

**TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS Y
MODIFICACIONES PRODUCTIVAS Y LABORALES EN
EL SECTOR DE TEXTILES Y CONFECCIONES DE CALI
ESTUDIO DE CASO
2012 - 2013**

Andrea Nathaly Cruz Ramírez

Director:

Carlos Alberto Mejía

Universidad del Valle
Facultad de Humanidades
Escuela de Trabajo Social y Desarrollo Humano
Santiago de Cali, 2013

RESÚMEN

El presente trabajado de grado para optar por el título de Trabajadora Social pretende reconocer las modificaciones en el proceso productivo que han adelantado algunas empresas confeccionadoras en Cali durante los años 2012 y 2013 y la forma como estas modificaciones determinan las características de la mano de obra que en ellas se emplea.

Está enmarcada en la liberación del mercado, los métodos flexibles de acumulación de capital (término acuñado por David Harvey, 1998), la descentralización de la productiva (María Soledad Betancur, 2009), el subcontrato (Kathlen Gladden, 1992), las cadenas productivas internacionales dirigidas por los dueños de las marcas (Gary Gereffi, 1998), la polivalencia del trabajador y los métodos postfordistas (Benjamin Coriat, 2000).

Para comprender mejor el contexto, se hace referencia al crecimiento industrial y comercial en Cali, al lado de empresas manufactureras, entre las que se destacan las textiles, durante el siglo XIX y principios de siglo XX, en un momento de promoción del mercado interno y fomento de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Hoy, la desaparición de estas importantes textiles departamentales y la disminución de su importancia dentro del PIB, tanto en lo económico como en la oferta de empleo, contrasta con la participación de las confecciones dentro de la economía del Valle, que a pesar de no tener crecimientos importantes en los últimos dos años, sigue siendo una industria intensiva en mano de obra y de importancia en el empleo de la ciudad, adquiriendo formas particulares de flexibilización productiva: el uso de unidades informales para el ensamblaje de las prendas y la altísima variedad de formas de contrato y de vinculación a la producción del sector. Mientras la producción de textiles y tejidos desaparece, las confecciones se mantienen y se diversifican.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	4
Primera Parte	
Antecedentes	8
1. Balance Metodológico	12
2. Marco Teórico	14
Segunda Parte	
1. Marco contextual	21
2. Aparte sobre la industria textil nacional.....	30
3. Transformaciones económicas de la industria textil-confecciones en Cali 2012-2013	36
4. Modificaciones en el proceso productivo de empresas de textiles y de confecciones	48
5. El mundo laboral: cualidades y características de la mano de obra empleada	59
Tercera Parte	
1. Los modelos productivos y el análisis social	71
2. Aportes a la investigación desde trabajo social	73
3. Conclusiones	76
Bibliografía	81

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo descriptivo pretende mostrar las modificaciones introducidas por empresarios locales de los textiles y las confecciones en los modos de producción y de contratación impulsados por los requerimientos que hace el nuevo modelo económico de libre comercio. Éste es realizado como trabajo de grado para optar por el título de Trabajadora Social de la Universidad del Valle.

Nuevos cambios se presentan en el mundo. Estos cambios son evidentes en diversas esferas de la vida cotidiana y están relacionados con la economía y los cambios en las relaciones sociales y los modelos productivos de casi todos los sectores económicos alrededor del planeta. Éstos, que en el mundo registran presencia desde finales de la década de 1960 y principios del setenta, han generado grandes impactos en las relaciones sociales de producción capitalista y han configurado un espacio social diferente a lo que se conocía desde el taylorismo y el fordismo.

En Colombia, desde finales de la década de los 80' y principios de los 90', la economía ha girado hacia el mercado internacional, estimando su importancia más desde la exportación y menos desde el fortalecimiento del mercado interno. Esto ha implicado la especialización productiva del país en productos de bajo valor agregado, básicamente en el sector primario (obtención de materias primas) y terciario (comercialización de productos terminados) de la economía.

Estas características nuevas de la economía han aparejado cambios en lo que al mundo laboral colombiano respecta. Las reformas laborales y los cambios en los parámetros de medición estadística del empleo son un reflejo de ello y los resultados estadísticos de instituciones como el DANE y el DNP, de gremios como la ANDI y la CUT y de opiniones de industriales, economistas y profesionales diversos reflejan que han existido transformaciones en el modelo económico nacional y que la política promueve continuar con esos cambios que tienen como referencia el mercado internacional y el libre comercio.

Este nuevo panorama, que orienta hacia la especialización productiva de países y regiones, es la vía contraria a lo que a inicios del siglo XX se impulsó como el modelo predilecto de

políticos nacionales y regionales en términos de desarrollo económico y que provocó la diversificación productiva y el impulso de la industria nacional, creando y fortaleciendo empresas de transformación de materias primas como las textiles, trilladoras de café, tabacaleras, industria siderúrgica y metalmecánica (que para el siglo XIX fueron llamadas herrerías), productoras de caucho, etc. muchas de las cuáles han desaparecido por la agudización de la competencia internacional. Incluso, en el último año tres empresas transnacionales decidieron retirar sus plantas de producción de la ciudad y desplazarlas a países donde la mano de obra es más barata y el capital más rentable, dejando para nuestro territorio apenas plantas importadoras con menos personal ocupado en oficinas y el drama del desempleo y la desaparición de puestos de trabajo.

Es por ello que debe considerarse la importancia de abordar el problema de las nuevas formas que adquiere la producción y que acarrea consecuencias en el trabajo y las condiciones de los trabajadores, desde las Ciencias Sociales y las Humanidades, y pensar, desde el Trabajo Social, estrategias de intervención que contextualicen esos cambios que ha introducido el nuevo sistema de mercado global en todos los espacios sociales.

Estos nuevos escenarios acarrearán cambios tanto en el orden político y jurídico como en el panorama propiamente de la sociedad. En los primeros, la generalidad es la implementación de normas de flexibilización del contrato de trabajo y las facilidades tributarias para las corporaciones transnacionales o sus satélites. En el segundo, la generalidad es la disminución del empleo y, al mismo tiempo, el aumento del empleo flexible, temporal, contratado por fuera de los talleres de las corporaciones dueñas de las marcas, en resumen “simultáneamente con la disminución del ritmo de absorción del empleo de producción, se incrementó la precariedad” (ZERDA, 1993, p. 56).

Particularmente, el sector de textiles y de confecciones se convierte hoy en un sector que evidencia los cambios anotados y muestra de manera muy clara la diversidad en la organización de la producción, del trabajo y las consecuencias sociales que ello acarrea. Hoy es una de las cadenas más intensivas en mano de obra, y que adapta diferencialmente innovaciones administrativas. Usa la más amplia diversidad de métodos del subcontrato (externalización de la producción), a la vez que aumenta el control central de las empresas (generalmente comercializadoras de marca, nacionales o extranjeras) hacia los talleres por medio de la imposición de precios y, así mismo, de salarios.

El sector de textiles tiene una amplia tradición en Colombia y hace parte de la historia cultural de regiones del país con empresas que adquirieron una significación social en cuanto a ser medio de traslado del campo a la ciudad para muchas familias y la adquisición de un “mejor nivel de vida”, ejemplo de ello es Fabricato y Coltejer en Antioquia. Las confecciones son un producto importante en la producción nacional, ocupan alrededor del 3% en las exportaciones y emplean población con diferentes características de vulnerabilidad: mujeres con baja alfabetización y generalmente madres solteras que, al mismo tiempo que ahorran costos al proceso de producción, profundizan las condiciones de subordinación y caracterizan un drama social específico.

En el 2006 es aprobado por el Congreso Colombiano el TLC con los Estados Unidos y se aceleran una serie de adaptaciones industriales, iniciadas desde antes de los años noventa del siglo XX, enmarcadas en el escenario de comercio internacional. Este acuerdo finalmente entra en vigencia en Mayo de 2012. El sector textil-confecciones contiene un apartado especial en el acuerdo firmado y podría convertirse en un sector bastante cambiante, más teniendo en cuenta que los Estados Unidos son una de las economías que mayor influencia ejerce en América Latina y que tienen muchas de las corporaciones transnacionales propietarias de las marcas destacadas de confecciones, por ejemplo, a mediados de los años noventa se instalan en las zonas francas de Yumbo y Palmaseca talleres de confecciones directa o indirectamente relacionados con corporaciones norteamericanas, muchos de los cuales fueron retirados porque en otros países había mayores ventajas en cuanto a costo de la mano de obra.

Proexport (la agencia para la promoción del turismo, la inversión y las exportaciones colombianas) ha señalado como una oportunidad la producción de prendas de vestir que, según la agencia, tiene mercado en por lo menos 26 estados de Estados Unidos y la posibilidad de vender más de 18 productos derivados de la confección. Algunos empresarios de las confecciones de las unidades más sobresalientes han admitido que, de no ser por una protección que temporalmente se da al mercado de confecciones, enfrentarían un sinnúmero de dificultades, como las que ya enfrentan otros sectores (como los de zapatos y cueros) y por las que se generaron acciones colectivas de gremios contra la actual política de desprotección del mercado.

La delimitación del aspecto temporal de este trabajo obedece a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, que como se ha anotado, es la expresión más condensada de la liberación del mercado y de la inserción en las redes internacionales de producción, no sólo por la extensión del documento firmado, sino por la naturaleza comercial del socio comercial. Sin embargo, durante el análisis se va a constatar que el horizonte temporal es ampliado a lo largo del documento, pues procesos tan novedosos no son comprendidos de la mejor manera sino se ahonda en tiempo atrás, cuando se dan los antecedentes directos de los hechos que caracterizan el periodo de tiempo elegido para el trabajo.

Se ha pretendido en este trabajo responder a la pregunta ¿Qué modificaciones en el proceso productivo y en la mano de obra generan las transformaciones económicas del sector textil-confecciones operadas entre los años 2012 – 2013 en la ciudad de Cali? Y se han planteado los siguientes objetivos:

Objetivo general: Reconocer las modificaciones en el proceso productivo y en la mano de obra a raíz las transformaciones económicas del sector textil-confecciones durante los años 2012 – 2013 en la ciudad de Cali.

Objetivos específicos

- Conocer las transformaciones económicas del sector textil – confecciones durante los años 2012 y 2013 en la ciudad de Cali.
- Identificar las modificaciones del proceso productivo del sector textil – confecciones en la ciudad de Cali.
- Analizar las cualidades de la mano de obra requeridas en el sector textil–confecciones en la ciudad de Cali.

El presente escrito está organizado en tres partes. En la primera se presentan los antecedentes, se realiza el balance metodológico y se muestran las generalidades del marco teórico. En la segunda parte se presenta el contexto y el desarrollo de los objetivos específicos orientadores del análisis. Finalmente, la tercera parte contiene una reflexión teórica alrededor de la información obtenida, una idea general del aporte al trabajo social para la investigación y la intervención y las conclusiones del trabajo. Finalmente se presenta la bibliografía.

PRIMERA PARTE

1. Antecedentes.

Abordando en un contexto amplio el papel de los procesos de desarrollo económico como reguladores del trabajo y la sociedad, encontramos lo escrito por Frank Safford en su libro *El Ideal De Lo Práctico*, publicado en español en 1989, en el que se preocupa por abordar el problema de cómo se esfuerza una parte de la élite política criolla del siglo XIX, en inculcar las habilidades técnicas y los valores adecuados para el desarrollo económico a su propia clase, de orientaciones aristocráticas y carente de ideales burgueses, y a las clases populares. El autor atribuye la carencia de estos valores a una herencia cultural española que valora más el honor heredado o conferido que la transformación de la naturaleza o el entorno. Además hay dos elementos interesantes para el autor: el aislamiento económico del país y la falta de oportunidades económicas concretas, conclusión con la que evidencia su enfoque para el análisis basado en que los contextos económicos y sociales condicionan los valores y estos, a su vez, influyen en esos contextos.

Dentro de la investigación que se ha realizado sobre las transformaciones en el campo económico, y particularmente en el mundo laboral colombiano, conviene rescatar dos textos generales: por una parte, publicado en el 2000, está el texto compilado por Mauricio de Miranda sobre la reforma económica de finales del siglo XX, titulado *Reforma Económica y Cambio Social en América Latina y el Caribe*, que aborda cuatro casos de estudio: Colombia, Costa Rica, Cuba y México.

Específicamente referenciado al caso caleño y vallecaucano, existen varios artículos, principalmente en la Universidad del Valle del profesor Fernando Urrea del Programa de Sociología, sobre casos en el Valle del Cauca, que se refieren sobre todo al clivaje entre temas que podríamos llamar de *clase* y temas que podríamos llamar *étnicos*. Dentro de sus documentos, destaco el artículo publicado en el 2000 en la revista *documentos de trabajo* titulado “Cambios en el mercado de trabajo de Cali (Colombia), reestructuración económica y social del empleo de la población negra en la década del 90’: un análisis de segregación socio-racial a partir de las transformaciones más recientes del mercado de trabajo”, en el que se evidencia claramente el uso de estas categorías analíticas. Fernando Urrea es coautor del libro *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*, publicado en el año 2000 por Colciencias y la Corporación Calidad, que recoge estudios de diversas

regiones, entre ellos un artículo en el que se presenta un panorama histórico sobre la cultura empresarial en el Valle del Cauca, realizado por él y Carlos Alberto Mejía.

También se encuentran algunos documentos del profesor Carlos Alberto Mejía, del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad del Valle, entre los que se destaca el análisis desde aspectos de la historia económica, la valoración de los métodos de organización del trabajo y la observación de elementos tecnológicos tanto en los procesos productivos como en los administrativos. Entre sus escritos está el capítulo que lleva por nombre “Rasgos postfordistas en el paisaje laboral de la gran industria del Valle del Cauca colombiano”, en libro *Trabajo, Empleo Calificaciones Profesionales, Relaciones de Trabajo e identidades Profesionales*, editado por CLACSO en el 2009, en el cual el autor analiza, a la luz de los cambios organizacionales acaecidos a raíz de la implementación de nuevas tecnologías y la ampliación de la producción en tres empresas vallecaucanas, los cambios en los modelos de gestión y los compara con los rasgos fordistas y posfordistas de gestión de la producción.

En el año de 1993, Carmen Marina López y Rainer Dombois compilaron el libro *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*, editado por la Fundación Friedrich Ebert de Colombia – FESCOL, y basado fundamentalmente en las ponencias presentadas un año antes en un Congreso Nacional de Sociología. En este libro hay dos artículos que interesa nombrar. Por una parte, el escrito por Kathleen Gladden y que lleva por título *la reestructuración industrial, el subcontrato y la incorporación de la fuerza de trabajo femenina en Colombia*, cuyo valor para el presente trabajo radica en que se refiere a las confecciones en una región colombiana. En él presenta las formas en que las corporaciones internacionales se involucran en la economía y dan pie para trasladar su producción a sitios en los que es más barata. Estos sitios son países con una reglamentación flexible en cuanto a la mano de obra y los impuestos (generalmente hay exenciones tributarias), que representa ventajas comparativas, y que diversifican el mapa tanto de unidades productivas como de formas de contrato de trabajo, siendo el subcontrato de grandes con pequeñas unidades el elemento que marca la pauta, y la vinculación femenina un producto de la disminución de costos laborales (pues las mujeres son más económicas, salarialmente, que los hombres).

El segundo artículo del libro de Dombois y López lo escribe Álvaro Zerda y se titula *Modernización empresarial y empleo en la industria manufacturera colombiana*. En él

analiza datos estadísticos para establecer la dinámica de la manufactura y del tipo de empleo que se observa en ella. El autor evidencia la dinámica presentada desde la década de 1970, en la que hay un aumento progresivo del empleo temporal en la industria manufacturera colombiana, además de una disminución del empleo en general (disminuye la cantidad y la calidad del empleo). También hay bajas en la participación de éste renglón en el PIB nacional y el sector se reestructura, pasando, por ejemplo, la industria nacional de textiles a representar cada vez menos porcentaje en las cuentas nacionales. Un aspecto importante es que todo el sector de las manufacturas utiliza la “informalización” como una estrategia de las firmas, mediante el subcontrato.

En 1993, se publicó la edición No. 34 de la colección Monografías, serie historia empresarial, de la Universidad de los Andes. Ésta reprodujo un artículo titulado “mujeres obreras, familia y políticas empresariales: la historia de Fabricato” de Luz Gabriela Arango, a manera de resumen del libro *Mujer, Religión e Industria*, coeditado por la Universidad Externado de Colombia y la Universidad de Antioquia en 1991. En él se relacionan dos variables importantes: las necesidades empresariales de mano de obra y las familias como contexto de las aptitudes requeridas por Fabricato en diferentes momentos de su desarrollo. La autora identifica cuatro períodos de desarrollo de la empresa en las que se requirieron diferentes tipos de mano de obra, y así mismo se implementaron diferentes políticas empresariales.

Sobre el tema laboral en el sector textil y de confecciones se destacan dos capítulos publicados en el libro *Trabajo, empleo y calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales*, compilado en el 2009 por Julio César Neffa, Enrique de la Garza Toledo y Leticia Muñoz Terra. El capítulo escrito por María Eugenia de la O: *Cuatro décadas de estudio sobre el trabajo de las mujeres en la industria maquiladora de México*, que analiza el papel del mercado internacional, en particular la promoción del gobierno nacional mexicano a las exportaciones mexicanas, en relación con el empleo manufacturero de las mujeres maquiladoras. Toma como eje de análisis los índices de empleo en el sector y los modelos de organización y dirección del trabajo.

Un segundo capítulo escrito por María Soledad Betancur, titulado “nuevas formas de regulación del trabajo en un contexto de globalización económica. El caso de la cadena textil confección en Antioquia, Colombia”, toma como eje de análisis la descentralización productiva en el marco de la globalización de la cadena de producción textil- confecciones,

resaltando fuentes económicas y estadísticas nacionales y regionales y el análisis enmarcado en las políticas nacionales referentes al empleo y a la producción. Analiza los flujos productivos entre Colombia y el mundo, en particular con Estados Unidos, resaltando las diferencias existentes entre importaciones y exportaciones. Para Colombia, el sector textil ha perdido relevancia mientras el de confecciones se fortalece, trayendo como consecuencia una desregularización de la mano de obra del sector, que es propia de la fabricación de prendas de vestir en contraste con las mejores condiciones de estabilidad laboral en la producción textilera. De esta forma, los impactos en el Valle de Aburrá (principal zona productiva de la cadena textil-confección en Colombia) se traducen en la mayor explotación de la mano de obra, pues se necesita mayor intensidad y productividad del trabajo en un contexto dónde los costos son regulados por factores externos a los propios de cada unidad productiva.

En la Escuela de Trabajo Social de la Universidad del Valle, se escribió una tesis en 1991 titulada *Análisis Comparativo de las Convenciones Colectivas de Trabajo en lo Referente a las Condiciones de Bienestar en la Mediana y la Gran Industria: Sector Manufacturero*, realizada por Sonia Beatriz Benavides López y Elena Cadena. Esta tesis, dirigida por la profesora Yolanda López, de la Universidad Nacional, abordó el tema del bienestar en lo referente a las condiciones laborales¹ y a las condiciones de vida². Tiene como eje transversal la comparación permanente entre la mediana y la gran industria, pues parte de la hipótesis de que ambos tipos de organización empresarial tienen condiciones diferentes para abordar el bienestar laboral. Concluyen finalmente dos cosas: que las convenciones colectivas son un elemento regulador de las relaciones obrero-patronales y expresan la capacidad de negociación de los sindicatos³. Lo segundo que concluyen es que la gran industria posee los medios para ofrecer mejores condiciones de bienestar y para que se desarrollen sindicatos más fuertes.

En el mismo programa, se realizó otro trabajo de grado que lleva por título: *Discriminación económica y subordinación social de la obrera vinculada a la industria textil de la confección en la ciudad de Cali*. Este trabajo, realizado en 1981, tiene por autoras a María Elena Hormiga Cruz, Virginia Martínez y Nubia Ocampo Flórez. En ella se emplean como categorías de análisis el papel tradicional de la mujer como reproductora de mano de obra,

¹ Entendidas estas como el máximo nivel de bienestar en el ambiente laboral.

² Vinculadas a la vida del trabajo en cuanto es desde la relación con la empresa donde los trabajadores obtienen los ingresos que elevan el nivel de vida.

³ Que dependen básicamente del nivel de organización y del número de afiliados.

anclada al hogar, y el paso de ésta al mundo laboral. Se observan las trabajadoras de cuatro empresas regionales, cuya diferencia es el proceso productivo que desarrollan: si es de textil, de confección o mixto. Tienen en consideración factores relativos a la estabilidad y remuneración del personal dentro de una y otra empresa, realizando así un análisis comparativo entre las empleadas en la producción textilera y aquellas ancladas a la producción de prendas de vestir, teniendo las primeras mayores garantías laborales en lo concerniente a remuneración, horarios, prestaciones sociales y sindicalización.

2. Balance Metodológico.

Para la realización del presente trabajo, inicialmente se planteó abordar como fuentes de información entrevistas con empresarios del sector de textiles y confecciones, así como con trabajadores de esta misma cadena. Además de las entrevistas, la revisión de prensa, particularmente del diario regional *El País*, constituía una fuente importante para la indagación, especialmente para ubicar las entrevistas y el análisis teórico en el contexto establecido: Cali durante los años 2012 y 2013.

Las entrevistas con los empresarios fueron conseguidas algunas por medio de referencias personales y otras a través de citas telefónicas con una base de datos de las empresas de confección y de textiles encontradas en un directorio empresarial por internet. Por su parte, las trabajadoras que brindaron su entrevista fueron ubicadas principalmente por rastreo conocido como “bola de nieve” (unas me llevaron a otras compañeras suyas) y por referencias personales.

En general, aquellas personas que hablaron por las empresas confeccionadoras fueron, la mayoría de las veces, los jefes de producción. Sólo en un caso se logró hablar con el propietario y en otro con un hijo de los propietarios, quien ejercía la función de mercadeo. Referente al sector textil, se obtuvo contacto con un importador, que es valorado para el presente trabajo por dos razones: primero, la dificultad de encontrar contactos con productores de textiles y segundo, el estado de este componente de la cadena, caracterizado fundamentalmente por importaciones.

Los contactos con trabajadores de la confección no fueron abordados directamente en las mismas empresas en que se hicieron los contactos con los representantes de ellas, ni en el

puesto de trabajo, porque se valoró la inconveniencia de ese método y por ello se optó por conseguir los contactos con referencias de sus propias compañeras o de familiares y por hacer la entrevista en las casas y con ello permitir un ambiente más tranquilo para la indagación.

En general, los sujetos entrevistados se mostraron muy abiertos y dispuestos a conversar sobre el sector que representan y fueron reiterativos en señalar la importancia de los trabajos académicos sobre esta cadena, que es muy importante para la región pero ha sido poco estudiada. Pese a lo anterior, se notó en algunos momentos desconfianza para hablar de algunos temas, como el de la tercerización de la producción, el tipo de los contratos laborales y la inestabilidad de los trabajadores por los picos productivos.

Durante la exploración de los antecedentes, se valoró como poco importantes elementos analíticos que luego, en las entrevistas y la revisión de prensa, se notó su gran importancia para el análisis, como por ejemplo el papel de la innovación y las modas.

Se organizó la información de las entrevistas y se codificó con número para citarlas de esa forma en el desarrollo del presente trabajo, así.

CÓDIGO	CARACTERÍSTICA DEL SUJETO
Entrevista 1	Jefe de importaciones de una empresa dedicada a la importación y distribución de textiles, ubicada por la avenida Roosevelt.
Entrevista 2	Gerente de compras y servicios de una empresa de confecciones de 80 trabajadores y de estructura maquiladora, que le produce a una empresa dueña de marca local, ubicada en el sector industrial de Acopi.
Entrevista 3	Director administrativo de una empresa dueña de marca de ropa para bebés y niños, que subcontrata toda la producción con talleres locales, ubicada por la autopista suroriental con carrera 44.
Entrevista 5	Directora regional de la Cámara Colombiana de la Confección.
Entrevista 6	Distribuidor de una empresa dueña de marca de ropa interior, de 6 trabajadores y 10 máquinas, quienes realizan todo el proceso de su marca en el tercer piso de la casa, ubicada en el barrio Vallegrande, en el distrito de Agua-Blanca. La mamá y todos los hermanos están vinculados a la empresa en alguna labor.
Entrevista 7	Jefe de producción de una empresa confeccionadora de 350 trabajadores, que produce su marca propia (distribuida a través de almacenes propios y cadenas de supermercado) y le confecciona a más de 20 marcas del mercado europeo (Francia, Italia, España, etc.). Diseñan, cortan, ensamblan, terminan y empacan. Ubicada por la carrera segunda con calle 50.
Entrevista 8	Gerente - propietario de una empresa dueña de marca propia de 30 años de tradición, que actualmente le maquila a otras marcas regionales para poder solventar la crisis financiera en la que se halla. Ubicada en el barrio San Nicolás.
Entrevista 9	Operaria de confección, con un poco más de 10 años de tradición en la labor. Mujer soltera cabeza de familia de 43 años de edad.
Entrevista 10	Operaria de confección, con más de 30 años de experiencia en el ramo. Actualmente realiza los moldes para una empresa propietaria de máquina. Tiene un taller en su casa (barrio San Luis) con cuatro máquinas en el que trabaja con su hermana haciendo arreglos a vecinos y ocasionalmente le maquila a empresas dueñas de marca.
Entrevista 11	Operaria de confección, con tres años de experiencia en la confección y con 22 años de edad. Madre soltera, vive con los abuelos y parte de su familia extensa. Toda la familia se dedica a labores de la confección.
Entrevista 12	Operaria de confección, con cuatro años de experiencia en el ramo y 26 de edad. Soltera, vive sola.

3. Marco Teórico.

La bonanza del capitalismo de finales del siglo XIX y principios del siglo XX llevó a la expansión planetaria de la producción industrial en masa, en un momento caracterizado por el permanente crecimiento de los mercados. Este período de crecimiento fue relativamente estable hasta la década de 1970 en términos económicos y en cuanto al nivel de vida de los trabajadores y sus familias. Con la crisis económica mundial de 1973 se marca el paso de un modelo de acumulación “rígido” a uno “flexible”. (HARVEY, 1998, p. 170)

La “rigidez” de este proceso de producción hace referencia a los contratos de trabajo, el tiempo de trabajo y los lugares de trabajo (MEJIA, 2009). El aumento de la rentabilidad de las empresas se ve atado a las condiciones de la mano de obra, que además viene acompañada regularmente de organización y fuerza de negociación, y con las ganancias de estabilidad laboral, aumento de salarios y demás, hace que aumente el costo del trabajo. Es rígida la ubicación de las plantas de producción, que no permiten desplazarla a sitios donde es más rentable, y la falta de movilidad de la mano de obra, así como los tiempos de producción, que corresponden a cuánto se demora el movimiento de cada trabajador en la cadena productiva (lleva a la especialización en movimientos repetitivos), dificultando que un mismo trabajador cumpla con varias funciones. Se requiere también que las decisiones sean tomadas rápidamente y se extiendan en el menor tiempo posible por el mundo, papel que cumplen las tecnologías de la información.

La agudización de la competencia llevó a las compañías a configurar un nuevo panorama de las empresas productivas y de los mercados. David Harvey explica al respecto: “La centralización del capital (...) terminó por doblegar la competencia inter-capitalista (...) y dio lugar a la aparición de prácticas de planificación y fijación de precios oligopólicas y monopólicas” (HARVEY, 1998, p. 157) y de esta manera “las multinacionales controlan dos tercios del comercio internacional, del que aproximadamente la mitad está constituido por exportaciones intragrupalas entre empresa matriz y filiales o entre dos filiales de un mismo grupo” (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 2002, p. 21). Para Harvey, el capital corporativo adquiere un papel hegemónico en la directriz de la sociedad, restando poder al trabajo organizado y a la regulación de los Estados nacionales. Así adquieren importancia en la regulación de la economía organismos internacionales que llegan incluso a definir los precios de la mano de obra: “la remuneración de una prenda de vestir se hace por prenda o por

minuto y es regulada por el comercio internacional (...) la remuneración se mide por un sistema de costo global, pero el salario es fijado de manera local” (BETANCUR, 2009, p. 124).

Gary Gereffi (2001) habla de las cadenas productivas como marco para el análisis de la globalización y cuando se refiere a las cadenas destinadas al comprador⁴, uno de cuyos ejemplos es la cadena de vestido y confecciones, menciona que quienes dirigen todo el proceso productivo no son los productores, sino los fabricantes de marca, los comercializadores, los detallistas, etc., quienes tienen bajo su control las redes de producción y comercialización. En este caso “la producción generalmente la llevan a cabo redes de contratistas del tercer mundo que realizan artículos terminados para compradores extranjeros. Las especificaciones son suministradas por los grandes mayoristas o comerciantes que ordenan los artículos” (GEREFFI, 2001, p. 16), por lo tanto, los que dirigen todo el proceso, comercializan pero no fabrican “son fabricantes sin fábrica” (GEREFFI, 2001).

La característica general de toda la cadena productiva para el vestuario es el uso intensivo de mano de obra poco calificada, que se convierte en una ventaja para la inversión extranjera directa en países donde se garanticen los bajos costos de ésta, además de los múltiples incentivos para el capital. En esta cadena productiva, el tipo de actividades para la inversión extranjera directa o para la contratación con los grandes comercializadores son, según Gereffi, básicamente tres: la importación de vestuario terminado, nombre y autorización de marca para comercializar y la subcontratación internacional de operaciones de ensamblaje. “Estas variadas actividades han conducido a la existencia de múltiples empresas líderes en las cadenas productivas dirigidas al comprador” (GEREFFI, 2001, p. 24). Este análisis de Gereffi, útil para el análisis del sector textiles-confecciones, parte de la siguiente idea general: “en el capitalismo global, la actividad económica no es solamente internacional en su alcance, sino también global en cuanto a la organización” (GEREFFI, 2001, p. 14).

Este nuevo estilo de capitalismo, apela también a la desregulación de mercados financieros, aumentando el índice de rentabilidad sin necesidad de invertir en activos productivos (por

⁴ Las cadenas productivas para este autor son las formas cómo se organiza la producción en el mundo, a través de la estructura y dinámica de las industrias globales. Unas son dirigidas hacia el productor (como en la cadena automotriz, en la cual la dirección está a cargo de los grandes fabricantes, comúnmente transnacionales) y las otras son las dirigidas al comprador (el ejemplo es la cadena de vestuario, donde los fabricantes de marcas y comercializadores son los que dirigen el proceso de producción, pero generalmente no son los que producen).

ejemplo las transacciones en el mercado financiero que no están determinadas por la producción en sí), a las fusiones y adquisiciones de unas empresas por otras, creando y haciendo más poderosos los oligopolios y monopolios y al aumento de la inversión extranjera directa. Y todo eso es acompañado de políticas gubernamentales favorables en términos monetarios-fiscales, sociales y salariales (BOLTANSKI & CHIAPELLO, 2002).

Benjamin Coriat (2000) aporta elementos para la comprensión de este nuevo proceso productivo al describir el proceso llamado Ohnismo⁵ (o toyotismo, en oposición al taylorismo y al fordismo). Este método se basa en la producción en el momento preciso -o “justo a tiempo”- y en la “autoactivación de la producción”. Es un modelo competitivo en la diversificación (pequeñas cantidades de muchos modelos de productos). Uno de los componentes más importantes y difundidos del modelo es la disminución al mínimo de los efectivos y de la fábrica. Dice Ohno, “Hay dos maneras de incrementar la productividad. Uno es incrementar las cantidades producidas, la otra es reducir el personal de producción” (Citado por CORIAT, 2000, p. 24), de esta manera, lo que no es imperativamente necesario para la entrega de los productos, sobra.

Con este nuevo modelo de gestión de la producción se introducen cambios significativos en los procesos productivos, tales como la calidad en proceso o calidad total, que consiste en adaptar durante todo el proceso de producción medidas de control de calidad. Para el ohnismo que describe Coriat, una forma de introducir el control de calidad en el proceso productivo es la automatización, que consiste en brindarle herramientas a la máquina para que detecte cualquier falla en el proceso, equivalente a la “autoactivación” de los trabajadores (que detecten y eviten desperdicios y fallas, introduciendo el control de calidad en los actos más elementales de la producción). Se necesita además la polivalencia del obrero, quien ya no estará encargado de una sola parte del proceso, sino que tendrá que introducir elementos de control de calidad y parte de la dirección. Este trabajador ahora tiene la responsabilidad de evitar fallas y desperdicios. La productividad ya no se mide principalmente desde la productividad de cada obrero, sino desde la productividad de la cadena completa⁶.

⁵ Ohnismo por referencia a Ohno, impulsor del método en las instalaciones de Toyota en Japón. Toyotismo por referencia a Toyota.

⁶ Por ejemplo, cuando hay algún defecto en una parte del proceso, puede detenerse toda la cadena de producción para evitar los llamados “cuellos de botella” atribuidos al taylorismo.

María Soledad Betancur (2009) menciona que hay un proceso de descentralización de la producción, en el que se hace rentable cada etapa del proceso y por lo tanto hay una reconfiguración espacial de la industria, en el que países desarrollados pasan la producción a países en vía de desarrollo. De esta manera, se subcontrata cada parte del proceso en maquilas y se incrementa el trabajo temporal⁷. Ahora los capitalistas compran trabajo organizado y valorizado, separando cada proceso y valorándolo individualmente, haciendo que las pequeñas, micro y famiempresas representen la mayor parte de la generación de empleo y el emprendimiento en el sector de las confecciones. Mejía (2009) resume este nuevo modo de gestión de la producción caracterizándolo como instalaciones fabriles con trabajadores polivalentes en esquemas laborales desregulados, tecnología flexible por medio de procesos de trabajo que transforman materias primas en flujos continuos o discretos.

Según Harvey (1998), todo modelo de producción capitalista le da un lugar a tres factores: el trabajo organizado, el capital corporativo y el Estado nacional. En este caso, para implementar un modelo flexible en el trabajo, se requiere debilitar la organización reivindicativa sindical, por lo que en unas partes (especialmente las grandes empresas) se dan incentivos a manera de contrapartidas para convertir el sindicalismo en “cooperativo” de las políticas de empresa (estos sindicatos ayudan, por ejemplo, en el control de los tiempos de los trabajadores) y en otros lados, desaparece el sindicalismo despidiendo a quienes lo representan o fragmentando a los trabajadores para que no se organicen (este es el caso de los contratos por cooperativas de trabajo o por orden de prestación de servicios – OPS, los contratos por labor).

La desregularización del trabajo, necesaria para un modelo flexible de acumulación, se caracteriza porque el trabajo y el número de trabajadores es dependiente de la demanda, por lo tanto el vínculo laboral es flexible en cuanto solo se trabaja con el personal estrictamente necesario cada vez y se requiere de trabajadores multiespecializados que cumplan las tareas de varios puestos de trabajo. Sigue existiendo el control de tiempos y movimientos, sin embargo este da paso a un modo más flexible, el “tiempo compartido”, que consiste en que se asignan tareas variables en cuanto a cantidad y naturaleza (CORIAT, 2000).

⁷ Trabajo que no es permanente y depende de los ritmos de los pedidos que se hacen a las unidades productivas: si hay pedidos hay trabajadores, si no hay pedidos no hay trabajadores; así mismo varía el número de trabajadores respecto la cantidad de producto necesitado.

Lo que prima no es la especialización de un trabajador en un proceso, sino la “desespecialización no sólo del trabajo obrero sino del trabajo en general” (CORIAT, 2000, p. 47). El aprendizaje de tareas tanto en la fábrica como fuera de ella (mediante capacitaciones pagadas y orientadas por la empresa) se convierte en un capital importante, más aún en un contexto dónde la innovación es un factor de ventaja comparativa dentro de la competencia por el mercado. Este tipo de acumulación permite acelerar el ritmo del desarrollo de nuevos productos y convierte así la ciencia y la tecnología en importantes aliadas dentro del sistema, con lo que ocurre el fenómeno de intelectualización de la mano de obra, en la que el conocimiento es un factor fundamental del trabajador. Al respecto, Harvey señala que

La iniciativa empresarial caracteriza hoy no sólo las operaciones empresariales, sino a los ámbitos de la vida tan diversos como el gobierno urbano, el crecimiento del sector productivo informal, la organización del mercado laboral, la investigación y el desarrollo, y llega incluso a los confines de la vida académica, intelectual y artística. (HARVEY, 1998, p. 196)

Los laboratorios y la financiación a la investigación son centrales para la competencia y las empresas que invierten en estos procesos son vanguardistas en cuanto a innovación y están mejor posicionadas en el mercado. La centralidad del conocimiento lleva a la separación entre la dirección de la empresa y la propiedad, pues se contrata a profesionales para que administren los procesos de dirección de la empresa⁸. Los trabajadores que poseen las destrezas necesarias para el desarrollo de la innovación son generalmente quienes tienen mayor estabilidad laboral, sin embargo ésta es funcional, pues es flexible en términos de espacio y tiempo (los profesionales deben estar disponibles en el lugar que se los requiera y durante el tiempo necesario). Este tipo de trabajadores están ubicados en las grandes empresas o en las empresas matrices y representan un núcleo de trabajo reducido.

Por el contrario, la inmensa mayoría de los trabajadores están concentrados en los grupos de la periferia⁹, quienes representan la flexibilidad numérica de los requerimientos de la

⁸ Esta separación viene operando desde antes del taylorismo y es lo que diferencia el inicio del capitalismo del desarrollo del mismo. Max Weber desarrolla esta idea en su libro *Economía y Sociedad. Esbozo de la sociología comprensiva*, publicado por primera vez en 1922. WEBER, M. (1922). *Economía y Sociedad. Esbozo de la sociología comprensiva*. Colombia: Fondo de Cultura Económica. 1964.

⁹ Estos según gráfico circular de Harvey, 1998, en el que se ubica en el centro a los trabajadores con mayor estabilidad y con flexibilidad funcional; a continuación, está el primer grupo periférico, caracterizado por la flexibilidad numérica en tanto son empleados de acuerdo a la demanda y cada vez en diferentes cantidades, y el segundo grupo periférico en donde se agrupan todas las formas de contratación características de la flexibilidad laboral tanto en horas y salarios como en duración del trabajo. Finalmente está el tercer grupo, en el que se cuentan trabajadores por cuenta propia, trabajos temporarios por agencia, subcontratación y demás formas de tercerización (Harvey, 1998, p. 174)

demanda, los contratos por horas, los puestos compartidos, los becarios, los contratos temporales, y de manera más general, los trabajadores por cuenta propia, subcontratistas, los contratados por agencias de empleo, y las demás formas de tercerización de las funciones. Señala Betancur (2009) que esta forma de organización incentiva la generación de empleos precarios, el paso de la formalidad a la informalidad y aumenta la explotación de los trabajadores. Para este modelo es necesario un desempleo estructural que facilite la manipulación de las condiciones de trabajo, excusándola en la alta competencia del mercado laboral.

A manera de resumen, se puede decir que “la acumulación flexible parece implicar altos niveles de desempleo estructural, rápida destrucción y construcción de calificaciones, módicos aumentos en el salario real y el retroceso del poder sindical” (HARVEY, 1998, p. 173).

Continuidades en el cambio

Sin embargo, hay permanencias. Por una parte, Harvey (1998) ubica tres rasgos fundamentales que están presentes en toda forma de organización capitalista: **1.** El capitalismo tiende al crecimiento; **2.** El crecimiento de los valores reales dependen de la explotación de la fuerza de trabajo en la producción y **3.** El capitalismo es necesariamente dinámico en los niveles tecnológico y organizativo. Chiapello y Boltanski (2002) lo describen como un proceso cuyo principio mínimo es la exigencia de acumulación ilimitada de capital mediante medios formalmente pacíficos, que consiste en la perpetua circulación de capital para extraer beneficios y reinvertirlos en más capital. De este modo, el imperativo de crecimiento permanente lleva a que el capitalismo reinvente sus formas de organización para garantizar la rentabilidad permanente, pero también “la dinámica del capitalismo está marcada inevitablemente por una tendencia hacia la crisis” (HARVEY, 1998, p. 203).

Como segunda medida, los cambios de una acumulación “rígida” hacia una acumulación “flexible” no implican que los métodos fordistas y tayloristas desaparezcan. Por el contrario, en algunas partes se presenta un taylorismo periférico, pasado de los países desarrollados a los países en vía de desarrollo, quienes tienen modos de acumulación adaptados a las peculiaridades del mercado laboral de cada región, pero que contienen las generalidades de cada método.

Por último, los métodos de acumulación flexible generan el clima necesario para revivir sistemas de organización de la producción que existían anteriormente pero con diferentes formas de regulación “la subcontratación organizada ofrece oportunidades para la formación de pequeñas empresas y en algunos casos, permite que los viejos sistemas de trabajo doméstico, artesanal, familiar y paternalista (...) revivan y florezcan como piezas centrales, y no ya como apéndices del sistema de producción” (HARVEY, 1998, p. 176). De esta manera, los dueños de los talleres intermediarios, contratados por la casa matriz a través de pedidos, pueden convertirse también en asalariados. Podría pensarse que hay una proletarización de los pequeños propietarios, quienes teniendo los medios de producción necesarios, son dependientes de las casas matrices hasta el punto que deben trabajar en las tareas de la línea de producción y al mismo tiempo dirigir el proceso. Dice Betancur (2009) “ahora no sólo entran y salen trabajadores, sino que también entran y salen medianas, pequeñas y famiempresas del mercado” (p. 119).

SEGUNDA PARTE

1. Marco Contextual

Las raíces de la conformación de una cultura empresarial en el Valle del Cauca se hallan en el proceso de transformación de latifundios improductivos (generalmente heredados de los primeros encomenderos coloniales) en haciendas, lo que muestra un cierto grado de racionalidad en la explotación de recursos. Las haciendas fueron, por decirlo así, un apoyo

para la minería, que explotaba mano de obra esclava. En las haciendas se producía, además de la ganadería, cultivos de pancoger, caña y panela, que servían para el sustento y reproducción de los esclavos de las minas. En la minería de oro se involucraron diversos personajes regionales, no propiamente terratenientes por herencia, y se vinculan, además de la minería, a la comercialización del oro.

Por esta vía [diversificación de las haciendas y trapiches] los terratenientes descendientes de los primeros encomenderos coloniales, cuyo poder se basaba en la posesión de la tierra que obra como fuente de prestigio y de riqueza, pierden preeminencia tras la aparición de grupos sociales nuevos que reconfiguran el espacio político, social y económico de la región (URREA & MEJÍA, 2000, p. 81).

Son estas haciendas las que en el siglo XX se convierten en empresas agroindustriales. Se inicia también la construcción de una ruta que comunique Buenaventura con Cali, que finalmente concluye en 1882 con la apertura de la ruta Cali-Buenaventura, que tiene un tramo navegable por el río Dagua. Empieza a realizarse una ruta de navegación por el río Cauca desde 1886 y a principios del siglo XX encuentra la cúspide de su desarrollo. En ambos procesos (también en la construcción de una carretera Cali-Buenaventura) sobresale el nacimiento de compañías, que superan el llamado capitalismo familiar para conformar agrupaciones que tengan en cuenta la inversión y propiedad compartida y el riesgo calculado. Con la ruta de navegación por el río Cauca, la conexión Cali-Buenaventura, y posteriormente el funcionamiento del ferrocarril, se crean las condiciones para el desarrollo comercial de Cali.

Como en agosto de 1914 había entrado en funcionamiento el canal de Panamá, con la llegada del ferrocarril, Cali quedaba comunicada por esta ruta con Nueva York y el resto del mundo (Cali-Buenaventura-Panamá-Nueva York). De esta manera se iniciaba una nueva etapa de integración y de intercambios con los mercados internacionales, que jugaría un papel determinante en el desarrollo de la ciudad (ORDOÑEZ, 1995, p. 37).

Para el desarrollo de la ciudad de Cali hubo varios obstáculos. En el siglo XIX, la carencia de capitales públicos y privados, debido a las guerras civiles afrontadas por el país, y la ausencia de vías y rutas de comunicación que permitieran transportar equipos industriales y ensanchar los mercados. Esta continuó siendo una dificultad importante hasta finales del siglo, especialmente por la inadecuada salida al mar y por las carencias de Buenaventura como puerto. Pese a ello, a finales del siglo XIX y principios del XX hubo auge comercial de diversidad de productos. Al respecto Luis Aurelio Ordoñez (1995) dice “los efectos conjugados de la creación del departamento, la apertura a los mercados externos y las influencias del auge cafetero y azucarero, fueron modificando progresivamente la fisonomía

de la ciudad hasta convertirla en el escenario de una intensa actividad comercial y en el polo de una extraordinaria atracción demográfica” (p. 42).

En 1925, las seis mayores empresas fabriles, contando el número de trabajadores, eran en su respectivo orden La Garantía, Cervecería Alemana los Andes, Tipografía Carvajal, Tipografía Palau, Velázquez y Cía., Gaseosas Posada Tobón y Fundición Díaz Hermanos. En cuanto a la cuantía de capital, las empresas más grandes para 1924 fueron: Cervecería Alemana los Andes, Gaseosas Posada Tobón, Cigarrillos el Sol, Fabrica de Hielo Ulpiano Lloreda, Trilladora A. Vallejo, Tejidos A. Dishington, Cigarrillos Ideales. Además de estas, habrá que incluir entre las empresas representativas de la región las fundadas posteriormente como Industrias Textiles de Colombia, Laboratorios JGB, Fábrica de Dulces Colombina y la Fábrica de Jabones Varela (ORDOÑEZ, 1995).

En general, en Cali se evidencia un alto grado de diversificación en su industria, a pesar del desarrollo de sectores específicos. Sucede lo contrario en el Valle del Cauca, cuya industria se centra en la producción de alimentos, especialmente en la agroindustria azucarera (URREA & MEJÍA, 2000). En la ciudad de Cali, el crecimiento industrial es importante hasta la década de los setenta, periodo en el que dicho crecimiento se desacelera.

En el desarrollo económico de la región también es importante la presencia del capital extranjero, que se convierte en un factor de relevancia para la *cosmopolitización* de la élite criolla que a la larga es esencial en el impulso de la innovación y la modernización productiva (URREA & MEJÍA, 2000). “La configuración de las empresas, del espacio industrial y de los estilos de dirección empresarial de la región se liga ampliamente con la presencia de compañías y empresas extranjeras, particularmente norteamericanas, desde la segunda mitad del siglo XX” (URREA & MEJÍA, 2000, p. 119). Se instalan empresas extranjeras y con ellas surgen nuevos sectores como los cauchos, los químicos, materiales de transporte, máquinas y artefactos eléctricos, productos metálicos y minerales no metálicos. Hubo también inversión extranjera en otros sectores que habían sido iniciados con capital nacional, como textiles y café (ORDOÑEZ, 1995).

Desde inicios del siglo XX, el gobierno nacional empieza a establecer políticas para estimular la producción y el consumo nacional, como “la sustitución de importaciones como motor del crecimiento y desarrollo doméstico de la economía” (GARAY, 2004) que se aplicó

a principios del siglo XX y que es un ejemplo del carácter de la política económica que implementó el gobierno nacional hasta la década del setenta. La sustitución de importaciones se da como política intencional y planificada, especialmente durante la segunda guerra mundial, pues con ella se cerraron mercados internacionales en Europa y Estados Unidos, tanto para exportación como para la importación, y esto presentó una oportunidad para orientar el desarrollo desde esta iniciativa que según Ordoñez, antes de 1940 había sido ocasional y ahora se convertía en eje orientador de la economía.

Sin embargo, para finales del siglo XX, esta política de sustitución de importaciones es reemplazada por una política de desarrollo industrial orientada hacia la exportación.

Con la apertura económica, solamente las cadenas productivas de azúcar, café y artes gráficas han tenido una mejoría a lo largo del tiempo en la región y han podido competir en el mercado nacional e internacional. En general, los resultados de la apertura económica fueron negativos, especialmente para la pequeña industria. Según Urrea y Mejía (2000), para 1997, 358 sociedades empresariales desaparecieron y en 1999 cerraron 72 fábricas en toda la región. El 52% de las pequeñas y medianas industrias tuvieron utilidades negativas en 1997, 45% despido de personal, 70% cartera morosa, más de 35 sociedades entraron en concordato y más de 50 cerraron definitivamente. Los sectores más afectados fueron la construcción, el comercio y la industria manufacturera, en esta última los peores resultados están en las confecciones.

Como un incentivo para la dinámica empresarial en la región, se crean las zonas francas, inicialmente las de Palmaseca y el Pacífico, y más adelante la zona de la Ley Páez. En las primeras, la mayoría son empresas pequeñas y medianas, con mano de obra semicalificada y no calificada, alta rotación de personal y remuneración alrededor del salario mínimo. No hay sindicatos y la gestión del trabajo es de tipo taylorista.

Uno de los sectores representativos en las zonas francas, por lo menos hasta mediados de la década de los noventa, es el de confecciones, donde el grueso de la población trabajadora es femenina (...). Este fue el sector predominante a través de empresas extranjeras, pero a raíz de la competencia de otros países con mano de obra más barata, comenzó a perder fuerza en los últimos dos años, sin embargo todavía es atractivo para el montaje de empresas de confección (URREA & MEJÍA, 2000, p. 182).

Las zonas francas han sido el lugar de desarrollo de empresas orientadas fundamentalmente a la exportación y hay en ellas importante presencia de multinacionales. Estos territorios son

distritos mixtos de factorías industriales, de distribución y servicios, pues disminuyen el tiempo y los costos de almacenamiento.

Contexto del trabajo a raíz de la apertura.

La apertura económica de la década de los noventa es el principal factor para los cambios empresariales, pero dichos cambios se venían implementando antes de 1990. Las empresas cuyo mercado principal es el internacional (generalmente grandes empresas y multinacionales), racionalizan mucho más el uso de mano de obra, pues están sometidas a una “hiper-competencia global”, lo que en muchos casos significa la reducción del empleo. Por ello, la reestructuración de las organizaciones tiene su primer efecto drástico en el empleo: “las políticas de gestión empresarial en el nuevo contexto han intensificado la racionalización en el uso de la mano de obra, proceso que ya venía dándose desde la década del ochenta” (URREA & MEJIA, 2000, p. 163).

Con la internacionalización de la economía y la apertura económica, en el mundo se evidenciaron nuevas formas de empleo, que corresponden a nuevas leyes laborales relacionadas con las recientes formas de acumulación de capital.

En Colombia, la apertura económica inició antes de 1990, bajo el gobierno de Virgilio Barco, y continuó en 1991 con el de César Gaviria y el cambio de la Constitución Política Nacional. En este momento, el marco laboral debía presentarse coherente con la intención de insertar a Colombia en el mercado mundial, “Es por ello que la Ley 50 de 1990 se aprobó con el argumento en ese momento coyuntural de que el país debería apuntar la globalización y por lo tanto su normatividad legal debía ser reformada de conformidad con las nuevas normas internacionales de la OIT” (NUÑEZ, 2010). Así, los análisis de la reforma laboral de 1990 (o ley 50), aseguran que el marco de la normatividad es la liberalización de la economía nacional y la entrada en la competencia global, que necesita la disminución de los costos de producción, entre ellos los costos laborales: “Mientras que en 1980 Colombia ocupaba el cuarto lugar en orden descendente según el valor de los costos laborales por hora, en 1990 pasó a ser el de menor costo relativo y en 1996 sólo México presentaba un menor costo laboral” (GARAY, 2004).

Por otra parte, las reformas laborales han regulado el marco legal para la adaptación del trabajo a las nuevas circunstancias de la economía global. Tal es el caso de la ley 789 del 2002, que profundizando aspectos de la misma ley 50, rebajó más los costos de la mano de obra (disminuyendo horas extras, acortando la jornada nocturna, etc.). Otro de los medios que se emplean para disminuir los costos de las empresas es la intermediación laboral, permitida por la Ley 50, o el contrato por prestación de servicios. “Según el Boletín de Informalidad presentado por el DANE en febrero de este año [2010], el 57% de la población ocupada en las 13 áreas metropolitanas es informal” (MEJÍA G., 2004). Una estrategia adicional es el trabajo llamado “al destajo”, que es una forma de flexibilización de la mano de obra en que la remuneración depende de la producción, no del horario ni de la calificación, este es el caso de obreros ubicados en la confección y de los corteros de caña.

Es importante resaltar la aprobación y entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. El gobierno norteamericano pone como condición a Colombia para la aprobación del TLC la firma de un convenio de “respeto del derecho al trabajo”, que está regido básicamente por la legislación internacional en materia laboral, por lo que no incluye nada que no estuviese contenido antes en la legislación colombiana¹⁰; esto se hace en respuesta a reclamos de los sindicatos norteamericanos, que ejercían presión sobre los demócratas para que no votaran el Acuerdo Comercial con Colombia en el Congreso norteamericano, sosteniendo que la entrada en vigencia del tratado implicaría destrucción del trabajo norteamericano y precarización y desempleo en Colombia (AFL–CIO, 2011).

A finales del 2012, el congreso colombiano aprobó una reforma tributaria orientada por los mismos criterios de disminución de costos, esta vez eximiendo de impuestos a las empresas, y para la recuperación de la pérdida fiscal del Estado a través del recargo de impuestos indirectos y directos incrementando la base gravable, así como la creación de nuevos gravámenes. Esta reforma tiene consecuencias no sólo en el nivel de vida de la población en general (entre ellos los trabajadores de la industria manufacturera), también en las unidades productivas que determinan en gran medida las características cuantitativas y cualitativas de la mano de obra.

Cadena de textiles y confecciones

¹⁰ Incluyendo la prohibición de la tercerización laboral, que estaba ya estipulada en la legislación nacional por el decreto 4588 de 2006.

En el periodo comprendido entre la Guerra de los Mil Días y la Segunda Guerra Mundial, hubo grandes transformaciones en el país. En lo económico, se ve un cambio en el modelo de acumulación caracterizado por el acelerado crecimiento del producto interno impulsado por el aumento de la industria manufacturera. El sector textil es líder de este desarrollo nacional.

Durante las dos primeras décadas del siglo XX se crearon las principales empresas que lideraron la industria textil hasta mediados de siglo y las que aún en 1980 dominaban el sector (MONTENEGRO, 1982). En los 30', la industria textil lideró la expansión industrial manufacturera creciendo al doble de lo que lo hizo ésta que, cabe destacar, tuvo el mayor crecimiento comparativamente en todo Latinoamérica. De la mano con el crecimiento del sector, hay una mayor concentración de la industria, pues gran parte de los telares y los trabajadores se hallaban ubicados en tres empresas, las principales del país. Estas empresas también absorbieron otras más pequeñas que no pudieron recuperarse de la crisis de los años 20'.

Entre 1936 y 1943 la cantidad de obreros empleados en los textiles se incrementó unas 2,37 veces, muy por encima del incremento en los demás sectores, aumentando con ello los salarios de los trabajadores del sector (MONTENEGRO, 1982).

Antioquia se consolidó como el centro textilero por excelencia, ubicándose allí las más grandes industrias del sector como Fabricato, Coltejer y Textiles Bello. A pesar que Cali es apenas secundaria a nivel nacional, es la región de más productividad comparativamente con las demás regiones del país. Los textiles son la principal industria manufacturera regional hasta finales de siglo, con empresas significativas como Textiles la Garantía, Textiles de Colombia, El Cedro y la Industria Colombo-Americana de Tejidos (URREA & MEJÍA, 2000).

El sector textil en el país entra en crisis alrededor de la década de 1970, por lo que las empresas deben reestructurar sus procesos de producción. Fabricato, por ejemplo, clausura políticas de bienestar de la empresa y aumenta la racionalización de la mano de obra. Contrata mujeres jóvenes e hijos de los obreros tradicionales, pues con ellos ahorra costos en los salarios, acelera la automatización de las plantas y limita el poder del sindicato (ARANGO, 1993). En los ochenta la crisis en todo el sector textil se agudiza y como

consecuencia, la mayor parte de las empresas productoras de textiles desaparecen, entre ellas La Garantía en el Valle del Cauca.

Entre 1970 y 1989, la industria textil colombiana bajó 7 puntos porcentuales en la participación total en el producto bruto manufacturero, lo que evidencia el decaimiento del sector.

Durante esta época, mientras el sector textil se ubicó entre los líderes en modernización tecnológica, el sector confecciones se caracterizó por intensificar la utilización del trabajo (ZERDA, 1993).

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, trabajadores asociados a seguridad social (pensión, salud, riesgo profesional). 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 (BETANCUR, 2009, p. 97).

Lo que sucede con el proceso productivo de la cadena de textiles y confecciones es que a nivel internacional hay una reorganización del proceso: se descentraliza la producción y se especializa para volver rentable cada etapa del proceso. Ahora, Estados Unidos y la Unión Europea se convierten en consumidores, mientras los países en vía de desarrollo son los productores de vestidos. Mientras América del Norte exporta a América Latina textiles, esta exporta prendas de vestir a aquellos.

Colombia pasa de importar 75 millones de dólares en textiles en 1990 a 553 millones de dólares en el 2001, mientras que la exportación de confecciones se fortalece y en el 2005 llega a ser el 4,3% del total de las exportaciones nacionales. Ello se enmarca en un contexto de flexibilización de la fuerza laboral y aumento de la subcontratación de la producción.

Cali es la ciudad más productiva en cuanto a confecciones a nivel nacional. Dicha productividad no se explica por la tecnificación del sector, puesto que es un sector poco tecnificado, sino por el uso intensivo de la mano de obra. La hipótesis que plantean Urrea y Mejía para explicar la productividad en la ciudad es que los modos tayloristas en la organización de los procesos han sido aplicados en la región desde mucho antes y ello ha hecho que el modelo sea aceptado y usado tanto por los empresarios como por los

trabajadores. También afirman que una ventaja regional es el uso generalizado de la tercerización de los procesos.

Las plantas de confección en Cali posiblemente están alimentadas de talleres satélites, con una cierta similitud al esquema de maquila sin ser exactamente este modelo. **a)** Le suministran al taller satélite la materia prima; **b)** se establecen rigurosamente tiempos de entrega del producto; **c)** se trabaja con talleres a domicilio bajo el esquema de módulos (cada taller es responsable de un módulo); **d)** todo opera bajo un sistema de subcontratación. Las trabajadoras son mujeres y en buena medida son microempresarias y pequeñas o medianas empresarias que entran en la cadena de subcontratación o la organizan (URREA & MEJÍA, 2000).

Cuando se habla de subcontrato en las confecciones, se habla de “un mecanismo de articulación entre los sectores informal y formal que, a través de su reglamentación, del acceso a los mercados y a las materias primas y del control de estos, subordina a quienes trabajan en su domicilio” (GLADDEN, 1993). Por lo tanto, la producción de confecciones en Colombia, y particularmente en el Valle del Cauca, tiene un importante sesgo de informalidad a través del subcontrato de la producción de prendas de vestir. Esto va de la mano con la necesidad de contratar mano de obra de bajo costo, por lo cual se recurre a emplear mujeres en las labores de la confección pues en la división internacional del trabajo, son “más baratas”.

La garantía de la mano de obra barata, además de los subsidios al capital a través de exenciones tributarias y préstamos, son ventajas comparativas fundamentales en medio de la competencia internacional. “son las facilidades de trabajo, entonces, las que llevan a reubicar las fábricas manufactureras en los países en desarrollo, para convertir sus operaciones en multinacionales” (GLADDEN, 1993, p.321).

Para ofrecer estas ventajas comparativas, los gobiernos cambian la legislación laboral para disminuir la fuerza de los sindicatos, aumentar la utilización de trabajadores temporales, medio tiempo o subcontratados. Por su parte, las empresas introducen tecnologías modernas, que cambian la estructura y la calificación del trabajo, y en muchos casos, reemplazan mano de obra, “esta reestructuración ha llevado a un renacimiento del trabajo industrial externo y del subcontrato, lo que ha incrementado la producción en el sector informal” (GLADDEN, 1993, p. 322).

Kathleen Gladden (1993) caracteriza tres tipos de unidades subcontratadas que dependen de factores como el número de personal, el nivel de formalización y el capital invertido: por una

parte, están los trabajadores industriales subcontratados, o trabajo en casa, quienes son más fáciles de explotar, pues en muchos casos trabajan miembros de la familia sin ninguna remuneración. Por otra parte está la empresa a pequeña escala, que puede o no depender de la familia, en la que se pagan salarios así sean significativamente bajos. Finalmente, están las empresas a pequeña escala subcontratadas que cuentan con registro mercantil, las cuales deben pagar por lo menos el salario mínimo y seguridad social a los trabajadores.

Por otra parte, las formas de articulación de los talleres encontrados en el estudio realizado por Gladden muestran por lo menos cuatro formas. **1)** articulación directa: las empresas centrales envían directamente la producción a los trabajadores industriales subcontratados y a pequeñas empresas sin ningún tipo de intermediario; **2)** articulación mediana: hay un intermediario que establece la conexión entre fábricas medianas y grandes y el trabajo industrial subcontratado o las empresas pequeñas; **3)** articulación mixta: la producción se centra en el almacén que vende las confecciones, pero en el sótano se producen clandestinamente las unidades que se venden y **4)** articulación no mediada: en este caso los mismos trabajadores de la fábrica son los intermediarios, cuando hay poco pedido, solamente se trabaja en la fábrica, pero cuando el pedido aumenta, también trabajan en la casa mediante el subcontrato y se subcontrata a talleres pequeños. Evidentemente los intermediarios juegan un importante papel en la producción de confecciones.

Además del acceso a los mercados, el control de las materias primas también es un elemento que determina la subordinación de las empresas en cuanto a la producción de textiles. Así, los trabajadores industriales subcontratados o las pequeñas empresas (incluso las medianas) sólo pueden acceder a ellas a través de intermediarios, mientras las fábricas exportadoras de capital mixto o solamente extranjero importan directamente desde su sede central, en Miami para los casos analizados por Gladden, las telas ya cortadas.

2. Aparte sobre la industria textil nacional

La industria textil colombiana fue a principios del siglo XX la pionera en la modernización industrial “De hecho, la participación de ésta rama [la industria textil nacional] en el valor agregado industrial dominaba la primera mitad del siglo XX, pasando del 39% en 1923 – 1924 a 52% en 1944 - 1945” (RAYMOND, 2008, p. 24). Se podría afirmar que los esfuerzos

modernizadores de las élites colombianas se orientaron a promover la creación y fortalecimiento de industrias textiles y que a partir de allí se impulsó el proceso modernizador colombiano, un poco tardío en comparación con otros países latinoamericanos, pero acelerado. Sin embargo, los cambios generados en el mercado y el comercio nacional, dieron un vuelco al panorama. Alvaro Zerda (1992) afirma que entre 1970 y 1980 la industria bajó siete puntos en la participación total en el producto bruto manufacturero y ya para el 2011 (DANE, 2012) la producción de textiles representó apenas el 0,7% del sector industrial.

En Cali, a mediados de 1900, existía cuatro grandes textileras: Textiles La Garantía (fundada en 1915 por Antonio Dishington), Textiles de Colombia (Jorge Garcés participó como socio fundador en 1926), El Cedro (fundada entre 1937 y 1940 por Edmon Zaccour, Luis Zaccour y Camilo Daccach) y la Industria colombo – americana de Tejidos. La industria textil caleña, a pesar de ser secundaria en términos de la producción de textiles en Colombia para ese momento, pues representaba sólo entre el 5% y el 7% del total de capital invertido a nivel nacional, sí fue la principal industria en la ciudad (MEJÍA y URREA, 2000), además de ser Cali la de mayor productividad en el país en ésta rama industrial.

Santiago Montenegro (1982) se refiere al surgimiento de la industria textilera colombiana así: “Los capitales iniciales para la creación de éstas industrias provinieron, en su gran mayoría, de personas vinculadas al comercio que, en un determinado momento y como una actividad adicional a sus negocios, comenzaron a ensayar en la actividad manufacturera” (p. 126). Ésta afirmación parece ser precisa en varios de los casos, especialmente el antioqueño. En el caso de la Fábrica de Hilados y Tejidos de San José de Suaita, en Boyacá, si bien es cierto que la unidad agroindustrial se ubicó en los predios de la hacienda de la familia Caballero y que el proyecto se sostuvo en parte por la venta de tierras y la explotación agrícola de los propietarios, también es relevante el papel que jugó el crédito con inversionistas extranjeros en la adquisición de maquinaria y el impulso para el inicio de las actividades industriales, especialmente de la textil.

En el caso de las grandes empresas de textiles caleñas, es relevante el papel de inmigrantes *turcos*¹¹ como los hermanos Zaccour y los Daccach¹², o de otras latitudes como Antonio

¹¹ Los inmigrantes que para el momento tenían su pasaporte con titulación en Turquía eran en su mayoría provenientes de Siria y el Líbano, que por condiciones políticas de sus países de origen, viajaban a Latinoamérica por la mediación de ese país (CRUZ MURILLO, 2012).

Dishington. Sin embargo, otros personajes nacionales como Jorge Garcés Borrero, Juan Pablo Lozano, Henry Eder, etc., participaron como fundadores o accionistas de industrias textiles en la ciudad, en una época en la que éste renglón industrial era pionero en el impulso de la economía colombiana.

Durante la década de 1930, la industria textil creció al doble de la industria manufacturera. Esto, combinado con unas condiciones externas adversas en las que el país tenía pocas capacidades para importar, promovió el consumo interno de textiles nacionales, desestimulando la importación, que luego se dio como una política intencionada del gobierno nacional, que puso altos aranceles a las importaciones para proteger la industria nacional.

Materias primas

La principal materia prima de la industria textil es el algodón, que debió ser abastecido la mayor parte del tiempo por medio de importación, lo que encareció los costos de producción, más cuando el gobierno nacional definió aranceles a las importaciones para incentivar el consumo de algodón nacional que, pese a ser de mejor calidad, no era suficiente para la demanda de la creciente industria textil. Según Santiago Montenegro (1982), entre 1931 y 1935 el consumo de algodón se extendió al 14,2% anual y entre 1935 y 1939 al 19,8%, sin embargo no creció en ese mismo ritmo la oferta nacional, por lo que la diferencia fue asumida por las importaciones.

Otros insumos, como los hilos, fueron en parte importados y en parte producidos nacionalmente. Estos insumos fueron especialmente sensibles a la política de sustitución de importaciones, pues a pesar que la iniciativa del gobierno nacional fue promover la producción y el consumo nacional, la oferta no fue suficiente para los requerimientos de la industria.

Precisamente por la debilidad en la producción algodonera nacional, la industria de los textiles fue llamada “exótica”, por la dependencia a la materia prima extranjera a consecuencia de la falta de tradición algodonera nacional, que generó incluso que el gobierno definiera una política arancelaria especial: “Los gobiernos colombianos intentaban fomentar

¹² Los Daccach, luego de quedar con la titularidad de Textiles el Cedro y su posterior declive, fundaron Almacenes Sí, tradicional comercializadora de textiles Caleña que distribuye telas nacionales e importadas.

el desarrollo de esta industria al establecer un bajo gravamen a la materia prima semielaborada, a saber, las hilazas, y, al contrario, un alto nivel de protección arancelaria a su producto final: las telas” (RAYMOND, 2008, p. 44).

Crisis y concentración de la industria textil

En 1920 el país sufre una crisis económica como reflejo de la crisis general acaecida en el mundo. Para mediados de la década, ya se mostraban fuertes indicios de recuperación, pero la industria textil no estuvo al ritmo de esa recuperación debido “a que una baja en los precios mundiales de textiles la sumió en una severa depresión, favoreciendo más la importación que la producción nacional. Así, mientras la industria general crecía en un 3,7% por año durante este periodo [1925 - 1929], la industria textil decreció en un 2,2%” (RAYMOND, 2008, p. 85). Durante esa época, no se reporta el nacimiento de ninguna empresa textil en el país, y sólo Fabricato ampliaría su planta.

Paradójicamente, esta crisis de los años de 1920 “produjo la recomposición del liderazgo de la industria textil, que se concentró definitivamente en Antioquia y en aquellas empresas como Coltejer y Fabricato que desde los años veinte comprendieron con claridad la necesidad de incorporar la más moderna tecnología y entraron a producir géneros de calidad superiores” (RAYMOND, retomando a Mayor Mora, 2008, p. 84). La crisis de ésta década afectó industrias textiles vallecaucanas como la Industria Textiles de Colombia, que si bien no fue absorbida por este proceso de concentración, sí llevó a la liquidación de la sociedad fundadora en 1931(ORDOÑEZ, 1995).

Modernización

La industria textil fue importante en la modernización tecnológica del país, por la importación de maquinarias extranjeras que incrementaron la productividad. Santiago Montenegro sostiene la siguiente tesis, contraria a la difundida por la CEPAL: el resurgimiento de la industria textil luego de la crisis de la década de los 20 del siglo XX se debió fundamentalmente al incremento de su capacidad productiva, y no sobre la base de la ya existente, incrementando la inversión.

Incluso, durante la decadencia de la industria textil de los años 80 del siglo XX (y de toda la industria en general), la estrategia de sobrevivencia fue la modernización tecnológica “Mientras el sector textiles se ubicó entre los líderes en la modernización tecnológica en los 80’, el sector confecciones se caracterizó por intensificar la utilización del trabajo” (ZERDA, 1993, p. 56).

Sin embargo, la modernización tecnológica no fue igual en todos los casos, pues algunas industrias textiles se dotaron de los equipos que reemplazaron las que lideraron la adquisición de nuevas tecnologías, creando una brecha entre las fábricas de textiles nacionales y ocasionando, a la larga, que el consumo se concentrara en los productos novedosos, derivados de la innovación y la inversión, mientras que las telas de las empresas rezagadas fueron perdiendo mercado ante telas novedosas y de mejor calidad.

Las textileras caleñas se caracterizaron por la innovación y la diversificación de los productos, que implicaron la inversión en tecnología, y también en la cualificación de la mano de obra. Un aspecto importante en la innovación y la diferencia de ésta por regiones, tienen que ver con las facilidades de transportar nuevos equipos hasta las instalaciones fabriles. Para el Valle del Cauca, el ferrocarril fue importante no sólo para la comercialización de los productos, sino para la introducción de nuevas tecnologías, que no eran fácilmente transportables a lomo de mula, como sí lo tuvo que hacer, por ejemplo, la Fábrica de Tejidos e Hilados San José de Suaita.

Además del transporte de los equipos, la comercialización y la importancia del ferrocarril y el desarrollo de los transportes por carretera y fluvial, otro elemento importante para la introducción de equipos modernos, la innovación y la calidad de los productos es el acceso a la energía eléctrica para movilizar los equipos. En las regiones de más difícil acceso, se empleó la energía hidráulica directamente tomada por las fábricas para movilizar los husos. En Cali, la conexión a una red un poco más compleja de energía eléctrica y el uso de plantas, permitió ubicar las fábricas en centros urbanos con acceso más fácil al mercado y a la mano de obra.

Trabajo, sindicalización y control del tiempo libre

Luz Gabriela Arango (1993) desarrolla una descripción de las características generales de la mano de obra requeridas por Fabricato diferenciadas en cuatro periodos en los que cambia las características de acuerdo a las necesidades del contexto. Esta caracterización puede ser una generalidad, por lo menos en lo que tiene que ver con la absorción de mano de obra femenina en los inicios de la industria, acompañada de un fuerte vínculo de empresarios con la iglesia, por medio de la cual se controlaba el tiempo libre de las trabajadoras, vinculándolas a actividades religiosas en horarios extra-laborales y retrasando con ello un poco los embarazos, perjudiciales para la industria en un momento de escases de trabajadores cualificados. Posterior a ello, y con el incremento de la demanda interna, se requiere la intensificación del trabajo, lo que a su vez requiere un tipo de trabajadores (que para el caso de Fabricato implicó la introducción de más personal masculino) con cualidades especiales, y con una remuneración superior al resto del sector industrial.

En general, la industria textil se caracterizó por la absorción de un importante porcentaje de mano de obra, que incluso llegó a crecer por encima de la industria en general, y por una estabilidad relativa de los trabajadores, quienes tenían afiliación a seguridad social y políticas de bienestar social propias de cada empresa. Al lado de esto, también existió una importante tasa de sindicalización.

Sobre la sindicalización, es importante señalar el papel de los empresarios, quienes al lado de la iglesia, intentaron restar fuerza a la organización de los trabajadores por medio de la creación de sindicatos paralelos a los ya existentes o, en las empresas donde no existía sindicato, promoviendo la organización al lado de los intereses de la empresa y de los valores católicos. Sin embargo, estas estrategias, en la mayoría de los casos, fueron perdiendo fuerza poco a poco, haciendo de los sindicatos de la industria textil un fuerte instrumento de presión para los empresarios quienes, a la vez que crecía la participación del sector en el producto interno del país, también se trasladaban beneficios a los trabajadores y se fortalecía el mercado interno.

Finalmente, una vez las industrias textiles fueron perdiendo fuerza y desapareciendo, la organización sindical promovió la indemnización adecuada a los trabajadores, quienes de otra forma habrían sido mucho más afectados por la crisis del sector industrial colombiano¹³.

Caída

Desde mediados de la década de 1970, la industria de los textiles inicia un proceso de pérdida de participación en el producto interno manufacturero. Los primeros efectos se sienten en la pérdida de las condiciones de bienestar de los trabajadores y en la pérdida de puestos de trabajo.

Varios factores influyen en el colapso: uno de ellos es el derivado del crecimiento de la industria sin el suficiente crecimiento de factores de competitividad como el acceso a algodón nacional de bajo precio y el acceso a tecnologías altamente especializadas, pues si bien los empresarios hicieron esfuerzos en la modernización de las plantas, lo cierto es que dicho proceso siempre estuvo relegado frente a los avances de países con mayor desarrollo textil.

Sin embargo, un factor determinante fue la apertura económica, que llevo a la reestructuración de las sociedades empresariales, especialmente las del sector industrial. Así, señalan Urrea y Mejía (2000) que la cadena de textiles y confecciones fue de las más afectadas por los procesos de reestructuración a raíz de la apertura económica.

Una aguda competencia internacional, derivada de la apertura y la inserción en el mercado mundial, al lado de una industria textil nacional apenas floreciente y en proceso de fortalecimiento, con costos de producción relativamente altos, pues los costos de la mano de obra, de la importación de tecnología y materias primas. Esta industria nacional debió enfrentarse a competidores internacionales, mucho más tecnificados, con costos laborales inferiores y con mayor capacidad productiva. Esto llevó al declive de la industria de los textiles al punto que hoy sólo representa el 0,7% del PIB industrial.

¹³ Por ejemplo el caso de los trabajadores de Textiles el Cedro, quienes tuvieron que entablar un proceso de dos años para obtener el pago de los salarios y las indemnizaciones derivadas del cierre de la planta en Cali.

3. Transformaciones económicas de la industria textil-confecciones en Cali. 2012-2013

El 2012 es un año que inicia con un marcado optimismo de las voces oficiales de los gremios en cuanto a las posibilidades del empresariado colombiano en el comercio exterior. Proexport (2012) publica para ese año una revista titulada *El mercado de las prendas de vestir en Estados Unidos*, dirigida a empresarios de la cadena de textiles y confecciones, en el que analizan detalladamente el estado del mercado norteamericano y el estado de la oferta colombiana en cuanto a prendas de vestir, con el ánimo de promover la decisión de los empresarios a volcarse hacia el mercado externo. En general, en el discurso público de gremios y gobierno, se destaca la mirada hacia las potencialidades del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos a punto de entrar en vigencia. Por ejemplo, en una nota del diario *El País* del 14 de diciembre del año 2011, en el que se publican los resultados de la Encuesta Anual Manufacturera y se entrevista al presidente de la ANDI, se muestra que “el 20,1% de las empresas cree que la expansión de sus negocios se hará por vía de los TLC con Estados Unidos, Corea, Japón, Turquía y la Unión Europea”¹⁴. En el mismo diario, se publica el 28 de enero del 2012 un artículo titulado *Textileros dicen que el 2012 pintará bien para el sector*, en el que muestra las percepciones de algunos empresarios entrevistados en la feria Colombiatex.

Entrado el 2012, en la prensa se comienzan a percibir voces de dueños de empresas preocupados por las desventajas competitivas que tiene Colombia frente a otros países. Este es el caso de la entrevista publicada el 20 de Marzo del 2012 por el diario *El País*, al gerente de Supertex¹⁵ quien afirma

Muchas de las marcas que estaban trabajando en Asia se han movido para esta región del mundo, pero específicamente desde México, pasando por Centroamérica hasta el Perú. Pero en el caso de Colombia, nuestra competitividad cada vez se acaba más en el sector confeccionista. Esta es una actividad que está influenciada altamente por la mano de obra y eso hace que su costo principal sea teóricamente el salario (...). Supertex tiene hace un año una planta en El Salvador, y allá el salario mínimo, incluyendo prestaciones sociales, es de US\$280, mientras acá son US\$500, casi el doble.

¹⁴ DIARIO EL PAÍS. La industria pinta mejor para el 2012. Activos B1. 14 de Diciembre del 2011. Valle del Cauca.

¹⁵ Supertex es una empresa de confecciones que trabaja especialmente para el mercado externo, confeccionándole a marcas como Adidas y Arena.

Evidentemente, las preocupaciones están más orientadas, en este momento, a pedir del Estado alguna acción para promover la competitividad de los gremios nacionales, ya sea en lo concerniente a infraestructura, a las flexibilidades tributarias o a flexibilizar los salarios, similar a lo anotado por Gladden (1993) de la competitividad internacional impulsada por las legislaciones laborales y tributarias de los países y en el mismo espíritu que lleva a los confeccionadores a participar, como maquilas, del interés de las grandes marcas internacionales en convertir sus operaciones en internacionales, llevándolas a donde es más competitiva la producción.

Dentro de este sentimiento, ya no caracterizado por el optimismo sino por la preocupación de la competitividad de los productores nacionales frente a los productores extranjeros, también está la voz oficial de Hernando José Gómez, nombrado por la época Zar del TLC con Estados Unidos, que manifiesta a los diarios que los productores deben especializarse en productos o procesos que sean competitivos dentro de las cadenas de valor internacionales “Eso implica que naturalmente no podemos producir todo tipo de productos, sino que tenemos que especializarnos en algunos en cada sector, donde podamos atender de manera competitiva las necesidades de las cadenas globales de valor”¹⁶. Gary Gereffi lo diría de la siguiente forma: “para poder triunfar en la economía internacional, los países y las empresas necesitan ubicarse estratégicamente en estas redes globales y desarrollar estrategias para tener acceso a las empresas líderes y mejorar así sus posiciones” (GEREFFI, 2001, p. 13), pues “en el capitalismo global, la actividad económica no es solamente internacional en cuanto a su alcance, sino también global en cuanto a su organización” (GEREFFI, 2001, p. 14) y en él, los productores no son quienes llevan la dirección de la economía, sino que son los dueños de marca y los comercializadores quienes pivotean las redes internacionales de producción.

El 31 de Mayo del 2012, *El País* de Cali dedica una página completa a la situación del sector de los textiles y las confecciones en el marco del TLC con los Estados Unidos y de la inserción de Colombia en el mercado internacional con la apertura de las fronteras para la importación y las facilidades de la exportación. En este artículo, Edwin Salazar, presidente de la junta directiva de la Cámara Colombiana de la Confección, enumera algunas dificultades que, a su juicio, dificultan que el sector gane espacio en el mercado norteamericano, entre las que cuenta la configuración del sector, que se caracteriza por una enorme cantidad de

¹⁶ DIARIO EL PAÍS. “Implementación del TLC está lista en un 82%” afirma Hernando José Gómez, Zar del TLC con EEUU. Activos B1. 3 de Abril del 2012. Valle del Cauca.

capitales pequeños y el difícil acceso a las materias primas, que no se producen en el país y que además de encarecer la prenda, afecta el criterio de origen puesto por los Estados Unidos para recibir importaciones colombianas: “En ese mercado [el estadounidense] nadie duda de la calidad de las confecciones colombianas, pero la verdad es que el sector está conformado por miles de pequeñas empresas que difícilmente pueden competir solas”¹⁷.

A partir de este momento, se puede percibir un ambiente más bien pesimista frente a los tratados internacionales, particularmente el firmado con el país norteamericano, pues ya el discurso no está centrado ni en las posibilidades de ese mercado, ni en los llamados a la autoridad política para hacerlos más competitivos, sino en cómo hacer para mantenerse en medio de la agobiante competencia. Se llama al Estado a proteger las fronteras, a aumentar los aranceles de importación¹⁸, y se enfatiza en las bondades de las confecciones nacionales en materia de generación de empleos y calidad. Incluso, cuando se habla de las exportaciones, se refiere a las posibilidades de exportar a otros países diferentes al norteamericano: “Marcela Mosquera Vásquez [Directora de la Cámara Colombiana de la Confección] sabe que no es sencillo competir en un mercado como el de los Estados Unidos, pero sabe que hay posibilidades en otros mercados del mundo”¹⁹.

Al respecto conviene no perder de vista que en el país, y particularmente en la región, existen muchas marcas propias que se sostienen casi en su totalidad por las ventas en el mercado local y que son los dueños de estas marcas quienes se han agremiado, pues los confeccionadores están ubicados, en su gran mayoría, en el sector informal y difícilmente se pueden agremiar. A estos dueños de marcas, preocupados por la comercialización de sus prendas, les preocupa la competencia con marcas extranjeras que producen a precios más bajos, pues ellos difícilmente podrán insertarse en las redes internacionales de producción, cuestión que es más sencilla para quienes se dedican exclusivamente a confeccionar, pues pueden poner al servicio de cualquier tipo de marca, tanto nacional como extranjera, sus talleres. Para estos últimos, la preocupación no es el mercado en sí, sino los costos de producción.

¹⁷ EL PAÍS. Los retos de las confecciones en los Estados Unidos. Activos. 31 de Mayo del 2012. Valle del Cauca

¹⁸ En la misma nota de El País, se menciona que la importación de tejidos se había aumentado en el 2011 83% respecto del 2009 y que en confecciones, el aumento era de 113%.

¹⁹ EL PAÍS. Los retos de las confecciones en los Estados Unidos. Activos. 31 de Mayo del 2012. Valle del Cauca

A partir de Mayo del 2012 y hasta finales de año, lo que abunda en la prensa sobre el sector de las confecciones y los textiles son indicadores que muestran estancamiento, y los más positivos son aquellos que celebran no haber decrecido como la mayoría de sectores de la industria manufacturera en ese periodo. Cuando se habla de oportunidades en el extranjero, ya no se habla de Estados Unidos, sino de Europa o de países vecinos.

En palabras de la Directora Regional de la Cámara Colombiana de la Confección para el suroccidente colombiano

Nosotros tuvimos que agremiarnos porque hace siete años nosotros veíamos que nuestro mercado nacional estaba desapareciendo por las importaciones traídas de la China. Llegaron las grandes superficies y el gobierno nacional no les exigió absolutamente nada (...) nuestro sector estaba enfermo, había muchas empresas de confección que estaban quebrando, ya el sector de la confección no era un sector rentable, no era un sector viable, nuestras operarias ya no se querían sentar en una máquina de coser por la inestabilidad laboral que teníamos, pero claro, porque nosotros no podemos competir con una prenda de la China, llega de la China a unos precios irrisorios y nosotros no vamos a ser competitivos con esos precios que llegan del mercado chino, ya que usted sabe que en la China hay esclavitud, les pagan a los operarios 50 dólares mensuales, son cien mil pesos²⁰

Decreto de salvaguarda textil, marzo del 2013

El 19 de Marzo del 2013, el diario *El País* publica una nota sobre los resultados de la industria del Valle del Cauca durante el 2012, y menciona “mientras tanto, en lo acumulado del año, otros sectores como confecciones (...) presentaron cifras negativas” haciendo referencia a que durante el año, el sector redujo en producción (1%) y en ventas (3%). Analizando la situación, este diario retoma lo dicho por el gerente de la ANDI, Rodrigo Velasco “explicó que esto se debe a las restricciones grandes en la demanda interna y desde luego a la demanda externa por la crisis que atraviesan algunos países que tradicionalmente compran productos a la región”²¹. Así, se señala la importancia que tiene para los textileros y confeccionistas el mercado interno y que su contracción tiene efectos negativos en los resultados del sector.

²⁰ Entrevista 5.

²¹ EL PAÍS. La industria del Valle repuntó en 2012. Activos. 19 de Marzo de 2013. Valle del Cauca

Como resultado de la presión de los empresarios de las confecciones y de los pronunciamientos de la Cámara Colombiana de la Confección, el gobierno sancionó el 1 de marzo del 2013 el decreto 074, que restringe la importación de confecciones y calzado y que regiría por un año²². *El País* reportó el 26 de marzo: “Jack Kourday, gerente de la fábrica Konkord, afirmó que efectivamente se ha tenido un resultado positivo, pues se ha sentido un incremento en los pedidos por parte de las cadenas de supermercados”²³. Varias de las personas entrevistadas anotaron la mejoría que veían en el sector con la aprobación de este decreto.

Empujar que siempre se proteja el mercado nacional contra los otros países que nos invaden a nosotros con prendas de muchos más bajos costos donde la mano de obra aquí manufacturera está desapareciendo porque ya llega todo hecho a unos precios irrisorios. Y ahora por ejemplo con el arancel que [el Presidente] Santos le tiene a lo que está entrando de todos los países de cinco dólares por kilo, al mercado nacional le sale mucho más favorable confeccionar aquí que traerlo de otro lado porque eso le representa unos costos (...) Entonces ahí cerraron esa puerta con esos aranceles y el mercado nacional aumentó y repuntó en un ciento por ciento²⁴

Para el 17 de mayo, *El País* reporta: “El primero de ellos [de los subsectores de la industria] (el de prendas de vestir y confecciones) fue el que más creció en materia de ventas en el país. Aumentó 6.1% en el primer trimestre del año (...) La mejoría de estos sectores se debe a las mejores perspectivas en el consumo de los hogares colombianos”²⁵. Y el 4 de diciembre, el mismo diario escribe: “Las restricciones que impuso el Gobierno Nacional a las importaciones de prendas de vestir, en el comienzo del año, han surtido efecto en la producción de confecciones, sector que hoy saca la cara por toda la industria del Valle del Cauca”²⁶.

Flujos de productos

El sector de los textiles y las confecciones hace parte de los encadenamientos productivos globales, que en general tienen como característica que los países desarrollados, siendo los

²² Esta salvaguarda fue renovada en marzo del 2014. En el marco de las cláusulas del TLC con Estados Unidos, se establece que este tipo de salvaguardas pueden ser aprobadas máximo dos veces y cada vez de hasta un año de duración.

²³ EL PAÍS. Empresas de confecciones volvieron a contratar. Activos. Marzo 26 de 2013. Valle del Cauca

²⁴ Entrevista 7.

²⁵ EL PAÍS. Prendas de vestir se salvan en la industria. Activos. B1. 17 de Mayo del 2013. Valle del Cauca

²⁶ EL PAÍS. Las confecciones le dan la mano a la industria del Valle. Activos. B1. Diciembre 4 de 2013. Valle del Cauca

principales mercados, se dedican a importar las confecciones y –en menor medida- los textiles, mientras los países en vía de desarrollo, siendo los principales productores, se dedican a la exportación. Así lo hacen saber Porter (1990) y Krugman (1995) citados por Gereffi (2001):

La creciente integración de las economías nacionales con la economía mundial es un rasgo central de la globalización. Lo que distingue a la globalización de etapas anteriores en la división internacional del trabajo es, en gran medida, la habilidad de los productores para dividir el valor de la cadena, por ejemplo el proceso de producción de un artículo en muchos pasos geográficamente separados. Esta dispersión global de las cadenas productivas aumenta las oportunidades de los países en vía de desarrollo de participar y ganar a partir del comercio, ya que este les proporciona un espacio mayor para especializarse en las etapas de trabajo intensivo del proceso de fabricación de un artículo (Citados por GEREFFI, 2001, p. 28).

Parafraseando a María Soledad Betancur (2009), la reconfiguración espacial de la industria textil consiste en que Estados Unidos y Europa descentran su producción a países en vía de desarrollo, los primeros se convierten en consumidores y los segundos concentran la producción. En este caso “la producción generalmente la llevan a cabo redes de contratistas del tercer mundo que realizan artículos terminados para compradores extranjeros. Las especificaciones son suministradas por los grandes mayoristas o comerciantes que ordenan los artículos (...). [Estos mayoristas] comercializan pero no fabrican, son ‘fabricantes sin fábrica’” (GEREFFI, 2001, p. 16).

La Cámara Colombiana de la Confección ha resumido la estructura actual del mercado global de textiles y confecciones así:

Estados Unidos representa aproximadamente el 16.7% del consumo de la industria del vestuario en el 2013. Los países asiáticos como China, India, Pakistan, Bangladesh, Tailandia, Indonesia se encuentran entre los países líderes en términos de la capacidad instalada. Solo China tiene una participación de alrededor del 45% del total mundial de la capacidad instalada para la hilatura y tejeduría (ANDI, 2013)

Los confeccionadores regionales, haciendo una lectura de este contexto internacional de la división del mercado y de su abastecimiento con economías asiáticas, valoran las dificultades de competir los mercados internacionales, como Norteamérica y Europa, de la siguiente manera:

Pues uno qué percibe, que hay muchas facilidades para exportar. Desafortunadamente si el gremio no se une no tendremos es la capacidad competitiva porque lo que es los países industrializados cuentan con maquinaria robotizada. Un taller en la China, un taller pequeño es de dos mil operarios, entonces pues el punto de comparación y de

productividad son muy diferentes, por decir algo, si nuestra capacidad es de nueve mil unidades diarias, un taller de un país industrializado su capacidad puede ser 30 mil o 40 mil, entonces nos llevan por los cachos²⁷

Los insumos, especialmente los productos textiles, son traídos del mercado externo, especialmente de países altamente productores como los asiáticos:

La ventaja de tener relaciones con China y no, por ejemplo, con países europeos, que también producen algún tipo de tela en la parte del precio es importante, igual pues en China se maneja el mismo tema de la calidad pero se ha hecho un buen trabajo en China, digámoslo así, podemos comprar a un buen precio con una buena calidad. Igual, sabemos que en China hay de todo tipo de precios, hay barato, medio y caro pero no, básicamente es el precio. Aunque si estamos tratando de abrir frontera para otro países que produzcan de pronto con un nivel de calidad más alto y también con un precio competitivo²⁸.

“Nosotros la materia prima, en este momento, el 50% es nacional y el 50% es importada debido al déficit de algodón que hay en este momento en el país y las textileras no tienen tela. Nos está tocando traer tela de la India, del Brasil, de Afganistán”²⁹

Textiles e hilos

Importados son los broches, importados son una gran cantidad de materias primas como muchos denims que se usan para hacer jeans, aquí hay muchas bases importadas. Insumos, hilos importamos aquí no fabricamos hilos en Colombia o por lo menos no los mejores hilos. Algunos botones son importados (...) Sencillamente el mercado nacional tiene una muy limitada oferta de productos, entonces las telas que compramos importadas es porque el mercado nacional no nos las ofrece definitivamente, máximo cuando Fabricato está al borde de la quiebra, está en un proceso bien complicado y su oferta de productos se redujo notablemente. Coltejer desde que la compraron los mexicanos de Caltex ha empezado a reducir su oferta, su portafolio de servicios entonces cada día son productos más limitados. Y hay una diferencia clarísima: con los productores nacionales, en su gran mayoría, tú tienes que programar telas ¿qué es programar? Yo tengo que pedir. Mientras si es importado lo puedo comprar, por ejemplo este libro que quiero, a la fábrica nacional yo tengo que decirle necesito que me haga 400 libros y se demoran 60-70 días entregándolos. Mientras yo a las importadoras les puedo decir véndeme uno o dos de esos libros³⁰

La producción nacional de prendas de vestir tiene un alto componente de productos importados. Como lo menciona el entrevistado, gran parte de los insumos son importados y ello tiene una relación estrecha con lo acaído a los productores nacionales, como la quiebra

²⁷ Entrevista 2.

²⁸ Entrevista 1.

²⁹ Entrevista 7.

³⁰ Entrevista 3.

que desde la década de 1980 comenzaron a sufrir las textileras colombianas, lo que limita la variedad y la oferta del producto, o la carente capacidad de invertir de los empresarios, que deriva en carencias tecnológicas o en la imposibilidad de tener excedentes o “stands” que puedan ser ofertados para la venta inmediata.

Este asunto nacional se complejiza con la mirada local, pues con la desaparición de las grandes empresas textileras de la región, quedó como saldo la pérdida del mercado, siendo reemplazado por telas traídas de Bogotá, Antioquía, o del extranjero. El hecho es tan importante que las personas entrevistadas ignoran si existen o no textileras en la región y en la prensa no se hace referencia a dicho gremio durante los dos años evaluados. Buscando en las referencias de trabajos anteriores, aparece un trabajo fotográfico de un estudiante de Comunicación Social (GARAY J. P., 2014) sobre una planta productoras de textil extinta, *Ultratex*, en cuyas instalaciones funciona en una pequeña parte una empresa textilera y en el resto de la edificación una bodega de reciclaje. Esta fábrica produce principalmente telas elásticas, que no van a la confección de prendas de vestir, sin embargo, no se pudo establecer contacto directo con nadie de la fábrica. A continuación referiré parte de la entrevista realizada a la representante de la Cámara Colombiana de la Confección, en la que interviene el gerente de una empresa dueña de una marca de ropa deportiva local y que pone en evidencia lo anotado antes:

- Nosotros no producimos tela aquí en el suroccidente colombiano, sólo en Bogotá y en Medellín. En Cali no hay empresas textileras.
- Sí, textileras sí hay. Está Tintuvalle, está Crilana
- Pero eso son tintorerías, no textiles. Nosotros no tenemos plantas de textiles en el Valle, nosotros no producimos textiles. Tintorerías sí.
- Textiles sí hay, que hacen las telas. Alfredo González, Acrilan, Jaime Urbano, Tintuvalle, producen tela. Son por ahí cinco empresas, pero las grandes están en Bogotá y en Medellín.
- *¿esas textileras surten una parte importante del mercado local?*
- No, nosotros traemos telas importadas.
- Ni en el Valle ni en Colombia, no hay quien nos surta en telas³¹

El hecho de que los productores de confecciones, especialmente los representantes de los gremios del sector, no conozcan sobre la existencia o no de productoras de textiles evidencia, primero, que los existentes no se encuentran agremiados o no tienen participación pública y, segundo, que para el mercado local de confeccionistas son poco importantes, lo que disminuye las posibilidades de apoyo en la cadena. Además, es evidente el impulso que las

³¹ Entrevista 5.

políticas nacionales de libre comercio le han dado a la importación de textiles, incrementando la competencia por el mercado, incluso con establecimientos importadores informales, con bajos costos de sostenimiento y bajos costos de importación, quienes además tienen recientes condiciones de agremiarse y defenderse.

Digamos que en Medellín está Fabricato, Coltejer, que son empresas que producen en sí telas, pero digámoslo así, en los últimos años, digamos dos o tres años para acá, la DIAN se ha dado cuenta y el gobierno se dio cuenta que la producción nacional no abastece toda la demanda que requiere el país entonces han quitado muchas barreras, nos han disminuido el arancel, nosotros pagábamos el 30, ahora estamos pagando el 10% (...) y hay más competencia y con el agravante que es una competencia muy informal, entonces se está viendo mucho importador que no... pues, aquí hay una planta, unas oficinas de empleados, entonces de pronto hay importadores informales, donde tiene una oficina chiquita, tiene uno o tres empleados. O muchos importadores que no manejan muy buenas prácticas en el tema de la importación³².

Se puede reflexionar al respecto que Colombia ha decidido insertarse en las cadenas globales de producción de prendas de vestir especializándose en partes de procesos que le permitan ser competitiva con bajos avances tecnológicos, y aprovechando las ventajas de la racionalización del trabajo y por ello se ha orientado hacia las confecciones, pues la producción de textiles implicaría, en este contexto, esfuerzos en el sentido contrario a los actuales, no tanto hacia la especialización sino hacia la diversificación industrial. El riesgo de esta especialización en la confección y en la racionalización del uso de la mano de obra en un contexto de encadenamiento productivo global es que debe competir con economías que han desarrollado mayores niveles de racionalización del trabajo, al punto de aumentar progresivamente los índices de desigualdad social en sus países.

Comercialización

La comercialización de las prendas de vestir es un asunto importante para esta cadena de valor y encarna una contradicción: mientras los productores locales abogan porque las redes de distribución privilegien sus productos sobre los importados y éstos se distribuyan a precios relativamente altos, los comercializadores abogan por distribuir lo que mayor rentabilidad les genere y lo que más fácil puedan vender. Este es el centro de la disputa mediática generada entre unos y otros a mediados del 2013.

³² Entrevista 1.

Mientras el diario regional *El País*, en su edición del 19 de Marzo del 2013 publica el artículo *La industria del Valle repuntó en el 2012*, en el que entrevista a representantes de los gremios industriales como la Asociación Nacional de Empresarios – ANDI o la Cámara Colombiana de la Confección, en el que reporta mejorías en el sector y un balance positivo de las confecciones debido a la restricción impuesta en marzo a la importación de productos textiles terminados, en agosto 28 del mismo año publica una columna titulada *Precios de la ropa, al alza debido a más aranceles*, donde los actores principales son la Federación Nacional de Comerciantes – FENALCO, y critican duramente la restricción de dicho decreto, pues generó incremento de precios y una amenaza a que los hogares consuman menos vestuario e incluso amenazan con denunciarlo ante los estrados de la Organización Mundial del Comercio.

Según Gary Gereffi (2001), las redes de comercialización hoy juegan un papel orientador dentro de las cadenas de valor, por encima de los mismos productores, pues son ellas quienes en última instancia determinan qué se distribuye y de qué formas, incluso los precios de los productos.

Nosotros teníamos un cliente muy grande que era almacenes Éxito de Medellín, pero ellos empezaron a cambiar sus políticas de compra, ya no compraban sino que era en consignación (...) Consignación es que yo te mando a ti la mercancía a tu almacén y tú la pagas cuando la vendes, si no la vendes la devuelves. Entonces pasó de ser un cliente que nos generó muchas utilidades, muy bueno, a ser un cliente que nos devolvía mercancía, que había que tenerle impulsadoras, que había que participar en todos los folletos (...) Entonces nos comenzaron a apretar y a apretar y lo que nos daba utilidad nos comenzó a dar pérdidas. Ese fue el principio del derrumbe. Claro que ya la gran mayoría ya está en esa tónica, consignación. Perdimos buenos clientes, perdimos a Cafam en Bogotá también, nuestro segundo cliente, porque el Éxito compró a Cafam, entonces ahí quedé yo colgando. O sea, es el sistema de las cadenas. Vender a las cadenas pues es bueno y no es bueno. Es bueno porque cada mes tiene platica, pero es malo porque tienes un inventario grande con ellos, un inventario que si no se vende al público vuelve para acá, entonces eso le da a uno más dificultades³³.

La contradicción entre ambos sectores genera que los dueños de marcas, si no tienen sus propias redes de distribución, se subordinen a los comercializadores, y finalmente, los confeccionadores (productores) son quienes se adaptan a los requerimientos de los primeros, tal como lo anota un entrevistado: “porque los precios no los ponemos nosotros, los pone el dueño de la prenda ¿y él a qué se ajusta? A los precios del entorno, ¿y los precios del entorno disminuyeron por qué? Por el valor de las prendas chinas”³⁴.

³³ Entrevista 8.

³⁴ Entrevista 2.

Para entrar en el escenario de la competencia internacional, los dueños de marca se esfuerzan por encontrar las condiciones para insertar sus productos en mercados extranjeros, entablando relaciones a través de ferias de la moda o de contactos informales. En los casos entrevistados, las formas de entablar relaciones con los proveedores o con los clientes son variadas y van desde el establecimiento de relaciones por métodos formales (contratos adquiridos incluso con visitas a las plantas): “Con los dueños de las marcas externas que nosotros confeccionamos nos contactamos por visita directamente personal o virtual (...) El jefe de producción viaja directamente a hacer los negocios en el extranjero”³⁵. Y por métodos informales (a través de relaciones de amistad o de familiaridad):

Nosotros abrimos una cartera, o sea, salimos a abrir una cartera al negocio ¿no? Y a conocer clientela y ahí fuimos conociendo y ahí fuimos metiéndonos. Y ahora ellos mismos nos llaman y nosotros les mandamos por encomienda (...). Tenemos muchos clientes que nos compran dos veces al mes, nos hacen pedidos grandes, por ahí ocho millones. Eso es como cinco mil prendas (...) nosotros hemos vendido mercancía pa España. De vez en cuando la vendemos todavía porque es una amiga de nosotros que ella tiene negocio en España entonces ella de vez en cuando nos llama y nos hace buenos pedidos (...) Y en Ecuador con otro amigo que tenemos que él va mucho para el Ecuador, entonces montó negocio allá, entonces nos compra³⁶.

Precios

Los precios de las prendas confeccionadas son determinados fundamentalmente por el estado del mercado. Cuando el mercado está protegido y se privilegia el producto nacional, como la protección del decreto 074/2013 o el modelo de sustitución de importaciones de mitad del siglo XX, la competencia de los precios se da entre productores nacionales, que en general, tienen las mismas condiciones tanto de regulación como de costos de mano de obra y de tecnificación. En mercados orientados hacia la exportación y la competencia internacional, que es la orientación fundamental de la política económica actual, la competencia se da con los precios internacionales, con productores de diferentes partes del mundo con diferentes condiciones en cuánto a regulación estatal, a precios de la mano de obra y a nivel de tecnificación. En este segundo caso se aplica la premisa anotada anteriormente por María Soledad Betancur (2009): “la remuneración de una prenda de vestir se hace por prenda o por

³⁵ Entrevista 8.

³⁶ Entrevista 6.

minuto y es regulado por el comercio internacional (...) la remuneración se mide por un sistema de costo global, pero el salario es fijado de manera local” (P. 124).

Así lo confirma la experiencia de uno de los entrevistados, quién pone como límite de ingreso al mercado, particularmente al norteamericano, la condición de los precios, pues en este caso la competencia con los asiáticos es insalvable:

De acuerdo a los estándares que se mueven a nivel mundial. De acuerdo a eso establecemos nosotros los precios de confección, tanto nacionales como internacionales. La diferencia la establecemos por los volúmenes. Los volúmenes internacionales son mayores que los volúmenes nacionales. Entonces cuando hay volúmenes mínimos trabajamos con una tabla de precios por minuto, y al mercado internacional le trabajamos otra tabla de precios por minuto de acuerdo a la gran cantidad que ellos mandan (...) Con Estados Unidos no tenemos muchas relaciones por el costo de los minutos con que ellos vienen a pagarnos a nosotros, mucho más barato, porque en Estados Unidos está entrando mucho mercado chino entonces debido a eso han bajado todos sus precios y para nosotros no es negocio³⁷.

Los precios, en estos casos, no están determinados por el productor, sino que éste debe ajustarse a los precios que son definidos por los dueños de marca, quienes los determinan estimando el tiempo que se demora la confección de una prenda. Pero éstos, a su vez, tienen que adaptarse a los precios que manejen los comercializadores:

Los precios los da el mercado. Entonces a vos te entregan todo cortado. Entonces en la confección todo se paga en minutos. Entonces dependiendo el tiempo de la elaboración de la prenda así se paga un minuto. Y hay un estándar que es más o menos lo que se maneja. El estándar cambia con base en el entorno. Si el mercado de la venta se pone difícil y el comercializador decide disminuir sus costos, entonces él disminuye en todos los procesos: en estampado, en confección, en tejeduría. Entonces ellos en todo van escalando, vea, hay que bajar y uno se tiene que acomodar. Entonces cuando a uno le tocan esos bajonazos qué toca hacer, pues buscar estrategias para disminuir costos, entonces cómo disminuye usted costos: ahorrando hilo, aumentando la eficiencia de las personas. ¿Cómo aumenta usted la eficiencia? Aparte de motivando, comprando máquinas que tengan corte automático, levanten y presen telas, manejen motores electrónicos que manejan mayor velocidad que un motor convencional, entonces esas son las maneras de contrarrestar esos bajones³⁸.

Sin embargo, el estimativo de los precios de las prendas por minuto, como se ponen con base en el tiempo más bajo que se demora confeccionarlas en el taller de los dueños de la marca, no implica que sea exactamente el tiempo que la operación toma ya en el taller donde se

³⁷ Entrevista 7

³⁸ Entrevista 2

confecciona, pues así éste tarde más en realizar la prenda, el precio al que se paga dicha prenda es el que se acordó desde el inicio:

Pues uno honestamente no sé, porque digamos que por ejemplo, esto que yo me estoy demorando mucho haciéndolo ¿no? Y yo a ella le cobro cinco mil pesos y yo me puedo demorar hasta tres, cuatro, cinco horas haciendo algo, una muestra, cosas de cuidado, a mí me toca mirar, si el hombro da, si la espalda da, todo. Mejor dicho, para poderle decir a la diseñadora cómo me dio y si hay que hacer ajustes³⁹

4. Modificaciones en el proceso productivo de empresas de textiles y de confecciones

Dentro de la categoría de modificaciones productivas, para el presente trabajo, se tomará en consideración lo concerniente a los métodos de organización del trabajo, de la mano con lo anotado por Benjamin Coriat (2000) sobre los métodos postfordistas, pero considerando de igual manera la supervivencia de los métodos tayloristas y fordistas en los talleres de confección, pues, como lo anota Mejía (2009) y Betancur (2009), estos métodos no desaparecen de la escena de la cadena. Se observan también los esfuerzos de tecnificación en algunas entrevistas y, dentro de este aspecto, el papel de la innovación en el sector, que ha sido marcada por los sujetos entrevistados, por los gremios y por la prensa como un factor decisivo para sobrevivir y posicionarse.

Inicialmente se presenta una caracterización de las unidades productivas y empresariales, dada a raíz de las entrevistas, para luego establecer las relaciones entre sí, pues es importante tener estos elementos establecidos para comprender de mejor modo cómo se organiza el trabajo en los casos analizados.

Dueños de marcas

Para Gereffi (2001), uno de los tipos de las empresas líderes en el mundo de la cadena del vestuario son los fabricantes de marcas quienes suministran elementos intermedios (tela cortada, hilo, botones y otros cortes) a redes extensas de suministros, que para su estudio son internacionales. En los casos analizados en el presente trabajo, si bien es cierto que los dueños o fabricantes de marcas juegan un papel intermedio de dominio dentro de la cadena regional de las confecciones, no es menos cierto que las condiciones del entorno económico

³⁹ Entrevista 10

caen sobre ellos obligándolos a adaptar su producción para que tenga menos costos y han sido especialmente ellos quienes han adoptado diferentes modos de tercerizar su producción o de encontrar formas de comercializar su producto para mantenerse en el mercado y jugarse el dominio de éste, pues “la desverticalización de la producción coexiste con la reverticalización de las marcas” (GEREFFI, 2001, p. 27) y así, tienen menos posibilidades de sobrevivir a través de vincularse a las redes internacionales de comercio de prendas de vestir, comparativamente con los talleres de confecciones que prestan un servicio maquilar o parecido a éste y que en general, pueden insertarse más fácilmente en dichas redes.

En las entrevistas se encontró variedad de empresarios de este tipo que serán clasificados en tres tipos:

1) Aquellos dueños de marca cuyo producto es confeccionado completamente en talleres de su propiedad directa y que comercializan, en lo fundamental, en locales también propios, así parte de su producto sea comercializado por terceros. En este caso, todo el lote que se distribuye se produce en una única unidad productiva enteramente de su propiedad. El sujeto entrevistado que cumple con estos criterios era, particularmente, el de menos capital, dueño de una marca de ropa interior, en una empresa familiar donde todos los integrantes de la familia tenían un vínculo directo como empleados o como dueños, su producción era realizada en un taller ubicado en el tercer piso de su casa (casa de interés social en un barrio de estrato dos), con seis trabajadores contratados al destajo (es decir, que se les paga por prenda y sin ningún tipo de contrato laboral firmado) y comercializaba en dos locales propios en la ciudad, uno estaba en un barrio del mismo sector y el otro en el centro comercial de Cali. Dentro de este grupo, también caben talleres que confeccionan cerca de los locales comerciales que venden la producción, pero la confección se hace de manera oculta⁴⁰. Para este caso, la ventaja fundamental es el nivel de tercerización de la mano de obra, tanto en la confección como en la comercialización.

2) Dueños de marca que externalizan todo su producto en talleres ajenos, reservándose para su propia planta lo concerniente al diseño de muestras y de innovación. Dentro de esta categoría, caben dos de los entrevistados: uno es un empleado administrativo de una empresa

⁴⁰ Este segundo tipo de empresas las refiero, pero no las desarrollo debido a que su existencia se conoce por referencia de algunos entrevistados de otras unidades, pero no se logró establecer una conversación directa para este trabajo.

dueña de marca de ropa para niños, que la totalidad de sus productos los contrata con talleres satélites, muchos de los cuáles no tienen una existencia jurídica y son unidades productivas más bien familiares. A estos talleres envían las muestras y ocasionalmente envían supervisores de la empresa a verificar la calidad del proceso y el producto⁴¹. El otro sujeto que cabe en esta categoría es aquel que tiene su marca, realiza las muestras y la innovación en su propia planta, pero contrata la producción con uno o dos talleres externos, que pueden o no ubicarse cerca a la empresa dueña de marca y que tienen una relación estrecha con ellos por medio de enviar funcionarios propios no sólo a mirar la calidad del proceso y del producto, sino a apoyar en la orientación del proceso de producción. En este caso, la ventaja la aporta la externalización de la producción en sí, que elimina la carga laboral y técnica reemplazándola por pagos a talleres satélites por prenda producida, mediante un esquema de precios definido previamente.

3) Estos son dueños de marca que, además de su propia marca, producen en su unidad marcas ajenas a la propia, por encargo y cumpliendo funciones maquilares. Caben dos de los entrevistados en esta categoría: un dueño de una marca famosa de pijamas regionales, quien por la crisis económica de su empresa, que incluso entró en un proceso de reestructuración empresarial, además de vender parte de las máquinas, ha decidido maquilarle a otras marcas regionales famosas, con su personal (con más de diez años de antigüedad en promedio) y con sus máquinas. Con la mitad del tiempo o cuando no tiene pedido, se dedica a producir su propia marca, la que es distribuida por cadenas de almacenes. El otro sujeto que incluyo es el jefe de producción de una empresa dueña de marca de ropa de moda, que tiene sus propios locales de distribución y además distribuye en cadenas de almacenes, pero la mayor parte de su tiempo lo destina a la producción, por encargo, de marcas europeas. Las marcas europeas envían especificaciones de las prendas y esta planta realiza desde la cortada de la prenda, hasta el empaque. En estos casos, su ubicación en la cadena, a pesar de ser dueños de marcas propias, está más cercana a los talleres propiamente confeccionadores y con características parecidas a las maquilas, pues con ello han logrado posicionarse dentro de la cadena internacional de prendas de vestir, en un caso, o han logrado sobrevivir a la crisis.

⁴¹ Aunque la mayoría de las veces la calidad del producto se mide con unas muestras que envía el taller a la empresa como requisito para hacer los pedidos de lotes y cuando ya envían el pedido a la empresa, se escoge al azar una muestra del producto para mirar su calidad. Muy pocas veces se envían supervisores a los talleres.

Talleres de Confección

Los confeccionadores, propiamente productores, son, para Gereffi (2001), los que mayor nivel de subordinación tienen en la cadena de prendas de vestir, pues estos deben someter su producción a indicaciones de los dueños de marcas, siendo remunerados por los precios más competitivos que pone el mercado cada vez, pero tienen que cargar sobre sí todos los costos de la producción, como mano de obra y tecnología. De esta manera, y en la línea anotada por Kathleen Gladden (1993), “Tal reorganización [de la producción en la industria colombiana] implica la informalización de las relaciones de producción, incluyendo un aumento en el trabajo externo por subcontrato y una “informalización” del trabajo de las fábricas”⁴² y así “la administración incrementa su control sobre el proceso de producción (incluyendo las decisiones que conciernen a la fabricación y venta de mercancías, tales como la clase, el precio, la cantidad y la calidad de éstas)” (p. 322).

Los confeccionadores analizados también son variados. Para este caso, se aplica en general lo anotado por Kathleen Gladden (1993) quien caracteriza tres tipos de unidades subcontratadas que dependen de factores como el número de personal, el nivel de formalización y el capital invertido: por una parte, están los trabajadores industriales subcontratados, o trabajo en casa, quienes son más fáciles de explotar, pues en muchos casos trabajan miembros de la familia sin ninguna remuneración. Por otra parte está la empresa a pequeña escala, que puede o no depender de la familia, en la que se pagan salarios así sean significativamente bajos. Finalmente, están las empresas a pequeña escala subcontratadas que cuentan con registro mercantil, las cuales deben pagar por lo menos el salario mínimo y seguridad social a los trabajadores. Siguiendo esta línea, caracterizaré los confeccionistas entrevistados en estos mismos tres tipos, incluyéndoles algunas características encontradas y no señaladas por Gladden (1993), así:

1) Dentro del primer grupo, que podría decirse es el de mayor informalidad, pero también el más numeroso, como lo menciona incluso la representante de la Cámara Colombiana de la Confección: “Un 60% [de las unidades confeccionadoras] son pequeñas. Coloquemos grandes un 20%, medianas un 30% y el resto pequeñas”, cabe una de las entrevistadas, quien tiene un taller en su casa con cuatro máquinas, compartido con su hermana. La hermana hace

⁴² Gladden. Op.cit. p. 323

la mayor parte del tiempo arreglos y diseños de ropa para vecinos de su barrio, mientras la entrevistada realiza las muestras para la empresa con la que trabaja, que vende ropa de moda, de alta gama, por catálogo y al parecer de exportación. Por temporadas se han responsabilizado de maquilar lotes completos para marcas importantes de la región, produciendo máximo 800 unidades en un mes. No contratan personal, pues cuando han tenido estos pedidos, los han sacado adelante las dos hermanas y otra que vive en el tercer piso de la misma casa. Por fuera de la familia, sólo trabajaron con una practicante del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, quien trabajó a cambio de la experiencia de manipular las máquinas. En otros casos, algunas trabajadoras entrevistadas afirman que cuando tienen máquinas en su casa, llevan parte del trabajo para continuarlo. Otra afirmó que contrató alguna vez con una productora de fajas unos lotes que trabajaba con ayuda de su hijo mayor, a quien no le pagaba por su trabajo, pues el dinero se destinaba a solventar los gastos de la familia.

2) Las trabajadoras entrevistadas mencionan que este tipo de talleres son más fáciles para comenzar a adquirir la experiencia, hay mucha más oferta laboral en el mercado y todas han trabajado en talleres de este tipo, en donde nunca existe un contrato y el salario se paga al destajo o por prenda, de igual modo el puesto de trabajo se puede dejar de un momento a otro sin necesidad de informar al dueño del taller. En casi ningún caso estos talleres tienen existencia jurídica y se contactan con los dueños de marca a través de respuestas a avisos por emisora, clasificados en la prensa o voz a voz. El precio de las prendas y las fechas de entrega lo determina el dueño de la marca y la cantidad de unidades las piden los dueños de los talleres de acuerdo a su capacidad. Si sacan muchas prendas defectuosas, no las pagan a lo acordado y no vuelven a contratar con ellos, igual sucede si no entregan en el tiempo estipulado.

3) Dentro de estos talleres cabe incluir al gerente de compras de una empresa confeccionadora de 80 trabajadoras, que tiene su taller ubicado en una bodega contigua a la empresa dueña de marca que le encarga su producción. Este taller en general trabaja sólo para esta marca y tiene tres tipos de trabajadores: los administrativos que son, además de los tres socios dueños de la empresa, la contadora (que va por días) y la ingeniera de tiempos. Estos tienen contrato a término fijo. El segundo tipo de trabajadores son practicantes de instituciones educativas como el SENA u otros institutos, a quienes rotan por diferentes puestos y remuneran lo que por ley se exige (este tipo de contrato es obligado por la ley). El

tercer tipo de trabajadores, que son la mayoría, son contratados por un acuerdo de prestación de servicio, donde se firma un documento que clarifica que la seguridad social y prestaciones sociales las deben tener los empleados como particulares y la remuneración también es al destajo⁴³. En teoría no hay horarios laborales, pero la impuntualidad de alguno de los empleados acarrea retraso en la producción, que se hace en cadena. Otro tipo de talleres de este tipo y referidos en dos entrevistas a trabajadores, son los que cuentan con una unidad educativa y quienes estudian para tecnificarse en el área, hacen las prácticas en el taller y el salario se toma como salario de practicante. En ambos casos la rotación de personal es alta, en el primer caso por los picos productivos (en las temporadas en que hay más pedidos, hay más personal y cuando el pedido disminuye, también lo hace la cantidad de trabajadores) y en el segundo caso, además de los picos productivos, está como determinante importante la culminación de los ciclos de formación.

Relaciones dueños de marcas – confeccionadores

Usted ve [una importante marca regional] y ve unas cosas lindísimas y le dicen: esta blusa vale 150 mil pesos, usted mira la blusa y la compra. Pero esa blusa ha pasado por manos más que me pagaron 10 mil pesos por hacerla, ha pasado por manos del distribuidor de tela, que la tela le costó 10 mil o 15 mil pesos. Entonces hay una serie de pasos que hace que el producto sea muy rentable. Uno ve estas empresas como [una importante marca regional] y ve que comenzó hace ocho o diez años con un almacén. Ya tiene como 30 o 40 almacenes, debe tener almacenes en Estados Unidos, en Panamá, en Centroamérica, en todas partes. Eso genera grandes utilidades que hacen que se expanda⁴⁴.

La principal característica de la relación de ambos actores se debe observar en la necesidad de flexibilizar la producción para hacerla más rentable. Una forma de hacer la producción más flexible y adaptarla a la demanda, de tal forma que se trabaje cada vez con los insumos necesarios para cumplir con los pedidos, es externalizar los procesos de confección de las prendas, para contratar con talleres de confección los pedidos cuando se necesiten, sin necesidad de mantener personal propio, ni usar plantas ni comprar maquinaria

Estas 45 personas [las que laboran en la empresa] no están en labores productivas directas, por lo menos no en su mayoría porque toda la producción es tercerizada con talleres satélites. Entonces está el grueso de personal que nos presta servicio de producción pero no están contratados directamente sino que nos prestan un servicio de confección (...) nosotros dependiendo de la necesidad estamos poniendo, digamos,

⁴³ Esta es una forma de tercerización de la producción que más adelante se detallará, pues a pesar que existe un contrato de por medio y que se cumplen las condiciones legales, dicho contrato se hace entre dos particulares y no entre un empleador y un empleado.

⁴⁴ Entrevista 8. Se suprimió el nombre de la marca y entre corchetes se explica de qué habla el sujeto.

llevamos tres semanas poniendo clasificados en el Q'hubo, en El País, a través de emisoras, cuando nos aumenta la necesidad y no tenemos los suficientes, usamos los diferentes canales de comunicación para llegarles a estos talleres, y nos llegan (...) Aquí manejamos máquinas pero para procesos de elaboración de prototipos. La producción se hace en plantas distribuidas en la región⁴⁵.

Al respecto dice Betancur (2009) “ahora no sólo entran y salen trabajadores, sino que también entran y salen medianas, pequeñas y famiempresas del mercado” (p. 119).

Señala Betancur (2009) que esta forma de organización incentiva la generación de empleos precarios, el paso de la formalidad a la informalidad y aumenta la explotación de los trabajadores. Para este modelo es necesario un desempleo estructural que facilite la manipulación de las condiciones de trabajo, excusándola en la alta competencia del mercado laboral.

La relación entre ambos actores de la cadena está dominada por el dueño de las marcas, quien brinda las especificaciones en el proceso productivo, dirigiéndolo, así la unidad en la que se realiza sea ajena a su propiedad. Como afirma Gladden (1993), en esta forma de dividir la producción y el trabajo, la administración aumenta el control sobre los procesos por medio de orientaciones específicas sobre el producto en sí, sus características, calidad, precios, etc.:

La prenda es propiedad del cliente. Nosotros básicamente lo que hacemos es seguir las instrucciones que ellos dan en la ficha técnica en cuanto a número de puntadas, etiqueta, todo, porque son marcas propias, le pertenecen al cliente. O sea, con cada prenda viene una ficha técnica (...) Nosotros como somos una maquila pues nos basamos en las necesidades del cliente, ellos son los que ponen las condiciones⁴⁶.

Los talleres son contratados para confeccionar determinada cantidad de una referencia, se les paga con base en una tabla de precios por prenda, estimados, como se dijo antes, por el tiempo en que se supone debe demorarse su ensamblaje, y las demás referencias son contratadas con otros talleres: “Pues digamos, a uno le traen una referencia, una referencia pues consta de talla S, M, L, y si hay XL, y pues que pueden ser cien prendas, o menos, o setenta, pues a uno le dan una fecha (...) y pues uno dice y ellos aceptan, porque ellos buscan digamos a otra persona que haga las otras tallas”⁴⁷. Así, se tienen diferentes partes del proceso productivo distribuidos en locales separados geográficamente a lo largo de la ciudad

⁴⁵ Entrevista 3.

⁴⁶ Entrevista 2

⁴⁷ Entrevista 10.

y a lo largo del mundo (en el caso de grandes marcas extranjeras, como las que son confeccionadas por el sujeto de la entrevista 7), dividiendo con ello los costos de la producción en sí y haciéndola más rentable para los dueños de las marcas y los comercializadores, más o menos al estilo de lo anotado por Gereffi “lo que distingue a la globalización de etapas anteriores en la división internacional del trabajo es, en gran medida, la habilidad de los productores para dividir el valor de la cadena, por ejemplo el proceso de producción de un artículo, en muchos pasos geográficamente separados” (GEREFFI, 2001, p. 28).

En algunos casos, los dueños de las marcas les alquilan máquinas más modernas a los talleres satélites para que las unidades se produzcan más rápido y de esta forma los confeccionadores acceden a tecnologías más modernas que, de otra forma, no podrían acceder por los niveles de inversión que pueden manejar: “Nosotros hemos adquirido máquinas nuevas, modernas, que han aumentado eficiencia, porque [el dueño de la marca] nos dijo: estás son las máquinas, ahí están, se las alquilo, ustedes verán cuáles les sirven y cuáles no”⁴⁸. En este caso, las máquinas alquiladas son las que se quedaron sin uso en la empresa dueña de la marca luego de externalizar toda su producción. En las entrevistas hechas a los dueños de marca, varios de ellos afirmaron que también alquilan sus máquinas, lo que es señal de un progresivo paso de las empresas regionales hacia contratar con terceros sus procesos productivos.

En resumen, la tercerización de los procesos productivos es ventajosa para los dueños de las marcas, quienes son dominantes en la relación, porque disminuye los costos y les permite ser más competitivos en el mercado. Mientras tanto, los confeccionadores, con esta configuración de la producción por subcontrato, ven la forma de insertarse en redes extensas, aprovechándose del uso intensivo de la mano de obra. Mientras los dueños de las marcas se hacen competitivos por medio del subcontrato externo de las unidades y el pago del producto por prenda y por tiempo estimado (por minuto), los confeccionadores se hacen competitivos por medio de la racionalización y el uso intensivo de mano de obra, encontrando diferentes formas de tercerizar los contratos de los operarios y usando diversos métodos para hacer más barato su contrato.

Contratando talleres externos se disminuyen costos de producción. Lo otro es que por ejemplo yo monto una planta, yo solo tengo una referencia. Por ejemplo si yo tengo 15

⁴⁸ Entrevista 2. Se suprimió el nombre del dueño de la marca.

talleres, me traen 15 referencias. O sea, maximizo el producto, pongo taller por línea, mientras que si yo tengo una planta no lo puedo hacer. Y lo otro es que por ejemplo yo especializo este módulo para un producto o para otro, o sea, puedo manejar diferentes productos en diferentes talleres, mientras si tengo una planta no lo puedo hacer⁴⁹.

Innovación

“[La acumulación flexible] se caracteriza por la emergencia de sectores totalmente nuevos (...) y, sobre todo, niveles sumamente intensos de innovación comercial, tecnológica y organizativa (...) Permite acelerar el ritmo de innovación del producto y redujo el tiempo de rotación de capital (...) El conocimiento mismo se convierte en una mercancía clave” (HARVEY, 1998, p. 171 y 183).

Los procesos de innovación permiten posicionar marcas y ganar espacio en el mercado de las prendas de vestir. Dicha innovación no está sólo en las formas como se organiza la producción, que son innovadoras en la medida en que insertan en los modos modernos y formales, métodos tradicionales (como el trabajo familiar) e informales para facilitar la diversificación del producto, pues contratar al mismo tiempo con diferentes talleres le permite a una marca producir simultáneamente varios diseños y varios lotes. La innovación también está en el posicionamiento de diseños en el mercado de la moda, de características especiales de telas y, especialmente, de imponer en el imaginario colectivo algún tipo de estética del vestuario para moldear los gustos del consumidor, quien además debe cambiar frecuentemente de diseños para mantenerse actualizado, pues es necesario, como diría David Harvey (1998), aumentar la rotación de los productos por medio de las modas. Parafraseando al mismo autor, se pretende crear una ‘estética postmodernista’ que consiste en reemplazar la producción de bienes por ‘la producción de eventos’ (p. 181).

Es en este segundo sentido que los medios revisados en este periodo promueven la innovación como el método irremplazable para competir en el mercado de la moda internacional y para que los dueños de marcas –y los confeccionadores, con la característica de la alta calidad–, tengan posibilidades de sobrevivir y posicionarse en el escenario de dicha competencia.

⁴⁹ Entrevista 5. Intervención del gerente productivo de una marca local.

En la prensa revisada, tanto las voces oficiales de las entidades públicas y las privadas que tienen que ver con la industria y la exportación, como los mismos sujetos del gremio de confeccionadores y textiles, perciben altamente importante la innovación, o como lo llaman en algunas entrevistas, la generación de propuestas de valor agregado, especialmente enmarcadas en las posibilidades de llegar a otros mercados extranjeros. El 14 de diciembre del 2012, el diario El País publica en una nota titulada “*la industria pinta mejor para el 2012*” los resultados de una encuesta realizada a los participantes de una feria de modas que se llevó a cabo en la ciudad de Cali, y destaca: “El 14,4% de las industrias cree que el desarrollo de nuevos productos los hará ser más competitivos en los mercados externos a partir del año 2012”⁵⁰.

La estrategia de las entidades responsables de la competitividad del sector para visibilizar las marcas y la innovación, y para crear modas, que es la forma como garantizan la venta de sus productos y la rapidez con que nuevamente el comprador consume, ha sido la promoción de ferias de moda. Las regiones promueven ferias, como el Cali Exposhow, la nación promueve ferias, como el Colomiatex, y las marcas también promueven desfiles al estilo de ferias de la moda. Con ellas, se visibiliza la importancia oficial que tienen las marcas, por encima de la producción y la venta en masa de prendas de vestir.

Digamos, el punto de inflexión o el elemento fundamental para que las empresas de esta industria de la confección y también de la industria de textiles puedan salir a adelante y puedan permanecer por lo menos en el mercado es ser conscientes de que tienen que generar unas propuestas de valor, o sea, todas estas fábricas nacionales que sacaban la misma tela sencilla, de características muy pobres, pues ya llegó, llegaron ya de China mucho mejores, mucho más económicas entonces, en este caso, Fabricato está muriendo, sacó la misma tela, la misma, la misma siempre, entonces traen jeans de otros países mucho mejores, mucha más tintura, mucha más tecnología, pero una empresa como Lafayette, una empresa que es colombiana le ha ido espectacular, ha creado innovación, se ha metido en el negocio de las telas para infraestructura, de telas inteligentes⁵¹. Esas son empresas que tienen una perspectiva de crecimiento, o por lo menos en términos de supervivencia, muy buenas. Lo mismo pasa con [una importante marca regional], son empresas que han creado un valor, que han creado un concepto de marca y la gente ya las compra no porque esta vale cien y esta cincuenta, no, porque esta marca es para la mujer

⁵⁰ EL PAÍS. La industria pinta mejor para el 2012. Activos. B1. 14 de Diciembre del 2011. Valle del Cauca.

⁵¹ “Los materiales que demandan más tecnología en su producción para satisfacer necesidades de elasticidad, filtración o protección, y muchas veces de manera simultánea, se llaman textiles técnicos o inteligentes. Un deportista o un soldado deben cuidarse del sol, pero es conveniente que su ropa drene y se mantenga ligera. Una enfermera o un médico también requieren, por ejemplo, tecnología antibacterial” EL TIEMPO. Colombia se mete en las telas inteligentes. Economía. 14 de Julio de 2014. Para el caso de Lafayette, se refiere al uso de la tecnología específicamente en la producción de telas para uniformes, bien sea deportivos o de otro tipo.

que le gusta, tienen un consumidor establecido, lo han hecho bien en establecer qué tipo de consumidor tienen y lo satisfacen y han logrado generar una afinidad en el consumidor y son empresas que están creciendo con un buen margen de rentabilidad. Mientras que el que producía la cosa de la más barata, que quería hacer la camisa más barata, el jean más económico, esas empresas son las que desaparecieron se de esos casos hay en la región, y en el país, pero digamos en la región hay miles⁵².

La orientación del mercado hacia la moda y el posicionamiento de marca supone la concentración de la producción de prendas de vestir en pocas marcas con la capacidad financiera para invertir en diseño, en tecnología y en personal capacitado: “Uno ve estas empresas como [una importante marca regional] y ve que comenzó hace ocho o diez años con un almacén. Ya tiene como 30 o 40 almacenes, debe tener almacenes en Estados Unidos, en Panamá, en Centroamérica, en todas partes. Eso genera grandes utilidades que hacen que se expanda. Para eso hay que tener una organización muy grande y muy costosa, porque tienen sus diseñadores, tienen personal que hace muestras”⁵³.

En el diario El País hacen la siguiente consideración sobre las marcas, especialmente las pequeñas, y la generación de valor agregado en ellas:

El 80% de las pymes no sabe cuál es el costo real de su marca, con lo cual frenan sus posibilidades de crecer. [Herman Faz, consultor financiero] Recalca que la premisa del valor es válida a la luz de la contabilidad, pero no aplica en el momento de negociar y valorar financieramente una marca. En esa disyuntiva están centenares de empresas en momentos en que deben enfrentar la competencia por cuenta de los tratados de libre comercio, y en cuyo marco deberán competir con marcas sólidas, reconocidas y con productos de mayor valor agregado⁵⁴.

Esta orientación hacia la generación de prendas de vestir basadas en la moda, en la promoción del producto como identidad del consumidor, y al mismo tiempo la creación de un tipo de identidad particular para promover en el mercado, que necesita niveles importantes de inversión de los dueños de marcas y al mismo tiempo de descentralización de los procesos productivos para hacerlos más rentables, diversos y de ciclos de mercado rápidos –que también se relaciona con que las nuevas empresas de este tipo no manejan stocks y producen una colección tras otra–, no se podría entender por fuera del contexto de la hipercompetencia del sector, en el que muchas marcas compiten los mismos mercados, con prendas que en general comparten los mismos usos y cuya única forma de ganar en ese mercado saturado es

⁵² Entrevista 3. Se suprimió el nombre de la marca.

⁵³ Entrevista 8. Se suprimió el nombre de la marca.

⁵⁴ EL PAÍS. Empresas a valorar sus marcas en Colombia. Activos. B1. 9 de Marzo del 2012. Valle del Cauca.

crear imaginarios colectivos que les sean favorables. Este proceso inevitablemente tiende a la concentración del mercado de la moda en pocas marcas con gran poder económico y, en el contexto del libre comercio, marcas internacionales.

5. El mundo laboral: cualidades y características de la mano de obra empleada

“Las empleadas, en su mayoría son mujeres, el 95% son mujeres y el 5% hombres”⁵⁵. “Los operarios fundamentalmente son mujeres”⁵⁶ “No, hay más mujeres, hay uno que otro hombre”⁵⁷.

El sector de las confecciones es fundamentalmente de empleo femenino, caracterizado por una alta importancia del trabajo dentro del proceso de producción, es poco tecnificado y de labores mecánicas con técnicas de producción centradas en el control de tiempos y movimientos. Los textiles, por su parte, dependen fundamentalmente de la tecnología, con trabajadores de alta calificación y sin una predominancia especial de hombres o mujeres, pues la característica principal es la tecnificación de la mano de obra.

En la cadena vallecaucana de textiles – confecciones, la configuración del mercado laboral está fundamentalmente orientada hacia las labores de la confección, pues con la internacionalización de los procesos de producción, los países desarrollados reservaron para sí los procesos de alto valor agregado, que promueven la ciencia y su aplicación en la innovación tecnológica, mientras los países periféricos o tercermundistas desarrollan procesos de bajo valor agregado, caracterizados por el uso intensivo de mano de obra, en un contexto de hipercompetencia en el que para ser competitivo hay que disminuir al máximo los costos de producción, que es equivalente, en el segundo caso, a aumentar la racionalización y la explotación de los trabajadores.

Las empresas textiles en Cali han enfrentado este contexto en desventaja, pues el tiempo de vida y las condiciones de su desarrollo no fueron suficientes para obtener las condiciones para innovar tecnológicamente y competir en igualdad con textiles internacionales altamente tecnificadas, y dejaron de ser representativas en la economía regional y, por ende,

⁵⁵ Entrevista 7

⁵⁶ Entrevista 8

⁵⁷ Entrevista 9

en el mercado laboral. Las plantas de importación de textiles requieren poco personal, ocupado fundamentalmente en funciones administrativas y logísticas, en algunas ocasiones con ingenieros que determinen la calidad de la tela y vigilen los cortes.

Las empresas de confecciones en Cali han contado con una tradición de alta productividad del trabajo en la región y con una alta diversificación del sector, pero al mismo tiempo cuentan con la desventaja del costo de la mano de obra que, comparativamente con otros países, es relativamente alta. Pese a ello, el mercado laboral de las confecciones continúa siendo uno de los más activos y representativos de la ciudad.

Colombia, y en particular el Valle del Cauca, con la orientación de la política económica actual, tiene mayores estímulos para orientarse hacia la producción de confecciones y, con ello, hacia la precarización de las condiciones de la mano de obra de este sector y de la cadena textiles – confecciones en general. De seguir el rumbo trazado, se profundizará la flexibilización y la racionalización del trabajo, profundizando con ello al mismo tiempo el drama social de los trabajadores de la confección, más aún si se considera que los mercados a competir, como el norteamericano y el europeo, están saturados de prendas de vestir y demás confecciones originarias de todo el mundo y de países que pueden vender a menores costos, con consecuencias en el desmejoramiento de las condiciones de vida de sus propias poblaciones. Para competir con esos países y sus productos, tienen que igualarse o superarse esas condiciones. “La mano de obra de un trabajador comparado con un operario digamos el más básico en términos de experticia versus un operario chino que haga las mismas funciones, digamos que el operario chino cueste un 60-70% menos. O sea que allá hay un costo en términos de mano de obra gigantes”⁵⁸.

En este contexto, la vinculación de la mujer al mercado laboral no mejora su condición de subordinación dentro de la sociedad, pues “[la tendencia actual de los mercado laborales] no ha traído paridad para los grupos excluidos del mercado de trabajo, sino que ha acentuado su exclusión” (HARVEY, 1998, p. 176) y ha usado las maquilas (o el subcontrato) como método de explotación de la mujer por parte del gran capital internacional. “la llamada ‘feminización de la fuerza de trabajo’ resultó, en gran parte, de un aumento de la flexibilidad

⁵⁸ Entrevista 2.

del trabajo tanto en las economías industrializadas como en las que están en vía de desarrollo” (GLADDEN, 1993, p. 321).

Contratos

A partir de las indagaciones, se identificó cuatro formas de vinculación al trabajo, todas con elementos particulares de flexibilidad:

1) Contrato laboral: “Sí, firmamos contrato a termino fijo a un año. Es fijo porque ya empezamos este año y ya nos dijeron que seguíamos trabajando allí (...). Tengo ARP y estoy afiliada a Comfandi”⁵⁹. La primera forma de vinculación al trabajo es el contrato de trabajo formal, donde se estipula claramente la relación de dependencia del empleado respecto de la empresa y se cumple con las prestaciones de ley. Se encuentra fundamentalmente en empresas medianas y grandes, vinculando a trabajadores de la dirección y a operarios en condiciones legales relativamente iguales, pues media el mismo tipo de contrato.

En este tipo de contrato, la flexibilidad se da, por una parte, bajo las mismas leyes de contratación laboral, pues el empleador puede terminar unilateralmente el contrato en cualquier momento, argumentando como causa justa la baja de la productividad: “Pues ellos le dicen que a un año pero si usted se quiere retirar o hay un problema en la empresa y hay que liquidarla se liquida”⁶⁰. También se puede descontar los días no laborados por la solicitud de permisos personales⁶¹, se puede dejar de pagar incapacidades, etc.

La otra forma de flexibilidad de estos contratos formales se logra por métodos informales: “Pues a veces uno los acaba al otro día y si son muchos pantalones tiene que quedarse hasta tarde, a veces cuando a ellos les da la gana le pagan ese tiempo cuando no pues eso ya corre por cuenta de uno para poder sacar la tarea”⁶². Los jefes de producción, o los supervisores, o los dueños de talleres, pueden hacer que los operarios se queden por encima del horario

⁵⁹ Entrevista 12. ARP: Aseguradora de Riesgos Profesionales; Comfandi: prestadora del servicio de salud y caja de compensación familiar.

⁶⁰ Entrevista 11.

⁶¹ Que se pueden suponer no son pocos, pues la gran parte de las mujeres vinculadas a estos contratos son madres que requieren permisos para reuniones en los colegios, para diligencias del hogar o para acompañar a sus hijos a citas médicas, más aún si son solteras y no cuentan, como en los casos de las entrevistadas, con personas que puedan realizar esas diligencias en lugar de ellas.

⁶² Entrevista 11.

establecido en el contrato, sin pago de esas horas extra, por medio de la persuasión o de la intimidación. Esto se facilita porque, así medie un contrato formal por horas de trabajo, de todas formas el indicativo de productividad para las empresas de la confección siempre será las unidades producidas por minuto y la tarea cumplida y los operarios perciben esa obligatoriedad y por ende el cumplimiento de la tarea estará por encima de lo estipulado en el contrato.

Este tipo de contrato, a pesar de sus particulares formas de flexibilización, es el más costoso para las empresas y más ventajoso para los operarios.

2) Convenio de prestación de servicios

Le llamamos servicios porque todo nuestro personal es por un convenio de proveeduría de servicios, entonces no dependen de la empresa, sino que ellos son contratistas (...). Como le decimos nosotros a ellos, este es un negocio de mutua conveniencia, ya que el sistema de pago nuestro es al destajo o por operación. Mientras más producción saquen ellos, mejor les va a ir. Igual, mejor nos va a ir a nosotros, porque vamos a entregar más (...). Es una relación amistosa y amigable en que ellas entienden que tenemos trabajo dependiendo de la necesidad de un tercero, en este caso el cliente, en el cual ellas se comprometen a trabajar con calidad sacando las tareas establecidas en el menor tiempo posible. Y nosotros nos comprometemos a tenerles disponibles las máquinas, las instalaciones y a tiempo a cancelar su servicio. Para que ellas trabajen aquí cada una debe contar con pensión, EPS y ARP⁶³.

Este tipo de vinculación, también hace parte de los métodos formalmente establecidos en la legislación, igual que los convenios con Cooperativas de Trabajo Asociado o agencias de trabajo temporal: “Normalmente uno lleva la hoja de vida, hace una prueba, pasa por unos psicólogos, cuando es por agencia, por ejemplo allá es por agencia, entonces uno tiene que pasar por unas pruebas en *Acción*^{64,65}. Otro tipo de empleados que se contrata por agencia son los encargados de labores especializadas, como el caso de la empresa importadora de textiles: “O algunas partes también que ya son más técnicas de calidad, son ya más especializado, toca tercerizarlas con compañías especializadas en certificación de textiles”⁶⁶.

⁶³ Entrevista 2.

⁶⁴ Acción es una empresa de servicios temporales que vincula operarios a empresas de confección por medio de contratos de prestación de servicios, en el que los empleados no tienen ningún vínculo directo con la empresa productora.

⁶⁵ Entrevista 12.

⁶⁶ Entrevista 1.

3) Acuerdos informales: “En los talleres siempre es que no te hacen firmar nada sino que es el día, te pagan el día o de tal hora a tal hora, entonces si a usted le gusta vuelve, si no, no. No firman ningún compromiso ni nada de eso”⁶⁷. “¿El contrato? nosotros les pagamos por la semana, lo que cubra la semana. Le pagamos por el tiempo que hayan trabajado”⁶⁸. Esta vinculación al trabajo de la confección se encuentra en las unidades productivas de mayor informalidad, involucra el trabajo al destajo e incluso el trabajo familiar no remunerado: “Mi hijo, el mayor, a veces me ayudaba (...). No, con lo que el señor me pagaba cubríamos los gastos de la casa, por eso no le pagaba a él”⁶⁹.

Este tipo de contrato es el que se encuentra en las unidades productivas que no están inscritas en las cuentas de empresas formalmente establecidas, pero que cumplen un papel relevante en la elaboración de prendas de todo tipo de marcas, pues los talleres subcontratan con estas unidades porque los costos de la mano de obra (reflejada en las prendas pagadas por el dueño de marca) son mucho menores. También se vincula de esta manera al personal de algunas labores logísticas de la empresa importadora de textiles indagada: “La parte de bodega, cuando estamos en temporada alta, ellos entran así, otros por destajo, entonces ellos llegan, descargan y se van”⁷⁰

4) Mixto: “Digamos, yo aquí trabajo hasta la hora que yo quiera, yo puedo... por ejemplo yo estoy haciendo algo y lo tengo que entregar mañana, yo puedo trabajar hasta la hora que sea pa’ acabarlo y poderlo llevar mañana, porque para eso la traje, para llevarla mañana. Entonces... pues digamos el horario, porque yo ya dije que iba a hacer las muestras aquí”⁷¹. En este tipo de vinculación, no sólo existe un contrato con una empresa o un taller, ya sea del primero, segundo o tercer tipo, además, los operarios llevan trabajo a casa para “terminar la tarea”, o en sus casas se encargan de hacer algunas unidades maquiladas en el tiempo contrario a la jornada laboral, ya sea para la misma o para otra empresa.

Todas las cuatro formas de vinculación hacen parte de las experiencias vividas por las personas que trabajan en la confección y pasan incesantemente de una a otra forma de acuerdo a la oferta laboral y a las necesidades del momento. Todas las formas tienen como

⁶⁷ Entrevista 11.

⁶⁸ Entrevista 6.

⁶⁹ Entrevista 9.

⁷⁰ Entrevista 1.

⁷¹ Entrevista 10.

característica una alta rotación, por lo que alguien que cuente con contrato formal, puede pasar rápidamente a vincularse por acuerdo informal en un taller pequeño.

Otra característica general son los bajos salarios, especialmente en un entorno que presiona a las marcas a competir con los precios, pues incluso el mercado de la moda y las marcas más posicionadas deben hacer uso de la rebaja de precios, las estrategias del *outlet*, promociones, etc., para mantener los clientes. “Así, la presión de los costos financieros de las empresas tiene como contrapartida la reducción de los costos salariales, y por lo tanto, de las remuneraciones de la población ocupada” (BETANCUR, 2009, p. 125). Estos bajos salarios significan que los contratos formales se firman con base en el salario mínimo, los convenios por prestación de servicios superan el salario mínimo sólo en algunas temporadas (eso sin contar que cuando los picos son bajos y se pierden días de trabajo porque la empresa decide no llamar a todo el personal, a los operarios no se les paga ninguna compensación) y los acuerdos informales pocas veces llegan a significar una remuneración equivalente a este salario para los operarios o un pago que se pueda convertir en capital para el propietario.

David Harvey (1998) analiza la estructura del mercado de trabajo bajo la acumulación flexible mediante una gráfica en la que supone un núcleo de trabajadores relativamente estables y tres grupos periféricos (p. 174). Según este gráfico, se puede afirmar que, para los casos estudiados, el grupo central y de relativa estabilidad sólo es ocupado por la gerencia y los propietarios (en todos los casos vitos los propietarios son la totalidad o la mayoría de la gerencia de la empresa). La estabilidad es relativa en la medida en que deben estar disponibles para labores diferentes a las de su cargo, para desplazarse de ciudad y para trabajar horarios *flexibles* incluso por encima del tiempo remunerado.

Quienes se vinculan por medio de un contrato formal harían parte del primer grupo periférico, según la gráfica citada, pues así exista este tipo de vinculación formal, existe una flexibilidad numérica en la que se trabaja sólo cuando la tarea requiere la cantidad de empleados vinculados, pero cuando la producción baja, la empresa puede establecer “turnos rotativos”, de manera que unos días van unos módulos y otros días van otros.

Quienes se vinculan a través de entidades educativas como el SENA por medio de contratos de aprendizaje, ocuparían el segundo grupo periférico. Estos se caracterizan por ser trabajos temporarios (durante el tiempo que dure la práctica) y puestos compartidos (comparten

labores y equipos y pueden pasar de las máquinas a la mesa de pulido o planchado, a “patinar” insumos⁷², o a lo que se requiera).

Los demás tipos de vinculación descritos hacen parte del tercer grupo periférico, el más funcional a los procesos de acumulación flexible (HARVEY, 1998) o a las necesidades del gran capital transnacional (BETANCUR, 2009). Todos tienen como características principales la no vinculación directa con la empresa productora o distribuidora, la posibilidad de que la empresa sólo contrate las labores estrictamente necesarias durante el tiempo preciso y en los lugares más convenientes y la ventaja de acceder a precios menores por cuenta de la competencia entre trabajadores o unidades de trabajo organizado. Además, los costos de la calidad no los asume la empresa, y por el contrario, los tiene que garantizar el operario o el taller como parte de los acuerdos establecidos. En estos casos, la innovación se desarrolla con un mínimo de personal y de tecnología, después de eso el proceso se estandariza y se entrega la responsabilidad de la calidad a los contratistas, bajo el esquema de tiempos y movimientos que presiona a quien produce a sacar la tarea rápidamente, pero garantizando las especificaciones y los requerimientos del cliente.

Calificación

El personal que realmente está calificado es el personal que tiene bastante experiencia de manipulación de las prendas y operaciones. Entonces digamos que este personal que está recién salido del SENA realmente no es personal idóneo. Sobre ese tema, para ampliarte, a diferencia de otras industrias donde, digamos, hay buena maquinaria que simplemente tienen que tener un buen conocimiento de la parte teórica de un producto, digamos, de presionar los botones en tal momento, verificar que la máquina funcione a una tal temperatura ¿ya? Aquí no sucede porque aquí la máquina es un pequeño instrumento pero realmente la elaboración del producto está en la manipulación, entonces eso no lo enseñan en ninguna entidad, en ninguna institución, entonces por eso la experiencia es tan importante⁷³.

En las confecciones, las labores son en general poco tecnicadas y la mano de obra no requiere la preparación académica en una determinada institución. Para este caso, el valor fundamental del operario es la destreza adquirida con la experiencia. Además, la experiencia es también el criterio que se toma en cuenta para los ascensos, es decir, pasar de operaria a supervisora, esta última gana unas bonificaciones extras, pues debe apoyar en la organización

⁷² Patinar insumos se refiere a llevar de un lado a otro los hilos, pulidores, agujas, etc. o las prendas de un puesto al otro para continuar con la cadena.

⁷³ Entrevista 3.

de los módulos, en la inducción a las personas nuevas y en la explicación de nuevos procesos, sin embargo, la bonificación no es significativamente alta ni constituye un incremento en la base salarial.

Existen entidades que certifican a las personas capacitadas en la confección, algunas de ellas tienen plantas en las que los aprendices practican y sacan producción mientras dura el proceso de formación práctica. En estas instituciones, también se ofrece un proceso teórico, que consiste en explicar a los aprendices técnicas para facilitar la agilidad en la tarea, como el método de las banderas, propio de los procesos de *calidad total* o, muy parecido a lo que Benjamin Coriat (2000) explica sobre los *dispositivos tipo Poka Yoke*.

Entonces digamos hay veces que mi máquina se daña yo tomo el tiempo de la hora en que se dañó y si el mecánico yo lo llamo, yo le pongo la bandera verde, lo llamo y si él no viene a él le descuentan el tiempo que yo perdí (...).para llamar al mecánico es la bandera verde, bandera roja es para llamar a la supervisora, la bandera amarilla es para llamar a la patinadora, cuando a usted le ponen una bandera zapote es cuando tiene una mala calidad. (p. 118)

En otros casos, estas entidades de formación, especialmente el SENA, ofrecen a las operarias que tienen experiencia en la labor, pero no han pasado por capacitaciones técnicas, la certificación de su labor por medio de un examen, que hacen en convenio con la empresa:

Para la certificación hacen pruebas, o sea, en la máquina y también escritas, así, o sea, le preguntan por ejemplo el calibre de un hilo con que aguja va, porque entonces depende porque si un hilo es muy delgado y la aguja muy gruesa entonces se revienta mucho el hilo, o cómo se maneja la máquina programable. También práctico ¿no? Manejé la máquina programable, enhebrar la fileteadora que es como la más complicadita de enhebrar, o de las más complicadas y la plana, sí, o sea, práctico y teórico también⁷⁴.

Sin embargo, esta certificación no tiene gran relevancia en los procesos de vinculación a empresas o talleres y no está altamente valorada ni por las empresas ni por los operarios: “Pues uno tiene en cuenta la experiencia, se revisa la hoja de vida y se hacen unas pruebas. Usted en 20 minutos se da cuenta quién tiene la madera para realizar la operación”⁷⁵ “Del curso que hice pues la verdad no tengo el certificado, no. Pero pues el curso no me dio tanto la experiencia, sino trabajar ¿no?”⁷⁶.

⁷⁴ Entrevista 9.

⁷⁵ Entrevista 2.

⁷⁶ Entrevista 9.

Especialización y Multi-especialización

La idea cuál es, cada uno es especialista en una operación, como todo es por operaciones: pegado de manga, pegado de sello, encintado, dobladillado. Entonces, en algunos momentos dependiendo del estilo y el diseño de la prenda hay operaciones que sobran, por ejemplo, si la prenda es tubular no se cierra el lado, entonces durante la confección de esa prenda las que cierran lado uno podría decir que sobran, pues no nos sobran. Nosotros hemos buscado que todas las personas manejen dos o tres operaciones para que refuercen. Entonces si no hay lados, entonces usted refuérceme la manga. Si necesitamos 300 mangas y hay dos personas que están cerrando lado y sobran, entonces ellas no van a sacar lo mismo que las titulares, pero van hacen 80 o 90 unidades por hora, entonces ya no van a salir 300 sino 450 mangas por hora, entonces se refuerzan las operaciones⁷⁷.

En las confecciones, los métodos tayloristas, en cuanto a la especialización en una labor específica, siguen cumpliendo un papel importante en el proceso productivo. Sin embargo, al desaparecer los *stock*, y con ellos la producción en masa, la especialización del obrero en una operación debe convertirse en la especialización del obrero en varias operaciones que pueda compartir con sus compañeros de módulo de acuerdo al pedido a elaborar.

Según Benjamin Coriat (2000), en estos métodos en los que se combina la medición de tiempos y movimientos en organizaciones no propiamente fordistas, se debe adaptar máquinas y trabajadores a las variaciones cuantitativas y cualitativas de la demanda de manera que, de un lado, varía la cantidad de obreros de acuerdo a los pedidos a producir, y del otro, los obreros cambian de tareas de acuerdo al tipo de tarea pedida. Así, se tienen trabajadores *pluriespecializados* o especializados en diferentes tareas de acuerdo a la demanda. “He manejado la fileteadora, la plana, la collarín, la ojaladora, la abotonadora, la prensilladora, casi todas, menos la cerradora de codos”⁷⁸.

Así, el tiempo medido individualmente para cada obrero de acuerdo a la especialización en una operación en particular se transforma en *tiempo compartido*, es decir, que a la medición de tiempos y movimientos se suma la asignación de tareas modulables y variables tanto en cantidades como en naturaleza y de esta forma las tareas son incesantemente compartibles (CORIAT, 2000).

⁷⁷ Entrevista 2.

⁷⁸ Entrevista 12.

Los puestos de trabajo son relativamente fijos, especialmente para los *titulares* de la operación⁷⁹, sin embargo, de acuerdo a la demanda o a la naturaleza de la tarea, pueden reasignar a otras operaciones para reforzar o simplemente porque sobra la operación en la que están especializados. De esta forma, el propietario ya no tiene necesidad de vincular personas para cada operación, o para reforzar las débiles, pues con el mismo personal pueden sacar tareas diferentes. Sólo se contrata el personal cuando la cantidad de la tarea supera la capacidad de quienes están ya vinculados. Para Coriat (2000), los estándares flexibles y modulables sólo son posibles por la linealización de la producción y la multifuncionalidad de los trabajadores.

El hecho de que las unidades productivas tengan la capacidad de ampliarse y estrecharse de acuerdo a la demanda del pedido, indica que debe existir una oferta permanente de mano de obra, ello también se evidencia en la alta rotación de personal que se vive en el mercado laboral de las confecciones en Cali. Esa alta rotación se refuerza con la multi-especialización de la mano de obra, que reemplaza puestos de trabajo que podrían generarse con la especialización de cada operario en una tarea. Por ello, David Harvey (1998) afirma que “la acumulación flexible parece implicar altos niveles de desempleo estructural, rápida destrucción y construcción de calificaciones, módicos aumentos en el salario real y el retroceso del poder sindical” (p. 173).

Organización y negociación

Allí se demoran para dar la liquidación, las cesantías, todo eso se demora y una vez vi que dos operarios subieron a reclamar su liquidación y al otro día los echaron porque ya son como las reglas de ahí. Entonces una persona que no sabe va y hace eso y lo echan, o sea, siempre se sabe que la liquidación la dan en marzo o abril no la dan en diciembre como en todas las empresas⁸⁰.

Las formas de organización del trabajo en las confecciones en Cali dificultan grandemente la organización gremial de los operarios y debilita significativamente su poder de negociación. La alta rotación, la vinculación para labores temporales de acuerdo a los picos productivos y el desempleo estructural que requiere esta forma particular de producción, hace que para los trabajadores del sector sea muy difícil organizarse y proteger sus derechos laborales. Además,

⁷⁹ Los *titulares* son operarios a quienes mantienen fijos en una determinada operación, lo que significa que ocasionalmente se puede quedar sólo en ella, pues sus compañeros son reasignados para apoyar las que más débiles se ven. Son seleccionados por los jefes de producción o por las supervisoras de acuerdo al rendimiento.

⁸⁰ Entrevista 11.

es posible que ello tampoco esté dentro de las prioridades de los operarios, quienes tienen que esforzarse por permanecer en las empresas o talleres cuando las temporadas bajen, y ese esfuerzo implica no contrariar al empleador, quien puede prescindir del trabajador cuando le convenga y hallar rápidamente su reemplazo en el mercado laboral.

La negociación se hace más difícil, además, porque los salarios no son fijados de manera autónoma por el productor, sino que están sujetos a un esquema de pagos por minutos, establecido antes de contratar la producción, y que se hacen más dependientes de condiciones externas entre más se abre el mercado. Así, quien produzca para una marca internacional debe ajustar los precios y los salarios a esquemas internacionales altamente competidos. Aún las marcas regionales deben sujetar sus precios (y por ende los salarios) a los precios que imponga el mercado y éste, entre más competido, obliga a tener precios más bajos.

Un aspecto sobresaliente en esta nueva organización del trabajo, es que el protagonismo de formas artesanales en la organización de la producción, en las que se revive el trabajo familiar, lleva a que la contradicción existente entre capital y trabajo (que da origen a la lucha reivindicativa de los trabajadores) se confunda con las relaciones familiares, o con relaciones paternalistas o fraternales. “Luchar contra la explotación capitalista en la fábrica es muy diferente a luchar contra un padre o un tío que organiza el trabajo familiar dentro de un taller de trabajo al destajo altamente disciplinado y competitivo que trabaja por encargo para el capital internacional” (HARVEY, 1998, p. 177).

Relación de los trabajadores con la prenda terminada

- *¿Qué marca manejan? ¿nacional o extranjera?*

“Me corchaste, lo han dicho pero, que a unas revistas de ropa muy famosa, muy de acá de Colombia pero no me acuerdo, no me acuerdo el nombre”⁸¹.

“Pues extranjero, creo, no sé. Lo que sí sé, es que despachan para los departamentos”⁸².

“Allá hacen ropa para exportación, allá mencionan mucho a Inglaterra, México, qué otra, eso lo manejan en el despacho, allá mucha ropa que dice “esto es de México”, pero en sí no se qué marcas son”⁸³.

“No, no te sabría decir. En los otros talleres tampoco, prácticamente esa información no la tenemos”⁸⁴.

⁸¹ Entrevista 9.

⁸² Entrevista 10.

⁸³ Entrevista 11.

⁸⁴ Entrevista 12.

Un aspecto que llama significativamente la atención es que las operarias entrevistadas, a pesar que conocen todo el proceso por el que pasa la prenda y saben hacer varios de ellos, no conocen, en los casos entrevistados, para qué marcas confeccionan ni saben con precisión si la producción es para el mercado local o para el extranjero. Quienes conocen de las marcas son las operarias de la última parte del proceso, quienes hacen los detalles y pegan la marquilla, pero incluso en esos casos, no tienen presente el tipo de mercado al que se dirige la prenda.

“Allá estaba haciendo arreglos (...). Entran unas prendas en mal estado importadas, no sé de dónde, y lo que yo hacía era acomodarlas para que se pudieran vender. Ellos venden esas prendas en la línea económica”⁸⁵. En este caso, tampoco se sabe de donde provienen las prendas que luego se venden en el mercado con marca nacional, pero en realidad son prendas imperfectas que importan y se arreglan en el mismo taller en que se produce la marca regional. La operaria conoce todo el proceso, cómo acomodar la prenda, qué medidas debe tener, incluso qué marca la comercializa y en qué tipo de mercado, pero no sabe de dónde proviene la prenda original.

⁸⁵ Entrevista 9.

TERCERA PARTE

1. Los modelos productivos y el análisis social.

En el plano de las ciencias sociales, y particularmente en Trabajo Social, está en escena el debate sobre si las categorías que se originan en el análisis de las relaciones de producción, como *trabajo*, *clase social*, *tecnología*, *etc.*, son centrales para comprender la sociedad, o si, por el contrario, son categorías carentes de relevancia en el análisis social para la época contemporánea.

Si bien es cierto que la centralidad de las categorías depende fundamentalmente del interés del investigador y del fragmento de realidad que éste desee indagar, considero importante aportar algunas ideas generales al debate, con el objetivo de justificar la pertinencia del trabajo actual y animar a otros trabajadores sociales a preguntarse por este aspecto de la sociedad.

El profesor Ricardo Antunes (1995) aporta algunas ideas para argumentar que el análisis de relaciones de producción en la sociedad contemporánea, especialmente de las nuevas formas que adquiere el trabajo, son esenciales para comprender gran parte de la cuestión social. Afirma que “Al contrario de aquellos autores que defienden la pérdida de la centralidad de la categoría *trabajo* en la sociedad contemporánea, las tendencias en curso (...) no permiten concluir la pérdida de ésta centralidad en el universo de la sociedad productora de mercancías” (ANTUNES, 1995, p. 83). Argumenta que las transformaciones en el plano productivo se han extendido globalmente y han reconfigurado el mercado del trabajo y el trabajo en general, y ellas son la causa del desempleo estructural, la precarización de las condiciones de trabajo y de los salarios, así como del trabajo fragmentando, temporario, parcial y subcontratado, todas ellas cuestiones extendidas a nivel global y que enmarcan la cuestión social de cada región.

La forma cómo las personas acceden a los elementos que son básicos para la sobrevivencia, como la comida y el vestuario, son importantes para comprender la organización de las cuestiones cotidianas de una persona, familia, comunidad o sociedad. Por ello, la competencia por costos productivos cada vez menores, que causan la baja de salarios y de

condiciones de bienestar para la población trabajadora del mundo, debe ser considerada en los análisis sociales.

La vinculación de poblaciones tradicionalmente marginadas al mercado laboral generalmente está en función de la disminución de los costos laborales, pues, para el caso de las mujeres en el sector de las confecciones, éstas representan salarios menores y más facilidad de control de la mano de obra. Sin embargo, esto puede aplicar en la vinculación al mercado de minorías étnicas o algunas formas de contratación en mercados laborales característicos de poblaciones afrodescendientes (como el corte de la caña). En estos casos, la explotación de la mano de obra se ve facilitada e intensificada por las condiciones de exclusión social tradicional. Para Harvey (1998), la acumulación flexible no ha traído paridad para los grupos excluidos del mercado del trabajo, sino que ha acentuado su exclusión. Habría que estudiar si la centralidad que el trabajo artesanal y subcontratado adquiere en estas nuevas formas de organizar la producción, vincula también trabajo infantil como parte del trabajo familiar no remunerado.

Otro aspecto importante para las ciencias sociales es la situación del sindicalismo, pues durante décadas la organización sindical fue la principal actriz del movimiento reivindicativo de la sociedad. Según Antunes, hay tres posibles explicaciones para lo que él le llama “crisis sindical”: una creciente individualización de las relaciones de trabajo, una fuerte tendencia a desregular y flexibilizar hasta el extremo el mercado del trabajo, y un “agotamiento de los modelos sindicales vigentes en los países avanzados” (p. 73). Este aspecto es relevante a la hora de analizar los movimientos sociales, que han sido un aspecto muy apreciado para el trabajo social.

De igual manera, en el estudio de la política social o la política pública se puede encontrar con lo señalado por Harvey (1998) como políticas neoconservadoras o Estados “empresariales”, que pretenden generar climas favorables para los negocios internacionales a través de limitar el poder de los trabajadores y otros movimientos sociales, además de generar condiciones tributarias y de política laboral favorables para los inversionistas (ZERDA, 1993). De esta manera, se debe tomar en consideración que, desde la década de 1980, entidades como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional se convierten en autoridades centrales para ejercer el poder colectivo de los Estados nacionales capitalistas sobre las negociaciones financieras internacionales (HARVEY, 1998) y también sobre la orientación de la política social.

Finalmente hay otros campos permeados por estas nuevas formas de producción, que merecen ser considerados. Por una parte, la promoción de “modas” y de estéticas rápidamente cambiantes, señaladas por Harvey (1998), universalizadas por los medios de comunicación con el único objetivo de aumentar la rotación de los productos en el mercado, generan pautas de consumo, pero también pautas culturales que merecen ser estudiadas.

Otro campo es de la educación en el marco de estos nuevos modos de producción, pues así como en el mundo industrial las calificaciones han cambiado y se ha requerido la multiespecialización de algunos trabajadores y la desespecialización de otros, las necesidades del adiestramiento de la mano de obra han tenido que cambiar. Ya miramos el caso de algunos confeccionadores que califican mano de obra y al mismo tiempo se aprovechan de este proceso para disminuir aún más los salarios. También podría alguien preguntarse si la proliferación de instituciones de educación superior, que ofertan carreras técnicas, tecnológicas y profesionales con programas muy flexibles, tiene relación con la flexibilización de los procesos productivos. Dentro de este campo, es notoria la promoción del área de “emprendimiento empresarial” recientemente obligatoria en las instituciones públicas de enseñanza básica y media. También cabe el interrogante sobre si ello obedece a un análisis del desempleo estructural dentro de la sociedad colombiana y de las posibilidades que adquiere el subcontrato para expandirse en ese contexto.

2. Aportes a la investigación desde trabajo social

El presente trabajo parte de la base de considerar las relaciones de producción y el trabajo, como elementos determinantes de otras esferas de la sociedad como la política, la cultura, etc., y, en el mismo sentido de Marilda Iamamoto (1992) “comprender la profesión históricamente situada (...) como un tipo de especialización del trabajo colectivo dentro de la división social del trabajo peculiar de la sociedad industrial” (P. 85). Así, tal como los campos de acción de la profesión están en parte determinados por el desarrollo del modelo social (y el modelo de producción de bienes y servicios) imperante en la sociedad, los profesionales debemos preocuparnos por contextualizar el ejercicio del Trabajo Social y comprender esos modos de producción y de trabajo.

Por otra parte, la preocupación por la acción profesional, los métodos y los campos de intervención no debe evadir el reconocimiento de las formas que adquiere la acumulación de capital, pues son precisamente ellos los que condicionan la orientación de la política social en la que se inserta el Trabajo Social, ya sea desde el ámbito estatal, privado o desde las fundaciones que concretan dicha política entre las poblaciones. “El Servicio Social sólo puede afirmarse como práctica institucionalizada y legitimada en la sociedad al responder a necesidades sociales en la producción y reproducción de los medios de vida y de trabajo de forma socialmente determinada” (IAMAMOTO, 1992, P. 50) ⁸⁶.

Al analizar los procesos históricos por los que ha transitado el Trabajo Social, incluso desde sus inicios en Cali a cargo de las damas de la alta sociedad que decidieron especializar la caridad creando la profesión, pasando por la inscripción de ella dentro de la Universidad del Valle e incluso las mismas particularidades en el periodo de la *Reconceptualización*, que se manifiesta con elementos específicos en la ciudad, deben ser analizados y comprendidos a la luz de los procesos históricos de cada momento de su desarrollo. Incluso en el presente, cuando la Universidad del Valle deja de ser única en la formación de Trabajadores Sociales en el Valle del Cauca y entran al escenario Universidades Privadas, el Instituto Universitario Antonio José Camacho (público, municipal y autofinanciado), e incluso otras instituciones de educación superior que ofrecen Trabajo Social bajo la modalidad “a distancia”, hay que indagar qué elementos históricos influyen en la apertura de estos nuevos programas y para qué se crean. Posiblemente tenga alguna relación con los nuevos procesos económicos de la región y con las nuevas formas del Estado analizar y enfrentar la cuestión social.

Cabe recordar lo señalado por la profesora Liliana Patricia Torres (2005) sobre el desarrollo histórico de la profesión en Colombia, que contó con tres elementos en su fundación y desarrollo: Las condiciones del país y los procesos sociales derivados de tales procesos, el desarrollo de las ciencias sociales y la transformación de la educación superior en Colombia, y atravesó por tres etapas, según la autora: surgimiento en institucionalización de la profesión (1946 - 1957), políticas sociales de desarrollo y bienestar social con intervención imperialista (1946 - 1957) y El Trabajo Social como recurso humano calificado para el desarrollo socio económico y la ubicación de la profesión en la educación superior (1958 - 1974) ó influencia de las tesis desarrollistas de la CEPAL. Para el Valle del Cauca, la profesora Torres señala la

⁸⁶ Servicio Social es el nombre que adquiere en Brasil la profesión que para la mayoría de los países latinoamericanos se llama Trabajo Social o Licenciatura en Trabajo Social.

influencia del desarrollo capitalista en la industria azucarera en la creación e institucionalización de Trabajo Social y de su posterior vinculación a la Universidad del Valle. En resumen:

La asistencia social en Colombia surge en un contexto sociopolítico de múltiples contradicciones en el cual se asumió la difícil tarea de comprender y ajustarse a aquella sociedad de principios del siglo pasado que de una manera ambigua buscaban profundas transformaciones en sus procesos económicos y productivos, en el papel del Estado, en la dinámica de las clases sociales, en las concepciones sociopolíticas y en los estilos de vida. Transformaciones que se insertaron en nacientes procesos económicos de tipo capitalista que reconfiguraron el papel del Estado respecto a lo social y que dan un lugar importante a los profesionales del Trabajo Social. (TORRES, 2005, P. 9)

Esos nuevos procesos económicos, que son descritos por David Harvey (1998) y mirados comparativamente entre diversos países por Ricardo Antunes (1995), se ven reflejados en Cali, mediante una evidente especialización en el sector de servicios y la implementación de métodos para flexibilizar el trabajo, métodos descritos aquí para unos casos de un sector de la economía regional, pero que deben tener especificidades en otros sectores. Ello trae implicaciones en la vida cotidiana de las personas que viven esos procesos y en quienes se ven excluidos de ellos. Incluso se puede afirmar, a manera de hipótesis, que las familias son reconfiguradas por las formas de trabajo, familias en las que interviene Trabajo Social y que deben ser contextualizadas a la hora de abordarlas. Incluso, los altos índices de desigualdad social o las múltiples formas de la cuestión social en la región, como los índices de delincuencia común, de las manifestaciones de violencia, del maltrato a mujeres y niños, de drogodependencia, etc., que son escenarios comunes de la acción profesional en Cali, pueden tener parte de su explicación en esos procesos de acumulación flexible de capital, que trae consigo consecuencias dentro de la sociedad.

Finalmente, la investigación desde Trabajo Social, así como desde las otras especialidades de las ciencias sociales y las humanidades, debe abogar por la comprensión de los procesos históricos de la sociedad. Uno de los escenarios centrales para el estudio es las formas que adquieren la producción y el trabajo, e indagar sobre ellos aporta a este objetivo. La comprensión de esos procesos, que cambian constantemente, son la base para la reflexión disciplinar y la propuesta de métodos de intervención. Sólo de esta manera (situando el ejercicio profesional e investigativo históricamente) se puede afirmar la realización de un ejercicio profesional crítico.

3. Conclusiones

1. El sector de textiles y confecciones ha presentado cambios económicos enmarcados todos en la inserción de Colombia en el mercado internacional. Un primer cambio es la estructuración de la cadena: desde finales de 1970 la producción de textiles ha decrecido mientras la de confecciones se fortalece. Es precisamente en esta época en la que Colombia inicia esfuerzos para insertarse en el comercio internacional y los textiles comienzan a debilitarse debido a la fuerte competencia con telas importadas, a tal punto que actualmente las confecciones regionales están compuestas por 50% de telas e insumos importados. Las telas nacionales son producidas mayoritariamente en Antioquia y Bogotá, lo que evidencia la desaparición de empresas fuertes de textiles en Cali y el Valle del Cauca, como lo fueron La Garantía, Tejidos A. Dishington, Industrias Textiles de Colombia, etc.

Un segundo cambio es la reciente competencia que las confecciones regionales tienen en el mercado local y la necesidad de volcar su producción al mercado externo. Este trabajo evidenció la situación desfavorable que enfrentan las confecciones regionales por cuenta de la importación de productos de menor valor, provenientes sobre todo de Asia. Los desafíos para competir en mercados externos, e inclusive en el propio mercado interno, pasan por competir con bajos costos productivos, exenciones y estímulos tributarios y altos volúmenes de producción característicos de países productores que orientan todas sus exportaciones a los mismos mercados a los que productores colombianos pretenden acceder, como Estados Unidos y Europa. Cabe señalar que sólo China representa el 40% de las exportaciones mundiales de prendas de vestir. El decreto de salvaguarda textil que en el 2013 se aprobó y se renovó para el 2014 permitió que las empresas de confección nacionales se fortalecieran y crecieran nuevamente, sin embargo, este tipo de salvaguardas, según cláusula del TLC firmado con Estados Unidos, no se podrá renovar, así que probablemente los confeccionadores nacionales y regionales deberán enfrentar la competencia desde el 2015, esta vez sin protección del mercado interno.

El tercer cambio es el del papel dominante de los comercializadores, quienes a partir de nuevas estrategias de comercialización, dirigen la cadena del vestuario en la región. El método de *consignación* de los almacenes de cadena presiona a los productores a que saquen sólo los productos que se espera vender, pues lo que no se vende se devuelve. Así mismo, son quienes en últimas determinan la fijación de precios y lo hacen en relación no sólo a los

productos locales, sino también a los extranjeros, generalmente más baratos. Los almacenes de cadena también tienen condiciones privilegiadas en cuanto a la importación de confecciones y textiles, que sólo han sido controladas momentáneamente por los decretos de salvaguarda textil mencionados anteriormente, pero que, según las entrevistas, son una característica propia de las cadenas y las grandes superficies.

Las exportaciones constituidas por acuerdos formales y por pedidos regulares están caracterizadas, en los casos indagados, por los productores más grandes y más tecnificados, para quienes estas exportaciones son bastante importantes. Los pequeños dueños de marca exportan mediante acuerdos informales de pedidos irregulares y dichas exportaciones no son importantes para su producción, más bien son un extra ocasional.

2. Existe una amplia variedad en las formas de organizar la producción de confecciones en Cali. Para el caso de la ciudad, aún determinado fundamentalmente por el mercado local, son los dueños de marca el elemento definitorio de la organización del sector, pues han sido estos los que han tercerizado de formas tan variadas que han generado distintos tipos de productores. Los dueños de marca regional son relevantes para la cadena local de textiles y confecciones, pues no sólo son los organizadores de la cadena en general, sino que están agremiados y han presionado al Estado para obtener determinaciones políticas favorables.

Los confeccionadores tienen también una amplia variedad que oscila entre la formalidad y los distintos tipos de informalidad. Algunos con unidades registradas, otros con unidades productivas ocultas tras locales de comercio y otros talleres pequeños sin existencia jurídica, además de las unidades familiares. Las más grandes son las que tienen mayores niveles de formalización.

Para los casos indagados en este trabajo, es evidente la poca importancia que tienen los intermediarios, tanto para la comercialización como en la relación entre dueños de marca y confeccionadores, que siempre es directa. Estas relaciones están fundadas en la flexibilización de la producción que no sólo la hace más rentable para los dueños de marca, sino que les permite diversificar sus productos. Estas relaciones les permiten contraerse y expandirse de acuerdo a los pedidos de las temporadas.

En los casos indagados, quienes más estaban especializados en una parte del proceso de producción (ya sean confeccionadores, comercializadores, importadores o dueños de marca) eran más grandes. El caso en el que el dueño de marca era al mismo tiempo quien confeccionaba, y también comercializaba las prendas y se encargaba de buscar los insumos, era el más pequeño.

La innovación de diseños, la calidad y las tendencias de la moda juegan un papel importante para las marcas locales y son valoradas, tanto por los entrevistados como por la prensa revisada, como el único diferencial con el que los dueños de marca y los productos locales pueden obtener ventajas competitivas en el mercado internacional. La innovación en los diseños se lleva a cabo por los dueños de marca en sus propias unidades y en ninguno de los casos indagados la contratan fuera de sus propios talleres. La calidad es exigida por las marcas locales a los talleres productivos y es posible afirmar que el control de la calidad de las prendas es una idea bastante interiorizada por los productores y los operarios.

3. En la cadena vallecaucana de textiles – confecciones, la configuración del mercado laboral está orientada hacia el sector de las confecciones que es fundamentalmente de empleo femenino, caracterizado por una alta importancia del trabajo dentro del proceso de producción, es poco tecnificado y de labores mecánicas con técnicas de producción centradas en el control de tiempos y movimientos. La producción de textiles está principalmente en el extranjero, pues requiere alta inversión en tecnología y mano de obra muy calificada, características reservadas para los países desarrollados.

Los tipos de vinculación de los operarios a la producción que se observan en las confecciones en Cali son altamente variados y se corresponden con los niveles de formalidad de las unidades a las que se vinculen, pasando por contratos formales de trabajadores dependientes de las unidades productivas, contratos por prestación de servicios, convenios con entidades que tercerizan el trabajo (como las Sociedades Anónimas Simplificadas – S.A.S), convenios al destajo, convenios de palabra e informales y finalmente trabajo familiar no remunerado. También suelen mezclarse contratos formales con acuerdos informales, en los que los operarios de una determinada unidad se llevan trabajo para su casa para ser terminado y pagado al destajo, o simplemente para terminar la tarea (en este segundo caso, no se paga ningún excedente al operario, pues en ésta lógica, fue el operario el que incumplió con la tarea).

La experiencia de los operarios es altamente valorada por las unidades productivas, mientras que la calificación adquirida en entidades acreditadas como el SENA u otras instituciones, es poco valorada. La razón fundamental para esta situación es la destreza manual que se requiere en la labor de la confección, que se adquiere en la manipulación de la máquina y no tanto en la enseñanza teórica. Otra posible razón es la disparidad que existe entre la tecnología usada en las instituciones de enseñanza y la que usan los talleres de confección.

Dentro de las unidades productivas se usan métodos muy cercanos al taylorismo, en el que los operarios se especializan en labores y se asignan tiempos controlados para las tareas. Sin embargo, los operarios deben manejar más de una máquina y conocer más de una parte del proceso, pues cuando el pedido lo requiere, los operarios varían de función. Por ello los trabajadores de las confecciones conocen casi todos los pasos en la elaboración de una prenda y manejan más de una operación. Hay unos *titulares* por tarea, que tienen una determinada asignación, y quienes van a reforzar la operación (bien sea porque la operación que cotidianamente realizan sobra en la tarea o porque es una operación compleja que requiere más personas) tienen una menor cantidad de unidades asignadas. De esta forma la cadena como tal se flexibiliza y se adapta a la demanda.

La calidad es controlada a lo largo del proceso y si un paso está defectuoso, la persona encargada de la siguiente operación devuelve la prenda para que se corrija o, si no se detecta el error en la cadena, al final también hay control de calidad que devuelve las prendas a la persona responsable del proceso que está defectuoso.

Las formas de organización de la producción en la cadena de las confecciones en Cali dificultan grandemente la organización reivindicativa de los operarios y no se identificó en el desarrollo del trabajo alguna forma de resistencia obrera. Y por los tipos de contrato, los trabajadores de esta cadena son altamente explotados y de más fácil control (por eso también se dice que en lugar de mejorar las condiciones de las mujeres, protagonistas en las confecciones, las profundizan).

Un aspecto curioso en la producción de las confecciones es que, aunque los operarios conozcan y pueda realizar todas las operaciones de una prenda, pocos conocen el destino de la confección, ni quien lo comercializa, ni donde se vende, ni tienen certeza si es para el

mercado local o para el extranjero. Quienes ponen las etiquetas a la prenda, que es el último paso, son las únicas que conocen su marca, pero tampoco se tiene certeza para qué tipo de mercado está destinada la prenda ni cuál es el valor final del producto en el comercio.

BIBLIOGRAFÍA

AFL-CIO (12 de Febrero de 2011). Misión de visita en Colombia. Bogotá: sede de la Federación Colombiana de Educadores.

ANDI (2013). *Cifras del sector. Cámara algodón, fibras, textil, confecciones*. Página web: http://www.andi.com.co/pages/proyectos_paginas/proyectos_detail.aspx?pro_id=1754&Id=26&clase=8&Tipo=2.

ANTUNES, Ricardo (1995). *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*. Sao Paulo: Cortez Editora.

ARANGO, Luz Gabriela (1993). *Mujeres obreras, familia y políticas empresariales: la historia de Fabricato*. En: Monografías No. 34. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.

BENAVIDES LÓPEZ, Sonia Beatriz y CADENA, Elena (1991). *Análisis comparativo de las convenciones colectivas de trabajo en lo referente a las condiciones de bienestar en la mediana y gran industria. Sector manufacturero*. Tesis Pre grado. Cali - Colombia: Escuela de Trabajo Social y Desarrollo Humano, Universidad del Valle.

BETANCUR, María Soledad (2009). “Nuevas formas de regularización del trabajo en un contexto de globalización económica, el caso de la cadena textil confección en Antioquia - Colombia”. En: NEFFA, Julio Cesar, DE LA GARZA, Enrique y MUÑIZ, Leticia. *Trabajo, empleo y calificaciones, relaciones de trabajo e identidades profesionales*. Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales – CLACSO. Primera edición.

BOLTANSKI, Luc y CHIAPELLO, Éve (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. España, Madrid: Editorial Akal.

CORIAT, Benjamin (2000). *Pensar al revés, trabajo y organización en la empresa japonesa*. México D.F: Siglo XXI editores. Quinta edición en español.

DANE (2012). *Principales indicadores del mercado laboral a Diciembre del 2012*. Encuesta continua de hogares.

DANE (2013). *Principales indicadores del mercado laboral a Marzo de 2013*. Boletín de prensa.

DE LA O, María Eugenia (2009). “Cuatro décadas de estudio sobre el trabajo de las mujeres en la industria maquiladora de México”. En: NEFFA, Julio Cesar; DE LA GARZA, Enrique y MUÑIZ, Leticia. *Trabajo, empleo y calificaciones, relaciones de trabajo e identidades profesionales*. Argentina: Consejo latinoamericano de Ciencias Sociales – CLACSO. Primera edición.

GARAY, Juan Pablo (2014). *Ultra. Trabajo Fotográfico*. 2012. <http://proyectoultra.blogspot.com/p/fotografias.html>. Consultado el 27 de Julio de 2014.

GARAY, Luis Jorge (2004). *Colombia: estructura, industria e internacionalización 1967-1996*. Colombia: Biblioteca Virtual del Banco de la República. Internet: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/indice.htm>.

GEREFFI, Gary (2001). *Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización*. En: Revista Problemas del Desarrollo, abril-junio, vol. 32, no. 125. México: Universidad Nacional de México.

GLADDEN, Kathleen (1993). “La reestructuración industrial, el subcontrato y la incorporación de la fuerza de trabajo femenina en Colombia”. En: DOMBOIS, Rainer y LÓPEZ, Carmen Marina (ed.). *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Colombia: Fundación Friedrich Ebert de Colombia – FESCOL.

HARVEY, David (1998). *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu Editores.

MEJIA, Carlos Alberto (2009). “Rasgos posfordistas en el paisaje laboral de la gran industria del Valle del Cauca colombiano”. En: NEFFA, Julio Cesar; DE LA GARZA, Enrique y MUÑIZ, Leticia. *Trabajo, empleo y calificaciones, relaciones de trabajo e identidades*

profesionales. Argentina: Consejo latinoamericano de Ciencias Sociales – CLACSO. Primera edición.

MEJÍA GIRALDO, Paula (2010). *Informalidad y asistencialismo. El caso del sistema de salud colombiano*. Bogotá – Colombia: Universidad de los Andes, Facultad de Economía. Internet: <http://www.banrep.gov.co/documentos/conferencias/2010/Seminario36.pdf>.

MONTENEGRO, Santiago (1982). *La industria Textil en Colombia 1900-1945*. En: Desarrollo y Sociedad. No. 8. Bogotá – Colombia: Universidad de los Andes.

NUÑEZ, Camilo Andrés (2010). *Análisis sobre el discurso de la Ley 50 de 1990 y la Ley 189 de 2002*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia. Internet: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Ensayo-Sobre-El-Discurso-De-La/131012.html>.

OCAMPO, José Antonio (2007). “El surgimiento de Cali como centro industrial”. En: OCAMPO, José Antonio y MONTENEGRO, Santiago (Compiladores). *Crisis mundial, protección e industrialización*. 26 edición y primera edición en editorial Norma. Colombia: Editorial Norma. p. 243-276.

ORDOÑEZ, Luis Aurelio (1995). *Industria y Empresarios Pioneros Cali 1910 – 1945*. Cali – Colombia: Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración.

PROEXPORT COLOMBIA (2012). *El mercado de las prendas de vestir en Estados Unidos*. Colombia: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

RAYMOND, Pierre (2008). *Mucha tela que cortar. La saga de una fábrica textil y la pugna de las familias Caballero y López por su control*. Colombia: Editorial Planeta Colombiana S.A.

TORRES, Liliana Patricia (2005). “Ubicación histórica”. En: TORRES VICTORIA, Liliana Patricia et al. (2005). *Historia de la Escuela de Trabajo Social y Desarrollo Humano de la Universidad del Valle 1953/2003*. Cali – Colombia. Universidad del Valle: Facultad de Humanidades.

URREA, Fernando y MEJÍA, Carlos Alberto (2000). “Innovación y cultura de las organizaciones en el Valle del Cauca”. En: URREA, Fernando (Compilador). *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia*. Colombia: Corporación calidad – COLCIENCIAS. p. 81-218.

ZERDA, Álvaro (1993). “Modernización empresarial y empleo en la industria manufacturera colombiana”. En: DOMBOIS, Rainer y LÓPEZ, Carmen Marina. *Cambio técnico, empleo y trabajo en Colombia*. Colombia: FESCOL y Universidad Nacional.