un millón de pesos en activos, representan alrededor de un 26% del total de las empresas analizadas, veamos:

Gráfico 9
ESTRUCTURA DE LAS MICROEMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS POR TAMAÑO DE ACTIVOS EN MEDELLÍN



Información procesada con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

Gráfico 10

RELACION ENTRE ACTIVOS Y EMPLEO GENERADO EN EMPRESAS DE CONFECCIÓN A TERCEROS EN MEDELLÍN EN 1999

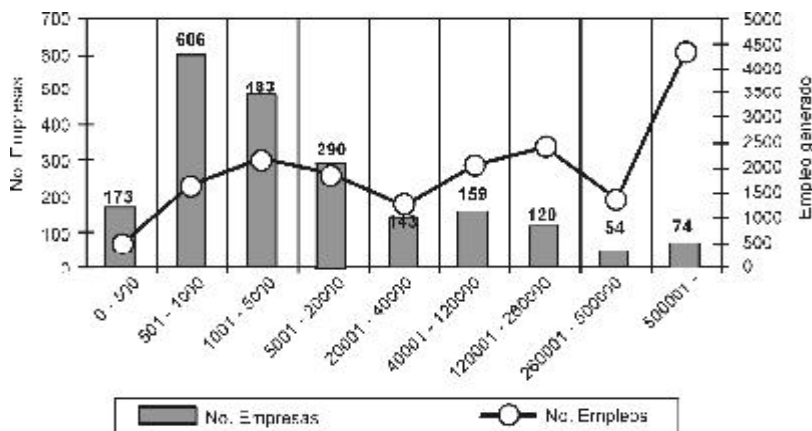


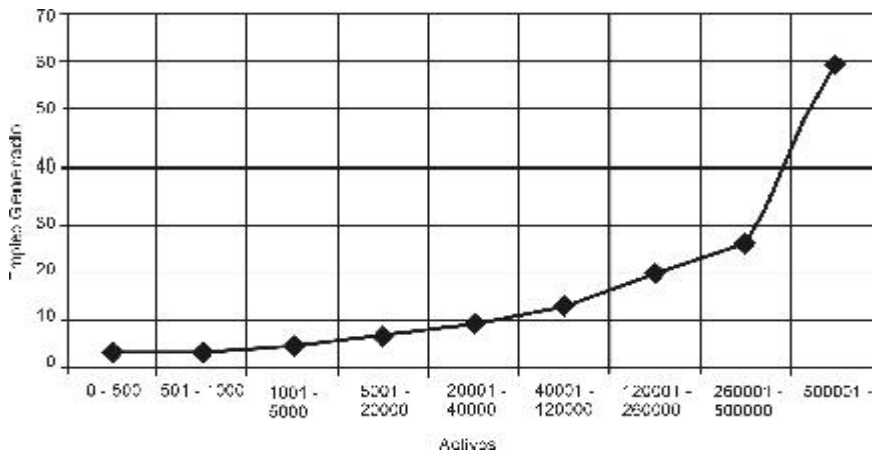
Gráfico elaborado con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

La estructura de la generación de empleos con relación al tamaño de la empresa por activos. Se observa cómo las empresas que tienen un tamaño de activos

casi hasta 40 millones, generan menos de 10 empleos por empresa, es decir, más del 70 por ciento de las microempresas (por tamaño de activos) y menos de cinco empleos en aproximadamente el 65% de las microempresas. Las empresas de menos de un millón de pesos en activos, que son 779, generan en promedio dos empleos por empresa. Es una estructura basada en pequeños patronos y cuenta propias, que si la relacionamos con la estructura de ingresos de los empleados del Área Metropolitana, ganan menos de un salario mínimo (ver tabla: 21 Información sobre población ocupada por ingresos en el Valle de Aburrá, diciembre de 1998).

Gráfico 11

PROMEDIO DE EMPLEO GENERADO POR EMPRESA SEGÚN ACTIVOS
EN EL SECTOR DE CONFECCIÓN A TERCEROS



Información procesada con base en datos de la Cámara de Comercio de Medellín.

Tabla 21

INFORMACIÓN SOBRE POBLACIÓN OCUPADA POR INGRESOS
EN EL VALLE DE ABURRÁ, DICIEMBRE DE 1998

Rango de ingresos	No. de empleos	Porcentaje
Menos de medio smmlv (a)	101.579	9,53
De medio a menos de 1 smmlv (b)	115.747	10,86
De 1 a menos de 2 smmlv ©	424.147	39,79
De 2 y más smmlv	424.474	39,82
Total	1.065.927	100,00

(a): 75,7% corresponde a ocupados por cuenta propia.

(b): 45,8% corresponde a obreros o empleados particulares y 43,5% son ocupados por cuenta propia.

©: 75,2% corresponde a obreros o empleados particulares.

Fuente: DANE, encuesta de hogares diciembre de 1998. Tomado de Observatorio Local de Empleo y los Recursos Humanos. Macroindicadores Medellín, 1998, pág. 20).

Veamos una representación en la cartografía de la región de estas tres trayectorias de desconcentración

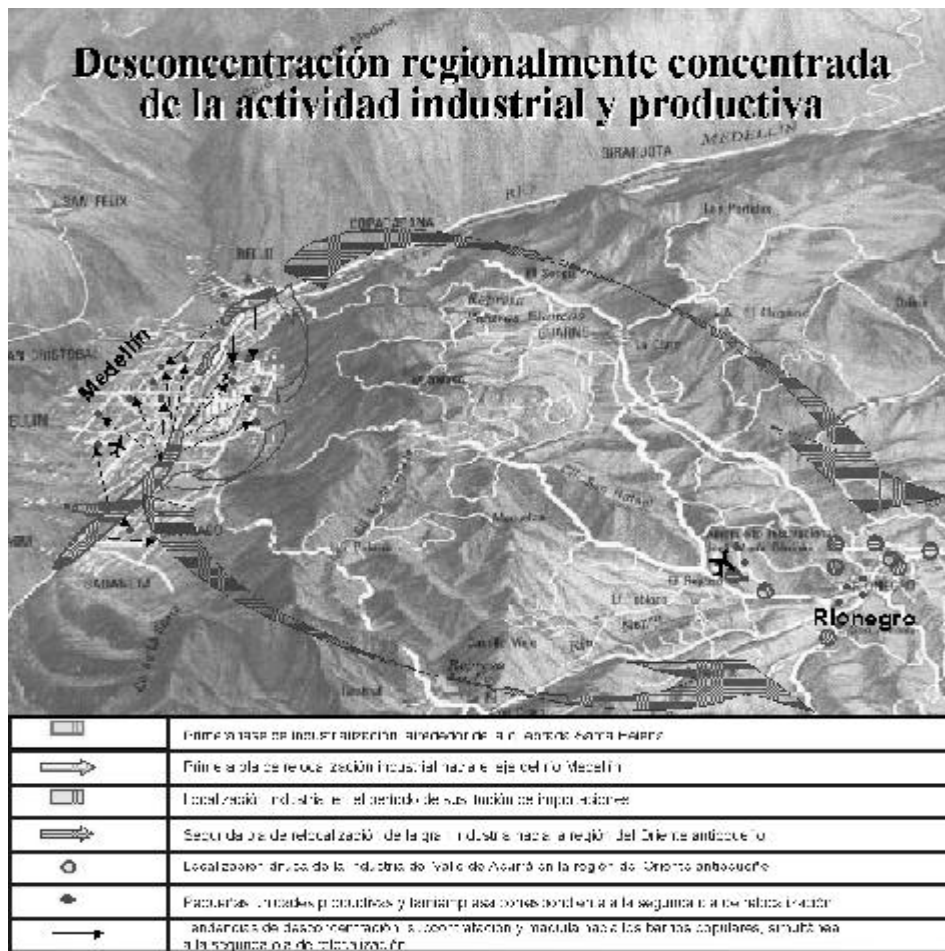


Gráfico elaborado por: Omar Urán sobre cartografía de Cornare

Anexo 1

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL ABURRÁ SUR (INFORMACIÓN DEL TOTAL DE REGISTROS MERCANTILES 1995 Y 1998)

Fuente: Cámara de Comercio del Aburrá Sur (1994-95, 1998-99)

ESTRUCTURA EMPRESARIAL TOTAL DEL ABURRÁ SUR

Años	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	35.862	1.548	256
1998	49.133	2.188	324
Variación absoluta	13271	640	68
Variación porcentual 1995-98	37%	41%	26%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE CALDAS

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	4.891	37	5
1998	5.489	64	8
Variación absoluta	598	27	3
Variación porcentual	12%	72%	60%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE ENVIGADO

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	18.931	395	71
1998	15.613	593	77
Variación absoluta	-3318	198	6
Variación porcentual	-17%	50%	8%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE ITAGÜÍ

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	14.379	879	141
1998	22.139	1.170	172
Variación absoluta	7760	291	31
Variación porcentual	54%	33%	22%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE LA ESTRELLA

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	1855	77	9
1998	2401	135	15
Variación absoluta	546	58	6
Variación porcentual	29%	75%	67%

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE SABANETA

	Microempresas	Pymes	Gran empresa
1995	2.498	160	30
1998	3.491	226	52
Variación absoluta	993 *92%	66 6%	22 2%
Variación porcentual	40%	41%	73%

VARIACIONES ABSOLUTAS DE LAS EMPRESAS DEL ABURRÁ SUR
SEGÚN ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Variaciones 1995-98	Itagüí	Envigado	Caldas	Estrella	Sabaneta
Variación absoluta microempresas	7760	-3318	598	546	993
Variación absoluta Pymes	291	198	27	58	66
Variación absoluta gran empresa	31	6	3	6	22

VARIACIONES PORCENTUALES DE LAS EMPRESAS DEL ABURRÁ SUR
SEGÚN ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Variaciones porcentuales 1995-98	Itagüí	Envigado	Caldas	Estrella	Sabaneta
Microempresas	54	-17	12	29	40
Pymes	33	50	72	75	41
Gran empresa	22	8	60	67	73