

AUTOR INVITADO



## TRANSFORMACIONES DE LA CONFECCIÓN EN PEREIRA\*

*Clothing manufacturing transformation in Pereira*

*Lucía Ruiz Granada\*\**  
*Jaime Montoya Ferrer\*\*\**

\* Artículo de reflexión producto de la investigación: Ruiz, L. y López, S (2008). Actividades productivas y tejido social: una mirada compleja a las empresas de confección del Departamento de Risaralda. Pereira: Universidad Católica Popular del Risaralda y la Tesis Universidad Nacional: Prácticas administrativas y de producción en redes empresariales del sector de la confección de Risaralda, 2005.

\*\* Profesora Asociada 2 de la Universidad Católica de Pereira. Contacto: lucia.ruiz@ucp.edu.co

\*\*\* Profesor Asociado 2 de la Universidad Católica de Pereira. Contacto: jaime.montoya@ucpr.edu.co

**SINTESIS:**

Este texto contiene dos apartados: en el primero se hace un recorrido sobre el origen y la evolución de la confección en la ciudad de Pereira entre los años cuarenta y sesenta del siglo XX y su aporte al desarrollo de la actividad manufacturera en la región; en el segundo, se estudia el desarrollo actual y las condiciones de competitividad e innovación en el sector de la confección en Risaralda. Hasta los años cuarenta, la confección prospera como actividad artesanal que deriva en industrial con la forma manufactura a domicilio, los comerciantes aprovechan la existencia de un grupo de personas capacitadas en costura y la creciente demanda de la población urbana. En los años setenta se consolida la producción en serie y las empresas se centran en la habilidad de generar importantes economías de escala, insumos a costos muy bajos para la cadena, crecientes avances tecnológicos para accesorios y textiles, financiamiento masivo y experiencia en procesos de paquete completo. En los años noventa, las empresas actúan a través de redes de empresas orientadas al mercado externo o a un mercado interno exigente, porque mejoran su entorno institucional, su aprendizaje y sus relaciones empresariales.

**DESCRIPTORES:**

Desarrollo empresarial, confección, red empresarial, mercado regional, confección-Pereira

**ABSTRACT:**

The following text contains two sections; in the first a passage is made about the origin and evolution of the clothing industry in the city of Pereira from the 1940's to 1960's in the twentieth century and its contribution to the development of the manufacturing activity in the region. In the second one, it studies the current development, the competitiveness and innovation conditions in the clothing sector in Risaralda until the forties, confection thrives as a crafting activity derived into an industrial one with the form of home manufacturing. Traders took advantage of the existence of a group of people trained in sewing, and the growing demand of urban population. In the seventies mass production consolidates and enterprises focus on the ability to generate significant scale economies, very low cost for basic materials, increasing technological advances for accessories and textiles, massive funding and expertise in complete package process.

In the nineties, company's operate through enterprise networks oriented to external markets or a demanding internal market, since improves the institutional environment, its knowledge and its business relationships.

**DESCRIPTORS:**

Business development, manufacturing, enterprise network, regional market, manufacturing-Pereira

## TRANSFORMACIONES DE LA CONFECCIÓN EN PEREIRA

*Para citar este artículo: Ruiz Granada, Lucía y Montoya Ferrer, Jaime (2012). "Transformaciones de la confección en Pereira". En: Revista Académica e Institucional, Páginas de la UCP N.º. 91 (Enero-Junio, 2012); p. 5 - 30*

*Primera versión recibida: 16 abril de 2012. Versión final aprobada el 02 mayo de 2012*

### Origen de la industria de confección en Pereira

En la década del treinta, Pereira va dejando atrás su fisonomía y naturaleza aldeana, se está convirtiendo en un pueblo con un espíritu, que al igual que lo ocurrido en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, se puede describir como moderno, impregnado del capitalismo burgués; periodo que ha sido llamado por Jaramillo Uribe (1963:382), como el de la ciudad prodigio. Ello significa que el intercambio mercantil y el afán utilitarista, pragmático y racional de la vida, ejercen influencia en las relaciones sociales y en las formas de convivir, y poco a poco transforman aquellas viejas y añoradas tradiciones más ligadas al mundo de lo secular, mítico y sentimental. Pereira se ha consolidado como un pueblo que, durante sus últimos veinte años, ha incorporado la tecnología moderna como el eje fundamental de su desarrollo y que siente que su futuro depende no solo del trabajo fuerte y tesonero, sino de su inteligencia y de su capacidad para integrarse a la dinámica que se vive en el país.

El gran esfuerzo realizado por sus dirigentes cívicos y la comunidad en general, por lograr un alto desarrollo en la infraestructura de comunicación y servicios públicos, no se debió sólo al deseo de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes; también fue el medio para

integrar la economía del municipio y la región con la dinámica de crecimiento nacional (Montoya, 2004).

### Desarrollo de la confección

Durante los primeros treinta años del siglo veinte, en Pereira se vive un proceso de crecimiento económico urbano, sustentado en grandes inversiones industriales y montaje de plantas modernas. En esta dinámica de modernización se convive con las formas tradicionales de producción artesanal, que se han encarnado socialmente para proporcionar a la población los productos básicos de consumo corriente y las sencillas herramientas para el trabajo en el campo. Esto se puede ver en el primer informe estadístico de Pereira, publicado en 1927 (Tabla 1).

La segunda etapa o intento industrial de Pereira difiere notablemente de la anterior. En esta nueva fase, iniciada a mediados de los años cuarenta, no se crearon empresas grandes que demandaran inversiones considerables para el montaje de sus procesos; lo que se presenta en esta nueva etapa fue la transformación de la actividad artesanal, en particular los talleres de producción de ropaza<sup>1</sup> y pacotilla y los talleres de artesanos dedicados a la sastrería, los cuales entrarían en una fase de industrialización, mediante la intervención de los comerciantes de telas.

<sup>1</sup> Ropaza son prendas confeccionadas con telas burdas y resistentes, empleadas en los trabajos del campo principalmente

**Tabla 1. Talleres artesanales de Pereira en 1927**  
(Cámara de Comercio de Pereira, 1927)

Talleres	Cantidad
Carpinterías	28
Sastrerías	26
Peluquerías	25
Zapaterías	18
Dentisterías	14
Herrerías	12
Modisterías	12
Talleres de mecánica	11
Cuidos de bestias	10
Talabarterías	10
Trilladoras de café	8
Colchonerías	7
Imprentas	7
Panaderías	7
Ebanisterías	6
Fotografías	5
Garajes	5
Relojerías	5
Enjalmerías	4
Joyerías	4
Latonerías	4
Reformas de sombreros	4
Trilladoras de maíz	4
Tintorerías	3

Los comerciantes contaron con dos condiciones favorables que pudieron aprovechar: la existencia de un grupo de personas capacitadas en costura, representado en los sastres y modistas que aprendieron los secretos del oficio en las tradicionales formas desarrolladas por la cultura, como un legado familiar, lo cual les permitía actuar sin competencia alguna en el arte del vestido; de otra parte, la creciente demanda de la población urbana, derivada de los mejores ingresos proporcionados por el café y por las actividades comerciales e industriales que se venían consolidando desde las primeras décadas del siglo XX.

Los campesinos consumían un tipo de ropa burda, elaborada con driles muy gruesos y resistentes a las duras pruebas de su trabajo en el campo. También los artesanos producían muleras, ponchos y delantales. Los sastres y

modistas confeccionaban prendas más elaboradas, como los trajes y vestidos sobre medida para aquellos sectores de población con mayores ingresos, quienes compraban las telas importadas en los almacenes de la ciudad. Los dos mercados y sectores de población crecieron en función de los ingresos cafeteros, crecimiento que reclamó la vinculación de nuevas sastrerías o modisterías y el crecimiento de sus talleres. En las sastrerías más grandes se puede encontrar una incipiente división del trabajo, pero el arte de la costura depende del conocimiento y la habilidad del maestro que interviene celosamente en la confección de toda la prenda. El sastre delega algunos trabajos adicionales, como los ojales o pegar botones, que eran realizados por otras personas auxiliares o aprendices del oficio. Estas dos condiciones, conocimiento del oficio por parte de un grupo importante de personas y la demanda creciente del producto, hicieron posible el ingreso del comerciante en el negocio de la ropaza, dando origen a un proceso de manufactura a domicilio.

### La manufactura a domicilio

El origen de la confección en la ciudad de Pereira está relacionado con la transformación y modernización de la actividad artesanal ejercida por los comerciantes de telas, quienes descubren oportunidades de crecimiento en la profundización de su relación con los artesanos del vestido. Según el escritor Fernando Uribe Uribe:

Había otros almacenes en grande; Camel Ilian, Don Víctor Mazuera, Don Enrique Posada, Don Julio Castro y todos de tela, pues prendas confeccionadas no se vendían; eso era de manufactura doméstica, lo mismo las prendas interiores masculinas y femeninas y los trajes y vestidos de calle o de fiesta se hacían sobre medidas, por la señora

de la casa o por las escasas costureras que a ello se dedicaban (...) (Uribe, 2002, p.107).

Se pueden identificar dos mercados diferentes: el de prendas elaboradas sobre medida, que exigen del sastre o de la modista contratados por el cliente, toda su pericia y habilidad. Por su corte y confección, cada prenda se constituye en un reto para ajustar, dar forma y sentido al vestido de acuerdo con la fisonomía de su cliente; para el artesano, es una obra de arte, es su expresión de elegancia y buen vestir. El otro mercado es el de los campesinos cafeteros; su demanda no recae sobre la elegancia de la prenda sino sobre su resistencia, finura y duración. Este último es el mercado de la ropaza y pacotilla, que también convoca la atención de algunos comerciantes de telas. Veamos, en una cita extensa pero ilustrativa, lo que dice sobre la forma en que funcionaba el negocio don Apolinar Mejía, un empresario local que se inició en la confección de ropaza:

Teníamos almacenes por los lados de la galería, en este tiempo (hacia los años de 1930) estaban ya las agencias de Tejicóndor y Fabricato que nos vendían las telas, nosotros doblábamos, no hacíamos el corte hasta que aparecía el cliente y mirábamos su tamaño exacto, se tenían tres tallas que cortaban con tijera, la talla pequeña, el tamaño regular y el grande. En pantalones era un talle raso o montañero, venía reforzado y pedíamos que la costura fuera doble, los bolsillos eran de loneta y no lienzo, porque al campesino le llama la atención no lo fino sino lo grueso, porque lo asocia con resistencia. Hacíamos camisa también con almilla reforzada, le poníamos refuerzo en la sisa y le montábamos su doble costura (...)

(...) Comencé a ayudarles a los tíos míos que tenían el negocio de repartir ropaza y mandar a coser; el negocio era mucho más

amplio, no solo la camisa y el pantalón. En ese tiempo se compraba un lienzo que no era tan blanco, sino de un ligero color hueso fino, de allí sacaban los pantaloncillos para hombre, los amarrados a media pierna y los que amarraban abajo. Se hacían con lona los delantales, para simular los que usaban los arrieros del gobierno que traían el correo. Este era un delantal de lona con unas rayas horizontales negras, hacíamos el "colorante" en una parrilla de hierro, el cual pasábamos luego con brocha, se utilizaba como principal componente la pepa de aguacate, quedando una mancha perfecta que no salía con nada. Mandábamos hacer las correítas en una talabartería y muchas veces los bolsillos también de cuero, se vendían los artículos de complemento; el poncho y las alpargatas.

Yo tomaba el tranvía hasta dos cuadras más abajo del lago, para que me quedara dos cuadras o tres del hospital, porque el tranvía pasaba por todo el centro de la ciudad y valía 5 centavos.

Allí en el barrio obrero entregaba a las señoras el paquete con las telas y un papelito donde decía qué debía hacer, a su vez recogía la producción que había; las docenas, docena y media o nueve doceavos, les daba un recibo y me venía con el paquete, en ese caso si me daban los otros cinco centavos para devolverme.

Eso fue en la primera etapa, ya que el mercado fue desarrollándose y surgieron productores en Armenia, Ibagué, Medellín. La competencia fue muy brava, pero la seguimos manejando, porque teníamos los mejores vendedores. Aquel vendedor que llega el sábado donde vive el comprador o dueño del almacén y sabe cómo se llama la

señora y los hijos y cuando cumplían años, les sabía los gustos, agregaba todo esto y el hombre se sentía muy halagado, teníamos los mejores vendedores del tipo nuestro que era más vivo y despierto.

Nosotros cubríamos todo Caldas, el Valle por lo menos hasta Palmira, respetamos Cali, todo Tolima y parte del Huila hasta Neiva.

En esta primera etapa, las que cosían vivían en un barrio de viudas, que el municipio les dio, ubicado al frente del hospital y se llamaba barrio Obrero, eran 60 casas o 60 viudas. Nosotros les bajábamos el trabajo allí. No tenían que salir de la casa porque volvíamos por él, les entregábamos el hilo y los materiales, botones, bolsillos y telas listas para armar. No tenían horario, si los muchachos les daban tiempo para trabajar bien, sino nosotros más o menos las íbamos conociendo y sabíamos qué tiempo se demoraban para terminar una docena y allí mismo se les pagaba cuando entregaban la producción. Nosotros les entregábamos la tela en bloques (la tela en bloque es sin los cortes de acuerdo al tipo de prenda y talla, cada bloque es la tela necesaria para confeccionar cada prenda, pero el corte específico lo debía hacer la misma costurera), lo que sí se les entregaba eran los bolsillos cortados. Así fue como llegamos a tener 120 o 130 personas más o menos hasta 1946 o 1947 (Mejía, 1993).

Como se desprende del testimonio anterior, la confección a domicilio logra perdurar por cerca de veinte años, porque gozaba de enormes ventajas en términos de costo; estos dependían del precio de la tela, hilos y otros insumos, como botones o cuero para algunas prendas, y de la remuneración de las señoras costureras, que por tratarse de un ingreso complementario, era

inferior al salario normal de un obrero de la época. El comerciante tenía un control y dominio sobre el mercado y sobre el consumidor final de la prenda y se ahorra todos los costos y gastos adicionales, ya que su inversión en activos fijos era muy baja. Debía cubrir sólo gastos de ventas para atender los clientes que estaban por fuera de la ciudad, pues las ventas locales se realizaban directamente en sus almacenes.

Otro elemento interesante para el análisis es el empleo de trabajo femenino que, como plantea Hugo Ángel Jaramillo (1978), creó una verdadera cultura de la máquina de coser y que se constituyó para las mujeres en una fuente de ingresos y de ocupación difícilmente reemplazable. En Pereira sólo era posible encontrar fuentes de empleo urbano femenino en las trilladoras y en la artesanía de la confección; en la primera se trataba de un empleo para el que no se requería ninguna capacitación, destreza o habilidad en particular y, además, que exigía el desplazamiento de la trabajadora al sitio. En la segunda se trataba de un trabajo más calificado, pero que se realizaba a destajo en el propio hogar. En ambos casos, la remuneración era muy baja, situación que les daba a los empresarios y comerciantes locales una ventaja competitiva con otras industrias nacionales que asumían mayores costos laborales. En el caso de otras empresas como Gales, fueron las exigencias laborales para tratar de ajustarse a las condiciones y legislación nacional, las que terminaron por dar al traste con todo el esfuerzo empresarial descrito por el empresario anteriormente citado.

Desde el punto de vista del comerciante, el negocio de la ropaza y la pacotilla era bastante rentable. En consecuencia, el negocio y la actividad confeccionista a domicilio gozaban de ventajas, pero requerían mantener la estructura de costos bajos para mantener la posibilidad de precio exigida por el campesino.

El agotamiento de la actividad artesanal a domicilio se empezó a sentir en Pereira a fines de la década de los cuarenta. En él intervinieron un conjunto de factores, tales como la creciente competencia de productores de otras ciudades como Medellín, Ibagué, Armenia y Cali, que fueron ampliando también sus mercados regionales; los mercados tradicionales para la venta de los productos de esta confección artesanal entraron en un proceso de agotamiento debido a la creciente urbanización y, en consecuencia, al cambio en los hábitos de consumo.

### Confección artesanal

La producción de ropaza empezó a declinar en la ciudad y fue sustituida en parte por un tipo de confección de prendas más elaboradas, orientadas al sector de población urbana, como los vestidos para hombre. Esta confección fue realizada también dentro del marco artesanal. En la citada entrevista al empresario Apolinar Mejía, fundador de Vestidos Gales, se encuentra una buena descripción de esta etapa:

Comenzamos a producir vestido de paño sobre medida, trajimos a un cortador ecuatoriano, don Luis Moreno, luego tuvimos varios cortadores, también teníamos quien hacía el chaleco, el pantalón. Todo sobre medida y un probador que hacía 2 o 3 pruebas. Lo único que no exigía era el pantalón que era más fácil que el saco; en este se hacían una o dos pruebas y cuando era muy destacado el tipo, hasta más de dos; sobre todo mangas, cuello y solapa para que le cayera con plomo, porque muchas veces uno es "echado para delante", entonces hay que aflojarlo a la manera de la persona. Seguimos trabajando en este negocio al sistema de la ropaza. El cortador diseñaba y cortaba todas las partes; bolsillos, braguetas,

mangas, pretinas, lo amarraba en un paquete con todos los componentes del vestido y yo todavía iba a repartirlos. Teníamos alrededor de 35 o 40 sastres, se les pagaba por piezas. Muchas veces no era él quien trabajaba sino la señora, en otras él, la señora y los hijos, pero ya era de calidad porque era sobre medida. Al artesano le fue gustando el trabajo porque lo tenía sin moverse de la casa y fuera de eso hacía los contratos de los amigos o su clientela vieja (Mejía, 1993).

Un aspecto importante en esta segunda fase de la artesanía de la confección es la contratación de personal especializado, como el diseñador, cortador y probador. Estas funciones llegaron a ser realizadas por personas contratadas directamente por el empresario y se constituyeron, por tanto, en un cambio que fue combinando una cierta manifestación industrial con la forma tradicional de manufactura a domicilio. Estos trabajadores fueron los encargados de definir los sistemas de producción y el estilo de la prenda, así como el control final de la calidad, pero no fueron los productores directos, ya que serían los artesanos a domicilio quienes elaborarían todo el proceso. Esta incipiente división del trabajo sería la base para la creación de empresas industriales en las cuales los artesanos y productores directos se reunieron en un mismo local bajo el control administrativo del empresario.

Aún en esta fase del proceso de producción de la confección, la inversión que debía realizar el comerciante era mínima, pues no requería activos fijos como equipos, herramientas o arrendamiento del local, ya que estos medios de producción pertenecían y estaban bajo el control del productor y del artesano a domicilio. El comerciante debía aportar la materia prima y el primer proceso, como el diseño y corte de la tela, con los cuales podía ejercer suficiente control del

mercado y contar con capacidad competitiva por la rapidez en la entrega y la calidad de la confección.

Otra empresa importante en esta dinámica de transformación de la actividad productiva fue Valher. A pesar de no incursionar en el mercado de ropaza como Gales, se puede comparar porque inicia su actividad productiva en la confección de vestidos para hombre.

En la década de los años treinta inician con un almacén de telas importadas, llamado Valencia Hermanos, surtiendo otros almacenes y negocios en los municipios vecinos o directamente a las sastrerías que además de la confección del vestido le ofrecían al cliente los paños y las telas. Más tarde, cuando el almacén estaba plenamente consolidado, Leonidas Vega, un sastre ecuatoriano muy cotizado por su habilidad y destreza, les pidió que lo dejaran establecer en la parte posterior del local con el fin de ofrecer sus servicios, garantizando con ello la compra de los hilos y entretelas necesarias para la confección de los vestidos; pero además, promoviendo a sus clientes para que adquirirían las telas en el mismo almacén. Don Esteban Valencia vio en este ofrecimiento una oportunidad, según lo cuenta Alonso Henao Valencia:

Esteban tenía la visión más amplia, él tenía una visión del negocio, naturalmente Leonidas Vega era un sastre y muy buen sastre y era ecuatoriano, de moda llamémoslo así, y compraba mucha tela y Esteban le mandaba a fabricar vestidos y era como comprar un Cristian Dior de hoy, entonces había que cuidar a ese Cristian Dior, había que cuidar el negocio, él tenía la visión y ¿cómo lo iba a dejar ir para que le comprara las telas a otro?

Esta sastrería, llamada el Chic, tenía una capacidad muy reducida de producción: 5 o 6 prendas semanales confeccionadas sobre medida. No conocían los sistemas de modelaje o de patronaje que posibilitaran una producción más estandarizada de acuerdo a las tallas, lo cual era una condición fundamental para ampliar su mercado y ofrecer los vestidos en otras zonas. El vestido confeccionado sobre medida exige gran proximidad del cliente, quien debe visitar varias veces al sastre para que corrija medidas, de tal forma que el traje se ajuste perfecto a la medida de cada quien. Esta limitación del sistema de confección artesanal y sobre medida, empieza a resolverse de la siguiente forma:

Leonidas Vega, fue el que hizo los primeros moldes. Inclusive que hay unas anécdotas fantásticas, interesantísimas sobre los primeros pasos industriales, cuando se empezó realmente a hacer vestido. Le dijo don Esteban al señor Vega que buscara los moldes con las medidas de tres amigos, que se llamaban fulano, fulano y fulano y que hicieran moldes de papel con las medidas de esos señores. Se hicieron tres tamaños, una serie de tallas que correspondan a una estatura, se fueron ampliando y se dedicaron a trabajar, yo les decía que para eso había un sistema que lo había leído en una revista, empezamos por aprender a escalar los moldes de un tamaño original (Valencia, 1991).

Este sistema rudimentario de diseño basado en la prueba y error fue sumamente útil para definir y lograr alguna normalización de las diferentes tallas y permitir una mayor flexibilidad en la producción y conservación de un pequeño inventario de productos en proceso, de tal forma que cuando la persona los iba a comprar, el sastre podía hacer los ajustes necesarios para que se adaptara más o menos al cuerpo:

En 1945-1946 se comenzó a trabajar en la fábrica y se trajeron técnicos del exterior, unos puertorriqueños, que eran los que venían y comenzaron a hacer los primeros moldes, basados en algunos que ellos seguramente habían sacado de alguna fábrica de Estados Unidos, con base a eso se adaptaron a las medidas colombianas, se acertó un poco y se comenzó a trabajar en base a eso (Valencia, 1991a). Hasta 1955 se trabajó con buen éxito, los técnicos habían sido extranjeros, hasta que llegó más o menos en 1955 a Pereira don Hernando Trujillo, propietario hoy de la firma Hernando Trujillo y Cía. en Bogotá. Trabajó en Valher unos 5 o 6 años, como técnico para desarrollar los primeros moldes, con una adaptación más lógica, porque aquí todo era muy incipiente y nada se sabía, y cuando don Miguel Gutiérrez, que es hoy técnico de la fábrica, entró a trabajar aquí, fue el ayudante de don Hernando Trujillo. Más adelante fue a Estados Unidos a capacitarse en moldaje y fue el asistente de don Hernando hasta cuando él se retiró. Ya entró don Miguel Gutiérrez a trabajar en los moldes en la parte de diseño, también lógicamente se sabía que tenía poca experiencia, estaba apenas aprendiendo y era muy joven; entonces se le comenzaron a traer técnicos para que le fueran explicando y asesorando toda la fábrica, en todo lo referente a las técnicas del moldaje y patronaje, y acercarlo más a la información que él podía tener en cuenta a escalado y patronaje (Valencia, 1991b).

Como se puede ver, las dos experiencias son diferentes: Gales quedó detenida en un sistema de manufactura a domicilio, la vinculación de los artesanos se hacía mediante un pago a destajo, controlando solo el proceso de corte y la comercialización final de las prendas. En la

comercialización lograron alcanzar alguna representación en el mercado nacional y una experiencia de exportación a Nicaragua, despachando primero a San Andrés para luego llevarlas a Nicaragua sin el pago de arancel.

Vestidos Gales no logró superar el sistema de producción a destajo, en toda su vida se aplicó el método de producción y de manufactura empleado para la ropaza. En este método de manufactura simple, el empresario o comerciante es el dueño de la tela y de los insumos necesarios para la producción de la prenda y el artesano de los métodos de producción y de las herramientas e instrumentos de trabajo. No se requiere un espacio o una planta en la cual se reúnan los sastres para su producción, continúan trabajando en sus talleres e incluso ofrecen sus servicios a sus propios clientes. La única innovación introducida es en el proceso de corte, que se realizaba con personal contratado directamente por la empresa y que son en realidad sus únicos operarios.

La transformación de la producción artesanal de ropaza y pacotilla en manufactura a domicilio para luego dedicarse a la confección de vestidos para hombre, fue también impulsada por disposiciones gubernamentales en el código de trabajo. La legislación establecía exigencias en torno a la jornada laboral. En el caso de la confección, se determinó un tiempo necesario para la producción de una prenda y con esta base se calculaba el número total de prendas que debía producir cada artesano en la semana. La fijación de este "estándar" de la producción no obedecía a estudios realizados con arreglo a criterios técnicos; por tal motivo, el número de prendas "autorizado" por la oficina de trabajo siempre era inferior a los promedios de confección semanal, que por tradición se habían establecido entre comerciantes y artesanos.

Las prendas excedentes, de acuerdo con el estándar de la oficina de trabajo, debían ser pagadas como horas extras, condición que era inaceptable para los comerciantes debido a que no tenían ningún control sobre el trabajo del artesano. La imposibilidad de lograr un acuerdo en cuanto a número de prendas promedio y sobre la jornada de trabajo llevó a la suspensión de la actividad productiva de Gales por casi dos años, para luego suspender sus operaciones definitivamente.

Valher, por su parte, emprende un camino de crecimiento muy exitoso, emplea los servicios del sastre, pero entiende claramente que no puede perpetuar el sistema de producción sobre medidas, ya que el futuro es la producción en serie para abastecer mercados más amplios y ofrecerlos en otros municipios y ciudades del país. Los Hermanos Valencia entienden con claridad que su condición de crecimiento y sobrevivencia dependía de la capacidad de innovación técnica y del diseño y creación de nuevas estructuras de producción, cambiando las formas de contratación de los trabajadores, es decir, creando una organización moderna inspirada en las lógicas del capitalismo moderno y en las técnicas y herramientas administrativas que le garantizaran su vinculación y participación en el mercado de vestido para hombres.

### **Desarrollo de la pequeña industria confeccionista**

La experiencia de Valher y Gales, no fue el único camino en el proceso de modernización de la actividad confeccionista en Pereira, a la ciudad llegaron otros inversionistas atraídos por el desarrollo y pujanza que se vivía en estos años, tal como lo describe Ángel (1990):

La fábrica de Camisas Charles fundada por Carlos Restrepo Olano, en el cuarto

decenio de éste siglo, fue la primera organización de confección en serie dotada de maquinaria moderna, al unísono de ella, otros gestores de la confección como Luis Munevar, César Sánchez y Félix Carrillo, competían airosamente en los mercados nacionales y venían a reforzar la incipiente industria casera desde ya cimentado de la “pacotilla” y la “ropaza”.

A finales de los años treinta y principios de los cuarenta fueron creadas en Pereira algunas empresas confeccionistas, como: “Camisas Charles”, de Carlos Restrepo Olano; “Jarcano” de Jaramillo y Cano; y “La Garantía”, de la familia Dishington, empresa que funcionó muchos años en esta ciudad, dedicada a la confección de calcetería; pero además se fue ampliando a la producción camisería, ropa interior y litografía de cajas de cartón. Don Cristóbal Dishington fue su gerente y su socio por muchos años.

La importancia de estas empresas no es solo su aporte a la producción y al empleo industrial; el gran aporte de los empresarios de otras regiones fue su proceso de transformación de la estructura económica dominante. La vida de algunas de ellas en la ciudad fue breve, por diferentes razones cerraron sus plantas o se trasladaron a sus ciudades de origen, pero sirvieron de escuela y de transferencia de conocimientos a los trabajadores y obreros de la ciudad. Los nuevos empresarios locales aprendieron y se prepararon dentro de estas empresas, en ellas conocieron las técnicas productivas y administrativas necesarias para iniciar una actividad industrial.

En la capacitación de la mano de obra y el entrenamiento en el manejo de las máquinas fileteadoras, ojaladoras o botonadoras, también tienen que ver las empresas productoras de

máquinas, como Singer, que al venderlas debía prestar un servicio de capacitación, como lo cuenta Arturo Pinzón, quien fuera un vendedor de esta empresa por aquellos años:

Yo trabajé en Manizales, UNICA tenía una fábrica de vestido de interiores, pero era de tejido de punto; ellos tenían el equipo totalmente integrado. Tejían la tela en telares circulares y confeccionaban la prenda que consistía también en pantaloncillo de tejido punto y camisetas de tejido punto, para vestir e interiores, UNICA era una fábrica inmensa, en el 38 exactamente tenía una producción inmensa de ropa. En Pereira también se vendía maquinas, porque se estaba convirtiendo en un centro camisero importante, se habían entrenado en eso, además de que uno siempre que vendía un equipo entrenaba a la operaria, era una parte del servicio de la compañía SINGER para vender sus equipos.

El entrenamiento se hacía con la obrera que estaba asignada a una operación definida, cualquiera de las operaciones de la prenda porque siempre trabajaban en serie y entonces se requería un grupo de personas permanentes en cada operación, entonces uno les decía: “vea, esto hay que hacerlo así, en estas condiciones”; empezando por la distribución de las partes cortadas y el ensamble de la prenda, uno entrenaba a una directora, quien es la que distribuye el trabajo, la que supervisa la calidad, corregía todas las cosas, distribuía los trabajos.

También se hacía entrenamiento al mecánico, porque un equipo -digamos de 15 o 20 máquinas- requiere una persona que las atienda. Se debe ir corrigiendo los defectos de la máquina a medida que van trabajando y que ellos sepan ajustar la

máquina. En un tiempo, SINGER también tenía servicio mecánico y eso era muy barato, se llamaba directamente a SINGER y el mecánico iba y ajustaba esas máquinas<sup>2</sup> (Pinzón, 1987).

Las empresas que nacen a partir de los años cincuenta tienen la característica especial de no ser creación de grandes o medianos inversionistas, del resultado del traslado de excedentes de capital del café o del comercio para la formación de unidades industriales. Pereira es una ciudad con una mayor movilidad y apertura de la sociedad, condición que facilita la participación de empresarios provenientes de estratos socioeconómicos bajos o medios. Los creadores de empresa en los años cuarenta no eran originarios de familias acaudaladas con poder económico o político; al contrario, eran por lo general empleados y obreros de las empresas manufactureras, creadas con anterioridad, o pequeños comerciantes que con sus rentas de trabajo acumularon un pequeño ahorro, el cual invirtieron en su incipiente proyecto industrial.

A finales de los años cuarenta y toda la década del cincuenta, la ciudad vivió un período de crecimiento industrial. La confección de vestidos, que inició como industria a domicilio, se fue transformando en una empresa manufacturera; sobre todo en el caso de Confecciones Valher, que transformó su base tecnológica de producción incorporando nuevos equipos y procesos modernos de administración del taller que le permitieron aumentar en forma considerable su capacidad operativa y, por tanto, su capacidad para competir en el mercado nacional. Otro factor que ayuda a explicar este auge de la actividad industrial es el gran crecimiento de la población urbana en el municipio. En 1938, los habitantes

2 Arturo Pinzón trabajó en Singer como vendedor y técnico de sus equipos. Se radica en Pereira y se ubica en Jarcano, como uno de sus primeros directores de producción, y luego se vincula con Camelia, otra importante empresa de confecciones de la ciudad.

de Pereira eran 60.492 personas, con un porcentaje rural del 49,1 %. En 1951, esta población era de 115.342 personas, con una participación rural del 34% (ANDI, 1964: 22).

La población activa, tanto urbana como rural, suma 72.975 personas, o sea el 63,2% del total de la población; es importante observar que la participación de la población asalariada urbana representa un 46% del total de población activa, mucho mayor que el porcentaje de población asalariada en el campo, lo que significa que la ciudad se ha convertido en activa generadora de empleo. Esta creciente urbanización se puede explicar por la afluencia de inmigrantes campesinos de las zonas vecinas afectadas por la violencia política que se agudizó a partir de 1948. Ya no se trata de procesos de inmigrantes de otros departamentos, sino de un fenómeno de reubicación de la población de los municipios cercanos a la ciudad.

También es necesario destacar la presencia en la ciudad de un representativo núcleo de familias sirio-libanesas creadoras de diferentes negocios de tipo comercial e industrial, que aportaron nuevas experiencias e imprimieron un ambiente de trabajo y competitividad que estimuló a los empresarios locales a crear sus propios negocios. Esta circunstancia permitió que la ciudad se nutriera del aporte de los forasteros y que los recibiera con gran hospitalidad, reforzando así el carácter de sociedad abierta que la ha distinguido. Los criterios sociales que se impusieron para permitir el acceso del forastero, tanto nacional como extranjero, estuvieron determinados por su capacidad de trabajo, laboriosidad y honestidad. Al respecto, Rodríguez (1983:37) apunta que "En Manizales las empresas fueron fundadas casi sin excepción por caldenses, mientras que en Pereira una porción amplia de las industrias fueron fundadas por personas u organizaciones no originarias de la región".

En Pereira, el 57,8% de los empresarios procedía de la región, mientras que en Manizales los mismos representaban el 90%. El 42% restante de empresas pereiranas, tomados en la muestra, provenía de otras regiones: 29% nacionales y 13% empresas de capital extranjero.

Otro elemento importante para el análisis económico de este período es el incremento considerable en el área cultivada en café. No obstante, de 1932 a 1970 se presentó una significativa reducción de la productividad por hectárea, que se intentó recuperar en la década de 1980, pero sin alcanzar los niveles iniciales.

**Tabla 2. Producción de café en Pereira (Palacios, 1983, p. 450)**

CENSO	HECTÁREAS CAFÉ	PRODUCCIÓN DE CAFÉ	
		Kilos	Hectáreas
1932	4.687.8	4.164.440	888.35
1960	14.165.1	7.237.000	510.90
1970	14.281.5	8.456.195	592.10

Para 1962, la industria se constituye en el sector que generó más empleo, con una participación del 34%, seguida por la agricultura y ganadería con el 21,2 %, lo que corresponde al 16% de la población activa del municipio.

El crecimiento de la población urbana en el municipio ejerció una presión en los salarios industriales, que no crecieron al mismo ritmo que el alcanzado en otras ciudades industriales, como Medellín.

En Pereira los salarios se incrementaron, en los 6 años comprendidos entre 1956 y 1961, en un 98%, mientras que en Antioquia el aumento fue del 113%. La diferencia en salarios fue de 15% para el último año, lo cual brindó una ventaja competitiva en la estructura de costos, debido a la característica de las empresas pereiranas de ser intensivas en mano de obra.

En esta segunda modalidad es necesario destacar la participación de la mujer, no sólo como obrera en las industrias confeccionistas, sino también como la promotora e iniciadora de empresas, en forma muy activa:

El aprendizaje de las costuras y la máquina de coser casera se han constituido en un símbolo predominante económico y también en un estatus mejorado de la escala social, la facilidad de adquirir la máquina por cuotas casi siempre con sacrificio asfixiante o en la prendería (Monte pío) por su valor asequible, ha creado paulatinamente algo que yo, un profano en la materia llamaría "cultura de la máquina de coser", determinando la dependencia que de ella se tiene y la posibilidad de vida que genera (Ángel, 1983: 5).

La mujer inició, como lo dice Hugo Ángel Jaramillo, una pequeña producción casera, confeccionando para sus vecinos y algunos clientes ocasionales, lo que fue permitiendo un pequeño margen de acumulación que se reinvertía en nuevos equipos, hasta que le permitió ofrecer sus productos a los comerciantes locales.

En los primeros años el hombre no intervenía directamente en el pequeño negocio hasta que el volumen de producción superaba la capacidad y esfuerzo de venta realizado por su mujer. El papel inicial del esposo estaba relacionado con las ventas, ofreciendo los productos a los comerciantes locales y regionales; visitaba pueblos y ciudades vecinas, dándole posteriormente un carácter y dimensión industrial a la empresa. Con su crecimiento, el hombre asumía otras funciones y responsabilidades, como el manejo financiero, compras, cobros y recuperación de cartera. La mujer permanecía al frente de la producción,

dedicando cada vez más tiempo al diseño de la prenda y a los controles de calidad.

Desde sus comienzos, la producción industrial de Pereira ha estado concentrada en unos cuantos sectores: En 1953, de los \$111 millones de producción bruta, sólo dos subsectores, alimentos y confección, cubrían el 92,2%; el 7,8% restante se repartía en forma más o menos homogénea entre muebles y productos de madera (1,5%), imprentas y editoriales (1,4%), cuero y calzado (1,3%), metálicas y metalmecánica (2,1%), productos químicos y farmacéuticos (1,5%) (Andi, 1964).

A mediados de la década del 60 se observaron signos de agotamiento en la producción industrial, como la reducción de la inversión en el sector y en el cierre definitivo de algunas de las empresas más importantes. La inversión total de las empresas financiadas pasó de \$ 439.697 en 1964 a \$ 330.192 en 1965, y de 4.753 empleados industriales en 1964 se redujo a 3.569 en 1965.

Esta situación no difiere de lo que ocurría entonces en el resto de la economía nacional: agotamiento en el proceso sustitutivo de bienes de consumo corriente, debido a la incapacidad del mercado interno de absorber la oferta de producción industrial. Las grandes empresas de carácter nacional, que desde mediados de la década del cincuenta sintieron el efecto de la estrechez del mercado interno, lograron en parte superar o al menos postergar el problema gracias, en primer lugar, a los procesos de fusión con empresas más pequeñas o al control oligopólico que les permitía un dominio casi absoluto del mercado interno. No obstante, al cabo de unos años la caída internacional del precio del café creó condiciones internas en la demanda efectiva, que terminaron por deprimir los niveles de crecimiento del sector industrial.

La estrategia de la gran empresa fue la diversificación en sus líneas de producción, orientada a los sectores de ingresos más dinámicos, los únicos con suficiente capacidad de compra para demandar productos manufacturados. Dicha estratificación permitió a los pequeños productores de bienes de consumo corriente, entrar a competir en los mercados de menores ingresos, gracias a que sus estructuras de costo les permitían ofrecer productos similares, pero a un precio inferior. Las empresas creadas en Pereira en los años cincuenta se orientaron a satisfacer las necesidades de los sectores de ingresos bajos y medios; obreros, campesinos y empleados urbanos con menor capacidad adquisitiva pero que por su volumen conformaron un mercado bastante atractivo. Por esta razón los empresarios eligieron una estrategia de conservación, estabilizando el crecimiento de la empresa, se dieron cuenta que su ventaja competitiva no estaba en el volumen de ventas, sino en mantener una estructura de costos reducidos en los cuales la participación de los costos fijos fuera más pequeña. No es desacertada la opinión de algunos empresarios locales, quienes al referirse a importantes empresas extintas de la ciudad, como Jarcano, Félix Carillo y Confecciones Saad, atribuyen su quiebra a la construcción y ampliación de sus propias sedes, pues alteraron en forma sensible su estructura de costos.

### **Las empresas de confección y la globalización de la economía**

La globalización económica ha transformado la gestión de las empresas de la confección y su manera de generar valor, con la identificación de objetivos de calidad, flexibilidad, velocidad y eficiencia, que desde una perspectiva de innovación implican nuevas tecnologías y la modificación del ciclo de vida de sus productos.

La internacionalización del tejido productivo es la manera que tienen las empresas de acceder, mantener y acrecentar la participación en el mercado interno y externo, además de incrementar su competitividad y garantizar la viabilidad económica en el sector en el que ellas compiten. Para garantizar su continuidad, adoptan prácticas de mejora administrativa y de manufactura que posibilitan relaciones de cooperación entre empresas de diferente tamaño, como un mecanismo para asegurar la productividad de la actividad económica y la competitividad del país o de una región.

El comercio mundial de la cadena algodón-textil-confección tiene una alta participación dentro de las actividades industriales; los flujos de comercio intra-regional muestran los cambios que se han producido en años recientes, como el cambio del comercio de este sector a raíz de la relocalización de la producción de las confecciones de Estados Unidos (tanto de maquilas como de empresas satélites) hacia México, Centroamérica y América Latina, de Estados Unidos a China, considerado su primer socio comercial en la cadena (Ormeño, 2000; Hualde, 2002; Dussel, 2003; Cárdenas y Dussel, 2007).

Para Cárdenas y Dussel (2007), el menor costo de la fuerza de trabajo en la confección no basta para entender la competitividad desde una perspectiva sistémica a los factores de calidad, rapidez de entrega, se agregan el acceso a insumos y transporte, la capacidad de diseño y adaptación de nuevas tecnologías, entre otros; ellos desempeñan un papel crucial en algunos segmentos de mayor relevancia. Los autores señalan que la competencia entre los países asiáticos (sobre todo China) y latinoamericanos (México, Centroamérica y el Caribe) se centra en la habilidad de haber generado importantes economías de escala, insumos a costos muy bajos para la cadena, crecientes avances

tecnológicos para accesorios y textiles, financiamiento masivo y experiencia en procesos de paquete completo.

En Pereira y Dosquebradas, las empresas manufactureras del sector de la confección sustentan su potencial en el hecho de ser una industria con casi cien años de tradición y en algunas fortalezas construidas, como el conocimiento técnico en eslabones de la cadena, las destrezas y habilidades de su recurso humano, el desarrollo de procesos de especialización de productos, la conformación de unidades estratégicas de negocios y de empresas generadoras de servicios, para resolver así el problema de estructura de costos (Ruiz, 2006; Ruiz y Sarache, 2006; Ruiz, 2008; Ruiz y López, 2008).

En Colombia, el sector Textil Confección representa 1,5 % del PIB total, 11,8% del PIB manufacturero de 2011, cerca del 20% del empleo, más del 6,5% de las exportaciones no tradicionales, e incremento de importaciones en productos textiles para abastecer la demanda interna y externa, especialmente en textiles sintéticos y de alta calidad, que denotan el cambio tecnológico en la actividad (Proexport, 2011; ANDI, 2011). En 2011, la producción del sector confección representó el 9,3% del PIB industrial y el 1,2% del PIB nacional (Proexport, 2011). Este sector está constituido por empresas de diverso tamaño: 48% son PyME, 11% microempresas y el restante 41% corresponde a grandes empresas; algunas de las grandes compañías del sector están integradas verticalmente, a la vez que contratan o subcontratan la producción bajo su propio sistema de control de calidad, para así tener facilidades de corte y de costura en todo el proceso; en el 2011, la contribución de la confección al PIB se distribuye así: 34,6% en Bogotá, 42,5% Medellín, 23,4% se reparte entre Cali (9,3%), Pereira (3,8%), Barranquilla (2,7),

Bucaramanga (1,6), Manizales (0,9%) y Cúcuta (0,1%) (Proexport, 2011; ANDI, 2011).

La producción en las actividades industriales del sector manufacturero para el Eje Cafetero registró, para tres actividades, variaciones reales negativas respecto de 2010. Se resalta el caso de la fabricación de productos de café (-10,0%) y fabricación de otras industrias (-0,8%) (Dane, Banrep, 2011). Las actividades que presentaron los crecimientos más altos fueron: fabricación de motocicletas, bicicletas, sillones y fabricación de otros alimentos, los cuales contribuyeron con 1,3% y 0,9% a la variación positiva de la producción 2,4%. En las ventas, las actividades del sector manufacturero que presentaron los mayores incrementos reales fueron la fabricación de confecciones (18,1%); elaborados de metal (12,1%); otros alimentos (8,9%) y chocolate, confitería y comida para lactantes (8,6%). Las actividades que presentaron las mayores disminuciones en sus ventas fueron la fabricación de productos de café (-9,9%) y de maquinaria de uso general (-3,2%). Los mayores aportes positivos a la variación real de 4,0% en las ventas se registraron en la fabricación de confecciones (1,2%) y la de otros alimentos (1,0%).

En la generación de empleo en 2011, las actividades del sector manufacturero que generaron los crecimientos más altos fueron: confecciones (13,1%); motocicletas, bicicletas, sillones (10,9%); calzado, partes y artículos de cuero (7,1%) y elaborados de metal (5,1%). Las disminuciones más significativas fueron la fabricación de maquinaria de uso general (-11,1%), de lácteos (-2,5%) y de chocolate, confitería y comida para lactantes (-1,9%). Las mayores contribuciones positivas a la variación del 3,8% en el personal ocupado se registraron en fabricación de confecciones (2,9%) y de otras industrias (0,8%). De otro lado, las contribuciones negativas más altas se registraron

en fabricación de maquinaria de uso general (-0,6%) y de lácteos, y fabricación de chocolate, confitería y comida para lactantes (-0,1%) (DANE, Banrep, 2011).

### **Desarrollo empresarial en la actividad de la confección**

En un contexto global, se encuentra que son más competitivas las empresas que actúan a través de redes de empresas orientadas al mercado externo o a un mercado interno exigente, porque mejoran su entorno institucional, su aprendizaje y sus relaciones empresariales. Esta es la condición que permite contrarrestar las debilidades de la actividad de la confección asociadas con su excesiva fragmentación, sus costos altos y el limitado desarrollo estratégico y organizacional de algunas empresas. Estos argumentos conducen a la consideración del surgimiento de un modelo industrial para el sector de la confección, en el que, con la difusión de las actividades maquiladoras, impulsado por empresas transnacionales que han fraccionado en varias partes del mundo el proceso productivo de la confección y redefinido las condiciones de aprendizaje tecnológico y de ascenso industrial. Incluso las empresas que orientan su producción al consumo interno, reaccionan para defender y ampliar su mercado con prácticas que mejoran su productividad, y con la conformación de redes colaborativas empresariales y sociales.

La globalización del espacio económico profundiza el fenómeno de la deslocalización de la producción y la comercialización de los bienes y servicios mundializados, entre los que se incluyen las prendas de vestir (Reygadas, 2002; Bair y Gereffi, 2003, Dussel, 2003, Cárdenas y Dussel, 2007) y se sustituye esta perspectiva de interpretación que reconoce la existencia de barreras de entrada y la consecuente aparición de

estructuras de mercado no competitivas en el comercio internacional, resalta el papel de la innovación tecnológica, los efectos de las economías de escala y el papel de la incertidumbre en los patrones de comercio entre los países; también se explica el proceso de internacionalización de las empresas a lo largo de las diferentes etapas: embrionaria, crecimiento, madurez y decadencia (Gereffi, 2001; Jasso, 2004).

En este marco, surge el concepto de “redes empresariales”, que explica la internacionalización económica por la configuración de sistemas de relación y organización empresariales no jerárquicos, donde las grandes empresas afianzan su poder de mercado y controlan su posición en la industria internacional. Este postulado se basa en las teorías del intercambio social y de la dependencia de recursos, y enfoca el comportamiento de la empresa en el contexto de un tejido de relaciones entre empresas y personas. La red de relaciones resultante enlaza a los consumidores, los proveedores, las empresas participantes en la actividad, las instituciones públicas y privadas, teniendo en cuenta el papel y la influencia de las relaciones sociales, en un territorio base de las transacciones empresariales (Ramos, 1998; Castells, 1999; Castells y Hall, 2001; Cardona, 2000; Farinelli, 1999; Gereffi, 2001; Bair y Gereffi, 2003; Carnoy, 2001; Messner, 2002; Estay, 2002; Sutz, 2002; Sutz, 2003).

Para Gereffi (2001) y Bair y Gereffi (2003), se configuran dos tipos de redes: 1) las dirigidas al productor, que son aquellas ubicadas en sectores de alto contenido tecnológico, las empresas líderes tienen el control de los procesos de diseño y producción; 2) las dirigidas al comprador, establecidas en campos de baja tecnología, controlan la marca y las actividades de mercadeo, tal como ocurre en el sector de la confección. Además, las redes empresariales

pueden ser consideradas como: territoriales (*clusters*, distritos, asociaciones), productivas (con base en la subcontratación), comerciales (*commodities*, cámaras de comercio, cooperativas) y tecnológicas (parques y centros tecnológicos); o también clasificarse según su estructura, la concentración de capital y el nivel de agregación (Dini, 1997; Castells y Hall, 2001; Sarache, 2003; Sarache, Marrero y Hernández, 2004).

Al definir el nuevo papel de las empresas multinacionales, la globalización implica la configuración de un nuevo modelo de desarrollo industrial, en el que el tamaño de los flujos de inversión y las condiciones de transferencia tecnológica se estudian como resultado de las decisiones de estas grandes empresas y no solo como el resultado de las decisiones de la autoridad económica de cada país (Carnoy, 2001; Venables, 2001; Ramos, 2001; Messner, 2002; Dussel, 2003, Cárdenas y Dussel, 2007).

El desarrollo industrial está asentado en una estructura social de productores, de cadenas organizativas de empresas compradoras y proveedoras. La participación en las cadenas productivas es un paso necesario para el ascenso industrial, porque coloca a las empresas y a las economías en curvas de aprendizaje dinámicas y con alto potencial (Carrillo y Gomis, 2003:321; Carrillo, Hualde y Quintero, 2004); además, requiere no sólo capital físico y humano, sino también capital social, por ejemplo, redes relevantes y efectivas (Béranger, 2000). De hecho, se considera que en la medida en que el capital (tanto físico como humano) es más abundante en relación con la fuerza laboral y con las dotaciones de otros países, las naciones desarrollan ventajas comparativas en las industrias intensivas en capital y habilidades (Chase y Aquilano, 1999; Gereffi, 2001; Carrillo y Gomis, 2003; Carrillo y García, 2003; León, 2004; Carrillo, Hualde y Quintero, 2004).

En las redes empresariales de la confección, las empresas pasan de formas elementales de integración: la maquila o ensamble simple con diferentes variantes según su complejidad tecnológica y su valor agregado (Mortimore, 2003; Douglas y Hansen, 2003), a formas más complejas de manufactura de equipo original, conocida como “paquete completo”; y por último, la manufactura y diseño propio es más exigente (Rivera, 2001; Sarache, 2003:12; Carrillo y Gomis, 2003:321; Carrillo y García, 2003; Carrillo, Hualde y Quintero, 2004; Sarache et al., 2004). Se espera que en formas más complejas de manufactura, existan mejores condiciones laborales que indicarían un grado mayor de desarrollo humano. Sin embargo, las plantas maquiladoras pagan salarios que son solo una fracción del que pagan los países desarrollados con sus implicaciones en el mercado de bienes salario (Reygadas, 2002:131; Mercado, 2003; Carrillo y García, 2003; Fujii, Candaudap y Gaona, 2004; Cárdenas y Dussel, 2007).

### **Empresas de confección y tejido social en el departamento de Risaralda**

Ante el nuevo escenario económico, dependiendo de sus capacidades, las empresas tienen distintas respuestas (Kosacoff, 1998): incrementan sus niveles de productividad y cierran la brecha respecto de la frontera tecnológica en una estrategia ofensiva, que combina la importación de bienes de capital con el desarrollo de nuevas capacidades; o bien, incrementan productividad con la adquisición de tecnología incorporada y efectúan cambios organizacionales menores, especialmente reducción de su planta de personal, en una estrategia defensiva (De La Garza, 2001; Carnoy, 2001; Cruz y Calderón, 2006).

Además, la nueva condición del trabajo o como lo denomina De La Garza, la “profundización

del fenómeno laboral” (2010, pp. 117-118) lo constituye la pérdida regulación de los contratos y de las condiciones laborales, las empresas han adoptado dos formas de flexibilidad laboral: la primera, mejorando el rendimiento laboral con base en la formación y participación de los trabajadores, los incentivos salariales y la seguridad en el empleo, recompensas por rendimiento individual y colectivo y en el que los trabajadores no perciben como amenaza la flexibilidad y la fluidez; y la segunda es la reducción de los costos laborales mediante la subcontratación, contratos laborales temporales, de tiempo parcial y presiones al gobierno para que reduzca los salarios mínimos reales y el poder de los sindicatos (De La Garza, 2011:51). La mayoría de las empresas tiene una planta básica de personal en la primera forma de flexibilidad laboral y una planta en la segunda práctica (Carnoy, 2001:95), como es el caso de las cooperativas de trabajo asociado.

La confección es una de las actividades más demandantes de mano de obra en el Departamento y por eso está asociada con las condiciones de vida de la población en las ciudades de Pereira y de Dosquebradas (Ruiz, 2006:57-71). ¿Ella contribuye a la precarización de las condiciones sociales o aporta a la constitución de capital humano y también de capital social?

Para hacer frente al renacer de prácticas degradantes, se ha generado un movimiento de buenas prácticas laborales como códigos de conducta exigidos por empresas e instituciones internacionales; la distinción entre el carácter obligatorio y voluntario de las prácticas de responsabilidad social corresponden a los conceptos de moral y ética, respectivamente. Una organización es socialmente responsable cuando establece un conjunto de prácticas obligatorias y voluntarias para promover la

satisfacción de las necesidades sociales de sus integrantes y las de los miembros de su comunidad (Ruiz y López, 2008).

En la actividad de la confección surge una relación importante y es la perspectiva de género, por las oportunidades de acceso al trabajo, la remuneración y por el protagonismo que las mujeres han ganado como agencia social, es decir, como agentes activos del cambio, no sólo para sí mismas, sino también para los hombres (Espino, 2011). La mirada de género, desde la concepción de capital humano, implica entre otros factores la educación, la decisión sobre la maternidad, los cambios en la relación-familia-mujer-trabajo-cuidado de los niños, que demandan jornadas laborales flexibles para las cuales son necesarias redes de información a las que acceden mejor los trabajadores más educados. La autonomía económica de las mujeres es una de las bases para la igualdad de género y depende en buena medida de que los tiempos de trabajo se repartan de manera equitativa.

El sector de la confección, de acuerdo con el número de establecimientos, se encuentra fragmentado; las empresas que aparecen en los registros de las Cámaras de Comercio de Pereira y Dosquebradas, clasificadas según el número de empleados y trabajadores, son en su mayoría micros, con una participación del 71%-, le siguen las PyME, con un 26%, y las empresas grandes representan solamente el 3%. Con el criterio de selección de las empresas por tamaño e inserción en una red, se evaluó un primer grupo constituido por las cinco empresas grandes, de acuerdo con la metodología de mapa de alianzas estratégicas, para establecer el tipo de vínculos que se crean en los eslabones insumo-producción-comercialización del sector. Una vez hecha la primera aproximación a la red, el segundo grupo se conformó con las Pymes de confección vinculadas a ellas.

Se busca establecer la brecha competitiva que se presenta entre las empresas que desarrollan estrategias colaborativas basadas en redes empresariales y la detección del conjunto de buenas prácticas de gestión y manufactura, que se desarrollan dentro de los marcos colaborativos. El estudio se desarrolló mediante la construcción de un indicador de desempeño de corte multi-criterial que permite establecer el nivel de desempeño competitivo de una empresa en los cinco factores clave para el cliente: costo, calidad, velocidad, flexibilidad y asistencia técnica. Para su elaboración, se aplicaron métodos de expertos, técnicas de ponderación multi-criterial y métodos estadísticos. A partir del estudio de los procesos y actividades clave, en las empresas mejor calificadas se procedió a detectar el conjunto de buenas prácticas de gestión que explican los altos desempeños en el objeto de estudio.

La descripción del capital social se hace a partir del estudio de Ruiz y López (2008) a una muestra calculada de 123 trabajadoras y trabajadores en las empresas de la confección que aceptaron cooperar. Se solicitó que preferiblemente fueran personas con cierta antigüedad de trabajo, para ver mejor sus trayectorias laborales.

En cuanto a la conducta tecnológica, parece existir una relación entre tamaño, antigüedad y trayectoria tecnológica; esta última determinada por la producción de paquete completo y/o producto propio. En cuanto al mercado de las empresas estudiadas, cuatro exportan a Estados Unidos, una a Europa y todas venden al mercado nacional. Se resalta la importancia de este último, reconocido por los empresarios dada su estabilidad.

De acuerdo con las interrelaciones en el interior de la cadena productiva en el departamento de Risaralda, la producción de las empresas locales

se dirige a dos grandes mercados: uno exclusivamente de exportación y el otro predominantemente interno o doméstico, cuyas dinámicas son las siguientes: en el primer caso, en las redes orientadas al mercado internacional, se puede identificar una configuración con alianzas estratégicas entre empresas confeccionistas en los eslabones del sector (insumos-producción-comercialización). En esta, la relación proveedor-productor es formalizada a través de contratos. La relación entre productores es de la forma empresa principal-empresa subordinada, a través de maquila; en la comercialización se da una relación de subcontratación a través de paquete completo. La red rebasa el territorio departamental en todos los eslabones y el nacional en algunos de ellos.

En el segundo caso de las redes orientadas al mercado doméstico, se pueden identificar dos tipos de configuraciones: la primera, con la existencia de una empresa principal, que establece alianzas solo en los eslabones insumos-producción, realiza la producción en planta propia y comercializa directamente sus productos; la segunda, con alianzas estratégicas entre empresas confeccionistas en los eslabones insumos-producción-comercialización, en cuyo caso las redes entre empresas se entrecruzan y tienen un alcance territorial menos amplio que en el primero (redes orientadas al mercado internacional).

Las empresas líderes muestran aprendizaje tecnológico explícito en la capacidad gerencial para el diseño de estrategias corporativas y un incremento sostenido de la capacidad de resolución de problemas. Todas las alternativas de crecimiento se están logrando a través de desarrollo de las empresas o de subcontratación e implica a su vez que las empresas líderes están en condiciones de evaluar de manera sistemática

los riesgos estratégicos asociados con las decisiones de aprovisionamiento; esto lleva implícito el conocimiento del negocio a través de la cadena de valor.

De otro lado, el enfoque estratégico de reducción de costos que están utilizando las empresas líderes significa que ellas se esfuerzan en la conformación de instalaciones eficientes mediante el desarrollo de tecnología de proceso, en la reducción de costos sobre la base de la experiencia, costos ajustados y reducción de gastos generales. El enfoque estratégico de diferenciación es la creación de algo que sea percibido como singular por los clientes; para lograrlo, las empresas están adoptando exigentes prácticas asociadas a la tecnología del producto, como su diseño y características que se perciben como singulares, la imagen de marca, el servicio al cliente y la red de distribución.

A partir de la manera como las empresas líderes identifican una problemática y la resuelven exitosamente, mediante la aplicación de conocimiento especializado, con el apoyo de instituciones y con la aplicación de prácticas de aprendizaje en las empresas individualmente y en el interior de las redes, se están creando condiciones de aprendizaje o circuitos innovadores.

Aunque algunas de las empresas estudiadas no están orientadas al mercado de exportación, se encontró que la influencia de la globalización se expresa en las prácticas laborales que las llevan a tener dos plantas de personal: una fija, generalmente con empleados antiguos y más calificados, con todas las condiciones prestacionales y vinculación directa, en algunos casos a término indefinido. La otra planta es flexible, subcontratada, con alta rotación y sujetos a la temporalidad de la industria.

En las trayectorias de aprendizaje se encontró que es poco representativa la práctica de trabajo en otras industrias, así como la formación previa a los oficios, porque sólo una de cada cuatro personas entrevistadas se capacitó técnicamente para su oficio, lo cual da una idea del bajo nivel del capital humano vinculado con la industria de la confección.

Las organizaciones pueden aportar al capital humano con acciones directas, como por ejemplo becas, programas de salud y nutrición, o lo pueden hacer indirectamente con el pago de salarios altos. En el caso de las empresas de la confección, se encontró que el 83% de los ingresos familiares no supera los dos salarios mínimos legales, lo cual justificaría su intervención con prestaciones extralegales y auxilios para educación. Si como industria, la confección está sujeta a fuerte competencia internacional, lo cual incide en la precarización de los salarios, entonces la conclusión es que no está aportando a la construcción de capital humano y que se limita a generar empleo, que si bien mejora las condiciones de vida de los trabajadores que no tengan otras opciones, no es suficiente para hacer competitiva la región con base en la innovación.

De los entrevistados, el 7,3% estaba estudiando en el momento de la entrevista y a la pregunta de si piensa volver a estudiar, el 63,4% dijo que desea hacerlo pronto. Los trabajadores asocian estudiar -componente de capital humano- con la idea de cambiar de oficio para tener su propio negocio y culminar una carrera profesional. Algunos esperan que la formación les permita especializarse y así alcanzar mejores niveles de vida. En términos del aporte al capital humano, los trabajadores están valorando muy positivamente la educación de sus hijos, lo cual también es coherente con la preferencia porque

ellos desempeñen otro oficio diferente a la confección, que estaría asociado con su nivel educativo.

Las condiciones de inestabilidad en los ingresos y en la seguridad social son señaladas como causas para que algunos trabajadores hayan migrado desde la informalidad al empleo formal. El salario se percibe como estabilidad por ser un ingreso fijo y algunos entrevistados han sido trabajadores independientes sólo cuando no tienen empleo.

Un número significativo de personas que participaron en este estudio, combinan trabajo independiente con su labor en empresa de confección o alternan trabajo formal con trabajo por cuenta propia en los períodos de desempleo, lo cual sugiere que hay relaciones en el tejido empresarial entre las empresas formales e informales a través del hilo comunicante que representa el aprendizaje de oficios, que inicia fuera de las instituciones técnicas y directamente ligadas con la actividad productiva

Igualmente, fortaleciendo las redes de cooperación se podrían mejorar los aportes al capital humano que hacen individualmente algunas empresas, como por ejemplo el apoyo a la educación formal de los trabajadores y de sus hijos. Pereira y Dosquebradas han desarrollado ventajas comparativas para la industria de la confección porque hay disponibilidad de mano de obra con baja calificación, preferentemente femenina, con redes de apoyo familiar, familias pequeñas y alta incidencia de mujeres cabeza de familia. Para las trabajadoras, la confección significa un ascenso social y un alivio para tareas agrícolas e informales que suelen ser de

condiciones más precarias (bajos salarios, sin seguridad social y jornadas extenuantes) e inestables (sin vínculo laboral). Con lo expuesto queda clara la limitación para desarrollar ventajas competitivas basadas en el capital humano.

Otras redes sociales que se configuran alrededor de la confección tienen en la familia un gran sustento y se iniciaron como ayudantes familiares. Se pudo entrever en el proceso de entrevistas, la existencia de una red social que apoya a los trabajadores en la búsqueda de empleo, una vez tienen su primera vinculación, lo cual se hizo más evidente en las mujeres que manifestaron tener amigas o familiares que les colaboraron para emplearse.

### Entrevistas

1. Pinzón, Arturo (1987). Entrevista realizada en 1987. Centro de investigaciones de la UCP, Pereira.
2. Valencia, Eduardo (1991a). Entrevista realizada en marzo de 1991. Centro de investigaciones de la UCP, Pereira.
3. Valencia Henao, Álvaro (1991b). Entrevista realizada en marzo de 1991. Centro de investigaciones de la UCP, Pereira.
4. Valencia Henao, Alonso (1992). Entrevista realizada en agosto de 1992. Centro de investigaciones de la UCP, Pereira.
5. Mejía, Apolinar (1993). Entrevista concedida en julio de 1993. Centro de investigaciones de la UCPR, Pereira.

## Referencias

- ANDI (1964). *Estudio sobre Pereira. Pereira desarrollo y perspectiva. Estudio sobre Pereira*. Medellín: Bedut.
- ANDI, (2011). *Informe Núm. 230*. Bogotá: Andi.
- Ángel Jaramillo, H. (1978). Primer Congreso Nacional de Antropología: hacia un matriarcado urbano, anotaciones sociológicas sobre Pereira. Popayán
- Ángel Jaramillo, H. (1983). *Pereira. Proceso histórico de un grupo étnico*. Tomos I y II. Pereira: Ediciones gráficas Olímpicas.
- Ángel Jaramillo, H. (1990). *Historia de Pereira. Tomado de documento. Notas para las tertulias organizadas por la Cámara de Comercio de Pereira 1900*. Pereira: Cámara de Comercio de Pereira
- Bair, J. y Gereffi, G. (2003). Los conglomerados locales en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México. *Revista Comercio Exterior*, 53(4), 338-355.
- Béranger, P. (2000). *En busca de la excelencia industrial: Just in Time, las nueve reglas de la producción*. México: Limusa Noriega.
- Cámara de Comercio de Pereira (1927). *Primer informe estadístico de Pereira*. Pereira: Cámara de Comercio de Pereira
- Cámara de Comercio de Pereira (2004). *Listados de empresas*. Pereira: Cámara de Comercio de Pereira
- Cámara de Comercio de Dosquebradas (2004). *Listados de empresas*. Dosquebradas: Cámara de Comercio de Dosquebradas
- Cárdenas, H.L y Dussel, E. (2007). México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos. *Revista Comercio Exterior*, 57(7), 530-545.
- Cardona, M. (2000). *Redes sociales en la cadena productiva de la industria del vestido. Los casos de Monterrey (México) y Medellín (Colombia)*. Medellín: Universidad EAFIT.
- Carnoy, M. (2001). *El trabajo flexible en la era de la información*. Madrid: Alianza.
- Carrillo, J. y García Jiménez, H. (2003). Escalamiento industrial y riesgos de trabajo: el papel de las certificaciones internacionales. *Revista Comercio Exterior*, 53(4), 734 - 743.
- Carrillo, J. y Gomis, R. (2003). Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad. *Revista Comercio Exterior*, 53(4), 318-327.
- Carrillo, J.; Hualde, A. y Quintero, C. (2005). Recorrido por la historia de las maquiladoras en México. *Revista Comercio Exterior*, 55(1), 30-43.
- Castells, M. (1999). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura. Volumen I: La sociedad en red*. México: Siglo XXI.
- Castells, M. y Hall, P. (2001). *Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Madrid: Alianza.
- Chase, R. y Aquilano, N. (1999). *Dirección y administración de la producción y de las operaciones*. Sexta edición. México: Mc Graw Hill.

- Cruz, P. y Calderón, G. (2006). Cambio y generación de capacidades competitivas. Un estudio en las empresas medianas y grandes de confecciones del Eje Cafetero. *Revista EAN*, 57, 27-44. DANE, Banco de la República (2011). *Informe de Coyuntura Económica Regional –ICER-Departamento de Risaralda*. Bogotá: DANE
- De La Garza, E. (2001). Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo. En: E. De La Garza, J. C. Neffa (Comps.), *El trabajo del futuro, el futuro del trabajo*. Buenos Aires: CLACSO.
- De la Garza, E. (2010). *Hacia un concepto ampliado de trabajo*. Barcelona: Anthropos.
- De La Garza, E. (2011). Más allá de la fábrica: los desafíos teóricos del trabajo no clásico y la producción inmaterial. Las realidades del trabajo en América Latina. Buenos Aires: Talleres Gráficos Nuevo Offset. *Revista Nueva Sociedad* 232, 50-70.
- Douglas, L. y Hansen, T. (2003). Los orígenes de la industria maquiladora en México. *Revista Comercio Exterior*, 53(11), 1045-1055.
- Dussel, E. (2003). Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésta la pregunta? *Revista Comercio Exterior*, 53(4), 328-336. Espino, A. (2011). Trabajo y género: un viejo tema, ¿nuevas miradas? revista Nueva Sociedad No 232, marzo-abril de 2011.
- Estay, R. J. (s.f). *Globalización, empresas transnacionales y la sociedad civil*. Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Disponible en <http://www.siu.cenbuap.mx>
- Farinelli, F. (1999). Las redes industriales frente al reto de la globalización: la experiencia italiana. Disponible en <http://www.jrc.es/iptsreport/vol07/spanish/Inn2s076.htm>
- Fujii, G., Candaudap, E. y Gaona, C. (2005). Salarios, productividad y competitividad de la industria manufacturera mexicana. *Revista Comercio Exterior*, 55(1), 16-29.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como un marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo*, 32(125). Disponible en [www.ejournal.unam.mx/problemas\\_des/pde125/PDE12502.pdf](http://www.ejournal.unam.mx/problemas_des/pde125/PDE12502.pdf)
- Hualde, A. (2002). Gestión del conocimiento en la industria maquiladora de Tijuana: trayectorias, redes y descuentos. *Revista Comercio Exterior*, 52(6). 538-550.
- Inexmoda (2007). El full full del paquete completo. En: <http://www.inexmoda.org.co/Comunicadosoficiales/Colombiatex/2007/Elfullfulllaevoluci%C3%B3ndelpaquetecompleto/tabid/509/Default.aspx>
- Jasso, J. (2004). Trayectoria tecnológica y ciclo de vida de las empresas: una interpretación metodológica acerca del rumbo de la innovación. *Revista Contaduría y Administración*, 214, 83- 96. Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rca/214/RCA21404.pdf>.
- Kosacoff, B. (1998). *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*. *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*. Buenos Aires: CEPAL, Universidad de Quilmes.

- León, O. (2004). Nueva reglamentación para la industria maquiladora. *Revista Comercio Exterior*, 54(1), 80-86.
- Mercado, A. (2003). Seguridad y salud en las maquiladoras. *Revista Comercio Exterior*, 53(8), 723-733.
- Messner, D. (2002). Estructurar la globalización. Nuevas exigencias a los Estados, las regiones, las empresas y las políticas de desarrollo. En: T. Altenburg y D. Messner (editores), *América Latina competitiva. Desafíos para la economía, la sociedad y el estado*. Venezuela: Instituto Alemán de Desarrollo (IAD), Deutsche Gesellschaft Fur Technische Zusammenarbeit (GTZ), Nueva Sociedad.
- Montoya Ferrer, J. (2004). Los procesos de industrialización en Pereira. *Revista Ad-Minister* 4, 19-51.
- Mortimore, M. (2003). Competitividad ilusoria: el modelo de ensamblaje de prendas de vestir en la cuenca del Caribe. *Revista Comercio Exterior*, 53(4), 306-317.
- Ormeño Sánchez, A. (2000). La política arancelaria estadounidense y la dinámica exportadora de la industria peruana de prendas de vestir y confecciones en los años noventa. Estudios Económicos Banco Central de Reserva del Perú. Disponible en Palacios, M. (1983). *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Bogotá: El Colegio de México y Áncora editores.
- Proexport Colombia (2011). *Sector Textil y Confección*. [http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Perfil%20textil%20y%20confecci%C3%B3n\\_2011.pdf](http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Perfil%20textil%20y%20confecci%C3%B3n_2011.pdf)
- Ramos, J. (1998). Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos, en torno a los recursos naturales. *Revista de la CEPAL. Santiago de Chile*, 66, 105.
- Ramos, R. (2001). *Modelos de evaluación de la competitividad internacional: una aplicación empírica al caso de Las Islas Canarias*. Tesis de Doctorado. Disponible en <http://www.eumed.net/tesis/>
- Reygadas, L. (2002). *Ensamblando culturas. Diversidad y conflicto en la globalización de la industria*. Barcelona: Gedisa.
- Rivera, M. A. (2001). México en la economía global: reinserción, aprendizaje y coordinación. *Problemas del Desarrollo*, 32, (127). Disponible en: [http://www.ejournal.unam.mx/problemas\\_des/pde127/PDE12704.pdf](http://www.ejournal.unam.mx/problemas_des/pde127/PDE12704.pdf)
- Rodríguez, M. (1983). *El empresario industrial del viejo Caldas. Facultad de Administración de Empresas*. Bogotá: Editorial Universidad de los Andes.
- Ruiz, L. y López, S (2008). *Actividades productivas y tejido social: una mirada compleja a las empresas de confección del Departamento de Risaralda*. Pereira: Universidad Católica Popular del Risaralda.
- Ruiz, L. (2006). Prácticas administrativas y de producción en redes empresariales del sector de la confección. *Revista Gestión y Región*, 1, 101-146.
- Ruiz, L. (2008). De empresas locales a empresas globales: el caso de la confección en el departamento de Risaralda. En: G. Calderón Hernández y G. Castaño Duque (Comps.), *Nuevas Perspectivas de la Administración. Una mirada desde la investigación en Colombia* (pp. 173-192) Manizales: Universidad Nacional de Colombia.

- Ruiz, L. y Sarache, W. A. (2005). Las redes empresariales como potenciadoras del desempeño competitivo. Un estudio comparativo en las empresas de confección de Tolima, Risaralda y Antioquia. En: G. Calderón y Castaño, G. (Comps.), *Investigación en Administración en América Latina. Evolución y resultados* (pp. 220-232). Manizales: Universidad Nacional de Colombia.
- Sarache Castro, W.A. (2003). *Modelo con enfoque estratégico y procedimientos para contribuir al incremento del nivel de desempeño de las PyME's de confección desde la función de producción. Aplicaciones en la región del Tolima, Colombia, La Habana*. Tesis de Doctorado en Ciencias Técnicas de la Universidad Central "Marta Abreu" De Las Villas.
- Sarache, W.A.; Marrero, F. y Hernández, G. (2004). Objetivos de la función de operaciones. Aportes a la industria de la confección colombiana, *Revista EAFIT*, 40(133), 35-46.
- Sutz, J. (2002). Los sistemas de innovación en América Latina. ¿Ascenso o descenso en una economía mundial basada en la tecnología? En: T. Altenburg y D. Messner (editores), *América Latina competitiva. Desafíos para la economía, la sociedad y el estado*. Venezuela: Instituto Alemán de Desarrollo (IAD), Deutsche Gesellschaft Fur Technische Zusammenarbeit (GTZ), Nueva Sociedad.
- Sutz, J. (2003). Transformaciones tecnológicas y sociedad miradas desde el sur. En: F. Calderón, (Coordinador), *¿Es sostenible la globalización en América Latina? Debates con Manuel Castells*. Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Uribe, F. (2003). *Historia de una ciudad. Pereira. Colección clásicos de Pereira*, núm. 4. 2ª Edición. Academia de historia y el Instituto de Cultura de Pereira. Pereira: Editorial Papiro.
- Venables, A. J. (2001). *Comercio, localización, y desarrollo: una descripción de la teoría. Escuela de Londres*. Documento preparado para los miembros del proyecto de integración económica global, oficina del principal economista, América latina y región del Caribe, Banco Mundial. Disponible en <http://econ.lse.ac.uk/staff/ajv/lac3.pdf>

