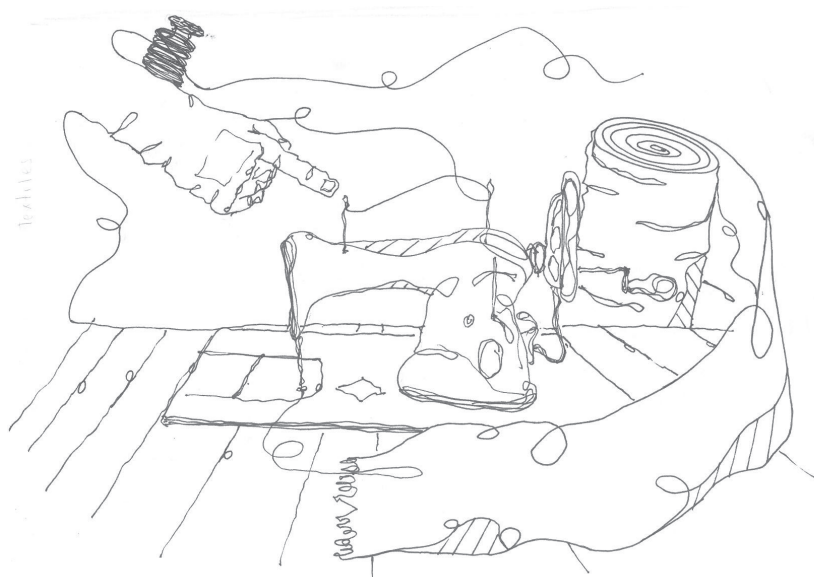




CAPÍTULO IV

PEREIRA CONFECCIONISTA DE LA ARTESANÍA A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS



4. Pereira confeccionista: de la artesanía a las pequeñas y medianas empresas⁶

4.1 Tránsito de la artesanía a la industria

A partir de los años 30, la actividad manufacturera de Pereira estará asociada a la transformación y sustitución de la actividad artesanal en el sector de la confección textil. En el censo de 1918 en Pereira se registraron 438 costureras y 32 sastres, de un total de 1.311 personas que trabajan en oficios de artesanía. (Concejo Municipal de Pereira, 2019). Este dato significa que un grupo importante de personas conocen y viven del oficio y la práctica artesanal, caracterizado por la limitada división técnica del trabajo. Las actividades artesano, sastre o modista, se concentran en sus manos y en el conocimiento de las formas de realizar todas las labores claves de diseño, corte y costura; allí solo se delegan tareas secundarias, como el planchado y el acabado final de la prenda.

El conocimiento de las técnicas de confección es un arte que se ha transmitido por generaciones y su gran virtuosismo y especialización se debe a que durante siglos estuvo asociada al arte de vestir a las grandes familias de nobles, que exigían prendas de gran complejidad y refinamiento. El sastre, además de la confección propiamente dicha, cumplía la función de asesorar al cliente sobre el diseño y la calidad de las telas que se deberían emplear en una prenda.

En su Historia del traje, de Aida Martínez Carreño, se comprende cómo la sastrería y la modistería eran oficios de carácter masculino: “La sastrería fue uno de los oficios reservados a blancos o mestizos, y de su práctica quedaban formalmente excluidos negros, mulatos y zambos. Su posición dentro de las jerarquías existentes debió de ser alta.” (1991, p.63)

A pesar de ser transmitido de padres a hijos, como lo establece la autora citada, también es un oficio que cuenta con una estructura de enseñanza por medio de aprendices.

6 En este capítulo se emplean resultados de investigación y apartados de artículos publicados en las revistas Gestión y Región y Páginas de la Universidad Católica de Pereira. Estos textos, no obstante, han sido ampliados y modificados como resultado de nuevas exploraciones.

El oficio frecuentemente se traspasaba de padres a hijos, sin que ello los excluyera de cumplir con los requisitos establecidos para ser admitidos en el gremio:

La Instrucción General para los Gremios de Santafé, expedida en 1777, contiene las formalidades que debía cumplir quien aspirara a la sastrería: entre los 10 y 14 años los muchachos se iniciaban como aprendices en el taller de un maestro, donde permanecían cuatro años antes de ser admitidos a examen para pasar a la categoría de oficiales; en ésta permanecían dos años más, concluidos los cuales podían presentarse a un examen (cuyos costos asumía el estudiante), que consistía en la ejecución de una pieza ante dos veedores del gremio. Hasta ser aceptado como maestro, no podía poner tienda ni ejercer. (Martínez, 1991, p.64)

En el oficio de costura, al cabo del tiempo se admite la participación de las mujeres, que estaban confinadas realizar labores restringidas como el bordado. En el trabajo citado se describe cómo las mujeres entran en el mundo de la modistería:

La sólida convicción de lo apropiado de la costura como actividad femenina se confirma con dos publicaciones, encaminadas a enseñar el corte de vestidos. En 1887, Pedro María Arango publicó un Tratado de corte, obra escrita “con tanta claridad que cualquier señorita de regular inteligencia puede aprender en ella todo lo que se refiere al corte de vestidos”. En 1897 las profesoras Carlina y Amalia Barriga Echeverría publican el Nuevo método de modistería, que las directoras del Colegio Pestalozziano saludan como una “obra en extremo importante y que merece la mayor acogida social”. (Martínez, 1991, p. 73)

En el escenario de la ciudad de Pereira, en las primeras décadas del siglo XX se configuran dos formas de artesanía de la confección: la modistería y sastrería de prendas elaboradas para los sectores sociales acaudalados que demandaban una calidad y diseño sofisticado. Se puede considerar que esta actividad, con sus pequeñas modificaciones en términos de incorporación de nuevas herramientas, permanece y conserva su ambiente tradicional en la actualidad. Es común que las personas que desean prendas más elaboradas o para ocasiones muy especiales como matrimonios, graduaciones, etcétera,

las contraten con modistas o sastres reconocidos, para que la prenda se ajuste a las medidas exactas del cliente de acuerdo con el diseño propuesto por el artesano o por catálogo. Una segunda modalidad, que es precisamente la que logrará la transformación importante en el proyecto de industrialización, es la confección de prendas populares, rústicas y burdas para las labores del campo.

En Pereira merece especial consideración la confección de ropaza, que es un producto artesanal sencillo, elaborado con telas muy burdas y resistentes que sirve para atender las necesidades de campesinos y gente asociada con trabajo manual.

La nueva etapa de crecimiento de la manufactura en Pereira se puede considerar como la desintegración y transformación de la actividad artesanal y el surgimiento de una industria confeccionista moderna.

Los comerciantes de tela, que ejercían la función de proveer a los talleres de artesanos, encuentran en este negocio una oportunidad de crecimiento: en primer lugar, la existencia de un grupo importante de talleres de ropaza y pacotilla; se contaba, por tanto, con mano de obra capacitada en costura. En segundo lugar, la creciente demanda de un sector muy importante en la economía y la sociedad del momento, el campesino cafetero que al disponer de ingresos monetarios ha dejado la condición de autarquía para convertirse en un potencial comparador, pero también crecen los oficios urbanos remunerados que permiten ampliar la demanda e incluso cualificarla.

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.

4.2 La manufactura a domicilio

El origen más remoto de la confección en la ciudad de Pereira se encuentra en la actividad artesanal, la cual será transformada por la intervención productiva de los comerciantes de géneros y telas, como lo dice 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, 2003, p.147)

El crecimiento en la demanda de estas prendas motivó a los comerciantes de telas para entrar en el negocio, mediante la alianza productiva y comercial con los artesanos, que será el origen a la manufactura a domicilio en la ciudad de Pereira. (Ruiz y Montoya, 2012, p. 9)

Los comerciantes operaban como minoristas en la distribución de telas nacionales producidas en las grandes textileras, como Coltejer y Fabricato, y en algunos casos con telas importadas. Su incursión en la actividad productiva se desarrolló en dos perspectivas artesanales diferentes: una primera oportunidad de negocio se presenta con la confección de prendas sobre medida, como vestidos para hombre, los cuales eran confeccionados por sastres reconocidos. Se debe anotar que en esta transformación las prendas para mujer, que son más elaboradas, continuaron siendo confeccionadas en los talleres de modistas muy virtuosas.

El otro negocio consiste, por el contrario, en la confección de ropa sencilla de trabajo, sobre todo de las faenas del campo. Producción de prendas denominadas ropaza, elaboradas con telas muy fuertes y resistentes en las cuales no existe un diseño diferenciado sino moldes para tallas diferente. Estas prendas se dirigen al mercado muy amplio de los campesinos y trabajadores.

En los almacenes de telas, que se vinculan en una de estas dos modalidades, se dispone de un espacio para el corte de la rapaza, que luego será enviada a las costureras a domicilio o bien para la sastrería que se integra con la venta de las telas nacionales y los paños importados.

En el caso de la ropaza la primera actividad es el corte. Se realiza en el almacén y luego se distribuye a las costureras que terminan la confección de las prendas en sus hogares. La actividad de despacho y recolección de las prendas y los

demás insumos necesario para la confección corría por cuenta del almacén, con mensajeros que hacían estos recorridos para entregar las telas cortadas y recoger el producto final.

En Pereira, la confección a domicilio se concentró en el barrio Obrero, cerca del hospital San Jorge; este fue una donación de 60 casas otorgadas por la alcaldía a mujeres viudas, quienes obtenían sus ingresos con la costura de estas prendas. (Angel, 1978)

El mercado de la ropaza perdura por unos veinte años hasta que los cambios en los hábitos de consumo, la creciente urbanización y la penetración de prendas fabricadas por empresas modernos con mayor diseño y calidad terminan por dar al traste con esta actividad.

Al declinar el negocio de confección de ropaza se propicia una nueva modalidad orientada a la producción de vestidos para hombre, compuesto de saco y pantalón, que tiene alta demanda en estos años.

En un principio, la confección de vestidos es también de carácter artesanal, condición que es aprovechada por el comerciante José Giraldo Gómez, creador de confecciones Fábrica de Vestidos Gales, empresa que contrató artesanos para reunirlos en un mismo local distribuidos en talleres para la elaboración de las prendas. Esta nueva modalidad significa un avance en el proceso técnico de producción. El comerciante y luego administrador de la manufactura inicia el recorrido que terminará en el desarrollo de la actividad industrial. Ya su negocio no se concentra en la venta de la tela, sino en generar un valor agregado mediante la confección que sigue operando en principio de forma completamente artesanal.

En la entrevista con el Señor Apolinar Mejía se explica el proceso:

.. comenzamos a producir vestidos de paño, pero sobre medidas; trajimos un cortador ecuatoriano: Don Luis Moreno. Luego tuvimos varios y entonces teníamos quien hacía chaleco, quien hacia pantalón, quien hacia sacos, y de ahí se cruzaban las tres piezas y lo hacíamos sobre medidas, y teníamos un sastre probador que no hacía sino probar, que probaba los sacos, eso se hacía hasta dos pruebas, se probaba hasta el chaleco, lo único que no se probaba era el pantalón, porque ese

era más fácil, pero lo que es el saco que era la prenda básica, una, dos pruebas, y cuando era un tipo muy destacado hasta tres; le hacíamos todo: mangas y cuellos y solapas porque eran fundamental y que le cayera con plomo. (Mejía 1998).

En Confecciones Gales toda la prenda es elaborada por un solo artesano que la realiza desde el corte hasta la confección final, con sus respectivas pruebas y ajustes a satisfacción plena del cliente. Esta modalidad va cambiando con el tiempo, dando lugar a una incipiente división técnica del trabajo al interior de cada uno de los talleres artesanales reunidos en un mismo local. En Gales no se presenta una ampliación de la división técnica que permita el intercambio de actividades entre los diferentes artesanos, pero se da la aplicación de sistemas de patronaje que les permite elaborar prendas en variedad de tallas, para atender mercados más amplios de carácter nacional e incluso internacional.

Una segunda experiencia de transformación de la actividad artesanal se presenta con industrias 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 30 iniciaron el negocio con un almacén de telas importadas llamado Valencia Hermanos. Su operación de mayoristas les permite surtir a otros almacenes y negocios en los municipios vecinos o directamente a las sastrerías locales. A mediados de los años cuarenta, cuando el almacén estaba plenamente consolidado, Leónidas Vega (un sastre ecuatoriano muy cotizado por su habilidad y destreza, dueño de un taller denominado El Chic) pidió a los propietarios del almacén administrado por los hermanos Valencia que lo dejaran establecer su sastrería en la parte posterior. Al ofrecer sus servicios de diseño y confección impulsaba en los clientes la compra de los hilos y entretelas necesarias para la confección de los vestidos y sobre todo las venta de telas. 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 Leónidas Vega era un sastre y muy buen sastre y era ecuatoriano, de moda llamémoslo así, y le 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? (Entrevista realizada por el autor a Alonso Valencia, 1992).

Esta sastrería tenía una capacidad muy reducida de producción: 5 o 6 prendas semanales confeccionadas sobre medida. No empleaban sistemas de modelaje o de patronaje para ampliar la capacidad de producción con procesos más estandarizados de acuerdo con las tallas. La estandarización del proceso se constituye en 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 las medidas, de tal forma que el traje se ajuste perfecto a la medida de cada cliente. Esta limitación del sistema de confección artesanal y sobre medida empieza a resolverse de la siguiente forma:

Leónidas 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. (Entrevista realizada por el autor a Alonso Valencia, 1992).

Este sistema rudimentario de diseño basado en la prueba y error, tomando como referencia o “modelo” a los propios clientes con medidas, pesos y contextura diferente, 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 adecuadamente a su 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.

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 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. (Entrevista realizada por el autor a Eduardo Valencia, 1991).

Las dos experiencias en la confección de vestido para hombres son diferentes: Vestidos Gales permanece en el sistema de manufactura artesanal, en el cual el predominio de la actividad se concentra en la habilidad y capacidad del sastre artesano, que opera como un taller que comparte con los otros artesanos solo el local. La vinculación laboral opera mediante el pago a destajo, por cada vestido confeccionado.

El único proceso controlado y realizado directamente por la empresa es el corte; este control le permite al empresario distribuir y asignar el trabajo en los diferentes talleres. Sobre esta transformación productiva, en la entrevista el señor Apolinar Mejía propone los siguientes aspectos:

Teníamos un cortador que trabajaba aquí sobre medidas; él entonces cortaba los pantalones y los entregábamos hechos. Hacía como si estuviera en la casa; él no tenía ninguna modificación a nada, lo mismo hacía en el saco y lo mismo en el chaleco. Cuando fue creciendo la empresa, entonces ya comenzamos a ver que no se podía cortar así,

sino que había que tener cortador, pero técnico. Era colocar varias telas, ya no era una sola, sino que podíamos jugar con 5, 6, entonces compramos una máquina cortadora; al principio era tijera. El mismo ritmo va indicando qué es lo que uno va necesitando, y luego seguimos, el que hacía los trazos, lo trazará con tiza encima, sino que lo trazara en un papel que tenía el mismo ancho de la tela, y los lleva, y él trazaba todo completo, y luego nos veníamos jugando con las piezas para ver, con la posición, tape este roto aquí, volteé aquí... Nos ganábamos, por ejemplo, 10 o 15 centímetros; eran 100 vestidos o 1.500 centímetros, eran 15 metros y 15 metros de ahorro. (Entrevista realizada por el autor a Apolinar Mejía, 1998)

Gracias a este sistema, además, la empresa logra la producción en serie de diferentes tallas y medidas que le permite cubrir la comercialización 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.

En este método, que se puede considerar de manufactura simple, el empresario o comerciante es el dueño de la tela y de los insumos necesarios para la producción de la prenda; el artesano aporta los métodos de producción y las herramientas e instrumentos de trabajo. La única innovación introducida es en el proceso de corte, que se realizaba con personal contratado directamente por la empresa, siendo estos en realidad sus únicos operarios.

La transformación de la producción artesanal en actividad industrial y sobre todo en empresas formalizadas fue impulsada por disposiciones gubernamentales en el código de trabajo. La legislación establecía exigencias en torno a la jornada de trabajo. 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 que correspondía a la jornada laboral de 48 horas de trabajo siempre era inferior a los promedios de confección real semanal, que por tradición se habían establecido entre comerciantes y artesanos, lo que significa un pago adicional.

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

directivos de Gales, 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 la empresa por casi dos años, para luego suspender sus operaciones definitivamente.

En Vestidos Valher (Valencia Hermanos), por su parte, se emprende un camino de crecimiento muy exitoso. Se emplean 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 ofrecer sus productos 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 y de las técnicas y herramientas administrativas que le garanticen su vinculación y participación en el mercado de vestido para hombres.

En ponencia presentada en el año 1983 por Eduardo Valencia en el Congreso Andino de la productividad, reconoce que en los años cuarenta la ignorancia sobre los temas de tecnología era la norma. Destaca que las empresas vendedoras de máquinas fueron las encargadas de traer información sobre “los adelantos que existían especialmente en Estados Unidos y se empezó a hablar de sistemas de trabajo”, pero la verdadera transformación se presenta en 1952 con la adquisición de nuevos equipos, cuya posibilidad de compra había sido suspendida durante la guerra y que exigía la capacitación de todo el personal para mejorar los métodos y simplificar operaciones. En esta búsqueda encaminada a elevar la productividad, de acuerdo con lo expuesto por el empresario Eduardo Valencia, jugó un papel fundamental la creación del Sena en 1958, porque impulsó la capacitación de los trabajadores en las nuevas aplicaciones de maquinaria y en la modernización de los procesos de producción en las plantas. (Valencia, 1983)

La orientación comercial de Valher hacia el mercado nacional se constituyó en la razón más permanente para elevar la productividad y la calidad de sus prendas. En la ponencia en mención se presenta un interesante cuadro sobre

el incremento de la productividad. Se toma como base el año 1972 para los pantalones y para los sacos el año 1979.

Tabla 17. Comparación de incremento de productividad en docenas/mes de Valher (Valencia, 1983, p.7)

Año	Pantalones	Sacos
1972	1.000	
1973	1.035	
1974	984	
1975	1.153	
1976	1.222	
1977	944	
1978	1.141	
1979	1.173	1.000
1980	1.194	1.066
1981	1.322	1.214
1982	1.260	1.080
1983		1.138

En términos generales, se observa el crecimiento en la productividad que fue calculada para el mismo número de trabajadores. En el año 72 realizaron 1.000 prendas en la misma unidad de tiempo; ya para el año 1981 han elevado esta capacidad a 1.322 y luego en el año 1981 decae un poco a 1.260. En sacos sucede algo similar, pero se alcanza a apreciar que el año 1981 fue excepcional desde la perspectiva de la productividad.

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 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%.

4.3 Expansión de la actividad confeccionista de prendas de vestir

Una segunda modalidad en el proceso de crecimiento del sector confeccionista se presenta en forma simultánea con la transformación descrita anteriormente de la actividad artesanal a la industria. Se trata de la inversión y montaje a lo largo de las décadas de los años cuarenta y cincuenta de un conjunto de empresas nacionales de confección, tales como: Camisas Charles, Confecciones Cerchez, Camisas Jarcano, Conadis, Camisas don Félix y La Garantía. La Garantía no era exclusivamente confeccionista, ya que producía telas en tejido de punto y confección de camisetitas, pero llegó a dominar el mercado nacional por muchos años. La Garantía operaba como subsidiario de la empresa creada por Antonio Dishington en Cali, a principios del siglo.

Otras empresas importantes creadas en esta época son textiles Safir, Muebles Ensestein. Su importancia no se debe solo al aumento de la producción y al empleo industrial; su gran aporte fue la transformación cultural para consolidar la lógica de la empresa industrial capitalista, su racionalidad operativa y las formas de producción en serie con una mayor división interna del trabajo y un ejercicio de control de calidad necesario para sostener su competitividad. Los nuevos empresarios locales aprendieron y se prepararon en estas empresas en las que trabajan como operarios y operarias; en ellas conocieron las técnicas productivas y administrativas modernas necesarias para iniciar una actividad empresarial industrial.

JARCANO era una sociedad limitada fundada en 1941 por don Humberto Jaramillo como socio principal y don Manuel Cano como socio minoritario, con una participación sobre la propiedad de la fábrica del 66% y el 33%, respectivamente. La empresa consistía en un almacén que funcionaba en la plaza de Bolívar y la fábrica que funcionaba en la calle 21:

Fue una fábrica de camisería que progresó enormemente y fue líder. En la confección había tres fábricas en el país que eran muy importantes, PRIMAVERA confeccionaba camisas, el ROBLE era de Bucaramanga,

pero PRIMAVERA y JARCANO eran dos fábricas muy grandes realmente. (Entrevista realizada por el autor a Arturo Pinzón, 1990)

El aporte de estas empresas al crecimiento y desarrollo del sector confeccionista en Pereira se centra en la transformación tecnológica; son empresas industriales que operan bajo el sistema de producción en serie con mayor división del trabajo y con el sistema de talleres y de lotes de producción.

Al referirse al sistema de producción empleado para la confección de una camisa, el Señor Pinzón ilustra el siguiente procedimiento:

Primero viene una orden de confección. La orden consiste en que hay que cortar determinado número de tallas; si usted quiere hacer camisas S, M, L; de acuerdo, con eso usted distribuye cuántas cantidades de camisas va a cortar, cuántas de M cuantas de L y cuántas de extra larga, si es el caso. Luego hace una muestra, sobre una muestra de una camisa que ya se ha hecho anteriormente, entonces viene la orden: se saca la tela, se hace el trazo de acuerdo con los diferentes anchos que tiene la tela, porque la tela no viene estándar, sino que hay telas que vienen muy anchas, vienen de 1mt con 10 cms de 1 con 50.

El trazo se hace manualmente, una serie de moldes que consiste en las tres tallas, se traza, luego se tiende sobre la mesa, se hacen los tipos de empalmes para poder extender la tela y luego se empieza a extender con una máquina de extendedor. Después de que está extendida la tela, (digamos hay 200 telas) se pone el trazo encima de la tela, se abrocha con una grapa de coser y se cose por la línea de trazo; ahí le queda un trazo definido, se marcan las tallas. Cada pieza debe ir marcada con el número de la talla y el número de la pieza, porque sino al armar no se sabe que puede haber una diferencia de tonos, se puede revolver el trabajo en el proceso y salgan las camisas trocadas, una vez está marcado se amarran los paquetes, se baja y se distribuye en la planta, la planta tiene una sección de cuellos, una secciona de mangas, una sección de puños, una sección de piezas grandes, como por ejemplo las faldas y la sección de embolsillar, y luego viene un sistema de ensamble que ya es unir todas las piezas que forman la camisa y echarlas por una línea hasta que llegan al final. Después de terminadas pasan a la revisión y a la plancha, las empaican en cajas, es decir, a la camisa

aplanchada se le ponen algunas cosas como unas tiras de plástico para darles presentación, un soporte aquí en el cuello, un tiquete, se meten en una bolsa plástica y se empacan, ya sería en cajas de 6 camisas dependiendo si son de un sólo color o de varios colores, entonces se surten de 6 colores, en cajas de media docena, se empacan en la cajita y se pasan a la bodega; las empacan para despachar al mercado en cajas de 6 docenas. (Entrevista realizada por el autor a Arturo Pinzón, 1990)

Este procedimiento básico no requiere grandes inversiones en equipos especiales y costosos; refleja un avance en términos de cambio en los sistemas de producción en serie - división del trabajo y producción en línea- que requiere el establecimiento de estándares mínimos para cada operación. Este aprendizaje, que permite establecer una diferencia clara entre la costura y la confección, se fue extendiendo en la comunidad, se popularizó de una forma significativa hasta convertir a la ciudad de Pereira durante los años cincuenta en un importante centro productivo y de consumo de telas:

No era una cosa muy complicada hacer una camisa: una camisa se puede hacer con una máquina o se puede hacer con cien, con las que uno pueda. Una persona que tenía unos centavos decía..., pensaba en una industria de confecciones, no solamente en camisas, de otras prendas también, pantaloncillos, ropa interior para señoras, para hombre y esas cosas así también se hacían, pero digamos que no había una competencia que no dejara trabajar a los pequeños; los pequeños podían adelantar y surgir (Entrevista realizada por el autor a Arturo Pinzón, 1990)

Estas empresas alcanzaron un considerable número de trabajadores, como Camisas Don Félix que, en el año 1962, llegó a contar con 260 operarias. Todas estos emprendimientos van a servir como instituciones de incubación de nuevas empresas, fundadas principalmente por operarias que habían tenido algún vínculo laboral o comercial y aprovechan las facilidades técnicas, comerciales y financieras para crear micro y pequeñas empresas en un sector que no exige grandes barreras de entrada:

Éste fue un sector donde se requería una muy baja inversión de capital para empezar una empresa. Eso explica tal vez el surgimiento de

muchas empresas pequeñas de confecciones; no se requería mucho capital: en primer lugar, las maquinarias no eran muy costosas. En el país había casi que libertad de importación de equipo con muy bajos aranceles y, en segundo lugar, la situación financiera, el mercado financiero era un mercado mucho más blando y amplio y eso se traducían no únicamente en las relaciones que uno tenía con el sistema bancario, sino en las relaciones que tenía con los proveedores. En aquella época desde que uno fuera una persona honorable y cumplida en sus compromisos, tenía acceso al crédito relativamente fácil y no existían por ejemplo los costos financieros en las compras de telas, de cartones, de plásticos, de hilos, que en este momento existen, total que era mucho más fácil el inicio de empresa desde el punto de vista de recurso financiero necesario; esta fue una empresa que se creó con un capital muy pequeño (Entrevista realizada por el autor a Francisco Navarro, 1996)

Los empresarios locales empleaban sus rentas de trabajo y sus ahorros acumulados en las cesantías para comprar unas cuantas máquinas de coser e iniciar su actividad confeccionista en pequeña escala; en principio para atender un mercado regional, y luego para ampliar al mercado nacional. Al respecto, Francisco Navarro en la entrevista citada se refiere a la experiencia en la fundación de Camelia, la empresa de su padre:

Existía la posibilidad de empezar una empresa con muy poco capital. Los pequeños ahorros que uno tuviera permitían empezar una empresa; también las rentas de trabajo, los pequeños excedentes. Mi papá utilizó en su época sus cesantías; él básicamente hizo un acuerdo con Jarcano. Él trabajaba allí, cuando le comentaron que esta fábrica se había quebrado y que no había con qué pagar las deudas, él le propuso a su jefe, que en ese momento era Don Gabriel Cano, hermano de don Delfín, que le hiciera un préstamo respaldado en sus cesantías con el fin de él poder comprar la mitad de la empresa, total que la acumulación fue realmente renta de trabajo; lo demás se fue generando. Ya las empresas que pudieron manejar sus evoluciones se fueron capitalizando, fueron creciendo, otras se quedaron siendo pequeñas y otras desaparecieron; pero esas condiciones han cambiado sustancialmente. En este momento, iniciar actividades en el sector

de las confecciones requiere una relativa alta inversión de capital, así esa inversión sea mucho menor a la que se requiere para otro tipo de actividades, pero ya la situación es muy diferente. (Entrevista realizada por el autor a Francisco Navarro, 1996)

Se observa que las empresas de capital nacional logran romper la barrera tecnológica que limitaba el montaje de las empresas locales, cuando la comunidad se apropia de un oficio y comprende sus reglas de operación, se crean unas dinámicas sociales y reglas de juego, que permiten neutralizar otras limitaciones como la situación financiera o los sistemas de distribución y mercadeo. La facilidad para la creación y montaje de las empresas se asocia también con la facilidad para salir del negocio. Esto lleva a una gran rotación de empresas, intercambiando básicamente los mismos activos. La actividad confeccionista de esta época es intensiva en mano de obra en la que se incorpora poca tecnología e innovación; la demanda tecnológica se torna rápidamente en un bien genérico que se adquiere con facilidad.

La fuerza competitiva de la actividad confeccionista en este periodo está centrada en la amplia disponibilidad de mano de obra más que en la incorporación de condiciones técnicas y tecnológicas, más exigentes en la inversión e incorporación de capital:

Cuando las familias llegaron a Pereira huyendo de la zona de violencia, existía para el grupo de mujeres una ética de vida y una cultura de vida orientada al trabajo y al sostenimiento de la familia. Eso produjo que estas personas de una manera relativamente organizada buscaran fuentes de ingresos complementarios para la familia, y hubieran sido de pronto muy receptivas a la formación y entrenamiento que se les pudo proporcionar en algunos talleres y en algunas fábricas que existían, y se dio por eso una formación muy rápida de una mano de obra calificada, orientada al sector de la confección.

Para poder generar industrias de confección en cualquier ciudad, más importante que la disposición de capital o de la tecnología es el recurso humano, y aquí se creó la condición, primero por la emigración abundante de mano de obra barata, relativamente barata, pero sobretudo con la disposición, el interés y la necesidad de aprender rápidamente el oficio. Eso permitió formar un cuadro numeroso

de operarias especializadas en la costura industrial; operarias que se entrenaban durante 3 o 4 meses de vinculación a una fábrica o a un taller. (Entrevista realizada por el autor a Francisco Navarro, 1996)

También es necesario destacar la presencia en la ciudad de un representativo núcleo de familias siriolibanesas, creadoras de diferentes negocios de tipo comercial e industrial, como el destacado caso de Confecciones, Saad creada por el señor Álvaro Saad Ch. en 1960; esta empresa en pocos años pasó de una contratación de 15 empleadas a 300 en 1964, con una producción de 3.500 docenas mensuales de vestidos para hombre, chaquetas y bluyines. Estos últimos fueron su gran y reconocida novedad, los *Blu Jeans Colt* reversibles “para que usted los use por el lado que usted quiera, por el derecho como por el revés”. (Industria caldense, 1963, p.150)

Estos empresarios 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, en el libro de Manuel Rodríguez (El empresario industrial del Viejo Caldas) encontramos lo siguiente: “De las industrias de Manizales, incluidas en la muestra, el 90% fueron fundadas por personas u organizaciones originarias del Viejo Caldas, en contraste con Pereira en donde tan solo el 58% de los fundadores son originarios de la región” (1993, p.36)

En el cuadro se compara el origen de los empresarios fundadores de las ciudades de Manizales y Pereira, clasificados en tres categorías: los provenientes de la región del Viejo Caldas; los de otras regiones y los empresarios extranjeros. En cada categoría se subdivide según la fundación de las empresas por parte de personas naturales o por organizaciones, como corporaciones financieras o sucursales.

**Tabla 18. Lugar de origen de los Fundadores
(Rodríguez, 1993, p.37)**

	Manizales	%	Pereira	%
Viejo Caldas				
Personas naturales	18	60,0	19	50,0
Organizaciones	9	30,0	3	7,9
Otras regiones de Colombia				
Personas naturales	0	0	11	28,9
Organizaciones	2	6,7	0	0
Países extranjeros				
Personas naturales	0	0	0	0
Organizaciones	1	3,3	5	13,2
	30	100,0	38	100,0

Del cuadro anterior se desprende que en Pereira el 57,9% de los empresarios procedían de la región, mientras que en Manizales representaban el 90%. El 42% restante de empresas pereiranas, tomados en la muestra, eran provenientes de otras regiones: 29% nacionales y 13% empresas de capital extranjero.

La mayor movilidad y apertura de la sociedad pereirana de la época se pone de manifiesto también en la participación de empresarios provenientes de estratos socio económicos 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 proyecto industrial.

Tabla 19. Distribución de la población según formas de actividad, Pereira, 1951 (ANDI, 1964, citado en Atlas socioeconómico de Caldas, tomo IV, 1975, p. 24)

	Cantidad		%	Cantidad	%
Población urbana				76.262	66,1
Activa	36.975		100,0		
Activa independiente	19.975		54,0		
Activa asalariada	17.000		46,0		
Asalariada permanente	10.000		27,0		
Asalariada no permanente	7.000		18,9		
Económicamente Activa	32.000		86,5		
Población rural				39.080	33,9
Activa	36.000		100,0		
Activa independiente	24.000		66,7		
Aparceros arrendatarios y otros	3.800		10,6		
Activa asalariada	8.200		22,8		
Asalariada permanente	3.000		8,3		
Asalariada no permanente	5.200		14,4		
Económicamente Activa	15.700		43,6		
Total población				115.342	

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 46,0% 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 solo de procesos de inmigrantes de otros departamentos sino de un fenómeno de reubicación de la población de los municipios vecinos cercanos a la ciudad.

De acuerdo con el diagnóstico realizado por la Universidad de los Andes, la tasa de crecimiento de la población en el período intercensal 1951-1964 de los municipios cercanos fue así:

El 50 por ciento de estos municipios tuvieron tasas negativas de crecimiento en el crecimiento de su población total, un 25 por ciento permanecieron relativamente estables, y el restante 25 por ciento tuvieron tasas de crecimiento muy inferiores a la de cualquiera de las ciudades capitales de departamento, e inclusive a la tasa de la ciudad de Cartago. (Contreras, 1967, p. 6)

Este crecimiento de población por efecto de la inmigración se venía presentando desde mediados de la década del 40 y se prolongó hasta fines de los 60, pues en el censo de 1964 Pereira alcanzó 188.365 habitantes, de los cuales 147.487 (78,3%) era población urbana y 40.878 (21,7%) rural (Dane, 1964).

El asentamiento de esta nueva población que llega a Pereira es ante todo urbano, pese a la enorme ruralidad con la que ha contado el municipio. Dicho crecimiento de la población provoca una apremiante demanda de empleo. Las personas que han sido desplazadas por la violencia en los municipios y departamentos vecinos acuden a Pereira con la esperanza de encontrar los medios para su subsistencia.

La institucionalidad política del municipio se vio obligada a emprender diferentes programas, como la compra de lotes, creación de centros de salud, apertura de nuevos centros educativos en las zonas periféricas de la ciudad y en los lugares de asentamiento, para atender las demandas de vivienda, salud educación y trabajo, la atención de esta emergencia poblacional ocupa la agenda de trabajo de la administración y el Concejo municipal, sin que se logre control pleno de la situación para evitar el crecimiento irregular y caótico de la ciudad.

El surgimiento de nuevas micro y pequeñas empresas se ve beneficiado y en cierta forma estimulado, ante la creciente oferta de trabajo. El surgimiento de pequeñas empresas de tipo familiar, creadas por empresarios locales, que emplean sus ahorros y conocimientos adquiridos en las empresas de la confección, es una importante modalidad que se desarrolla a finales de los años cincuenta y toda la década del 60.

En este nuevo escenario se debe destacar el importante papel desempeñado por una empresa como la Singer, que ofrece una serie de facilidades para que las personas adquieran una máquina de coser e inicie en su hogar una actividad productiva. El sistema de venta puerta a puerta permite un conocimiento directo de su cliente y por tanto una interacción estrecha frente a su orientación y capacitación. La venta por cuotas permite a la persona pagar su máquina de coser con mucha facilidad; además, el crédito se acompaña la venta con programas orientados a la capacitación en el manejo del equipo y un programa de mantenimiento.

En entrevista citada anteriormente con el Señor Arturo Pinzón, quien trabajó en la Empresa Singer de Colombia en la ciudad de Pereira durante los años cuarenta, cuenta su experiencia sobre la venta de equipos para personas particulares:

Uno le vendía al que quisiera comprar una máquina: esa era la función de la empresa y les enseñaba. Dentro de la industria doméstica había también mucha máquina que compraban las señoras, bordadoras, de cordón que llaman, de cadeneta; era muy versátil para hacer figuras de adorno.

Para usos domésticos, la señora quería hacer un negocito, entonces ella compraba una máquina y hacía sus aportes mensuales. Hacia sus ojales, pegaba los botones, eso era una industria, y en ese tiempo la gente compraba maquinas separadamente, había unas que se llamaban maquinas randadoras, que hacían cuadritos, cortina, entonces todas las señoras que tenían esas máquinas de lencería, para producir sabanas, sobresabanas, fundas y hacer los dobladillos que quedaban muy bonitos, era una industria y con eso la gente ganaba mucha plata. (Entrevista realizada por el autor al señor Arturo Pinzón, 1990).

Esta modalidad de compra y venta de las máquinas de coser se constituye en la ciudad de Pereira en lo que el historiador Hugo Ángel (1983, p.809) denominó la cultura de la máquina de coser o el matriarcado urbano de Pereira:

El aprendizaje de la costura y la máquina de coser 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, profano en la materia, llamaría “la cultura de la máquina de coser”, determinando la dependencia que de ella se tiene y las posibilidades de vida que genera.

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

En los primeros años de vida de la empresa el hombre no intervenía directamente en el pequeño negocio; intervino cuando 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; visita 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.

La organización empresarial y sus prácticas administrativas no obedecía a modelos externos ni a la vinculación de sistemas modernos; se trata de un desarrollo endógeno de aprendizaje interno de acuerdo con la evolución y mejoramiento en el día a día. El conocimiento general que se tiene es sobre el oficio de la costura y la capacidad para elaborar una prenda específica y definida.

Las empresas creadas en la confección textil de los años 60 son especializadas en una o pocas prendas: camisas para hombre, que fue la más influyente o pantalones para mujer slaks, lencería etc. esta especialización se debe a su limitada capacidad de producción y a la necesidad de adquirir y elevar la curva de experiencia y la eficiencia. El crecimiento de las empresas se sustenta más en el aumento del volumen de producción de la prenda que en la diversificación.

Cuando se refiere al aumento del volumen significa que el empresario incorpora nuevas tallas, como camisas para niños o para adultos en diferentes diseños.

Un factor esencial en el crecimiento de la empresa y que se debe destacar como una cualificación en la demanda de empleo por parte de las empresas es la decisión de contratar un mecánico. Esto sucede cuando la empresa ha logrado un crecimiento significativo y el volumen de equipos, y no permite que los daños sean reparados por los mecánicos de las agencias distribuidoras. En la siguiente descripción realizada por el empresario Darío Restrepo, en entrevista realizada por el autor en el año 1989, se comprende la importancia de este cambio:

Cuando se nos presentaba un daño, la máquina se podía quedar 2, 3 horas paralizada y nosotros esperando al mecánico otras 3 o 4 horas, entonces se detenía una máquina un día completo y si de pronto hacía falta un repuesto que no lo tenían ellos, pues peor todavía, no había interés por su parte de que si no había el repuesto en la agencia, ellos mismo lo iban a fabricar.

En cambio, cuando tenemos un mecánico de planta que le hace una mecánica preventiva a toda la maquinaria y en segundo lugar, lo explico con un ejemplo: a una máquina de dos agujas se le quebró una pieza que no se le quiebra a ninguna máquina, sino a esa; se le quebró una piecita por dentro, donde van las bielas y se sentó el mecánico después de que esa máquina nunca le había molestado para nada, encuentra esa pieza quebrada y se fue a buscar la pieza, pues no la encontró en ninguna agencia, y dijo: “yo no puedo paralizar esa máquina”, y le dije “usted debe organizar esa máquina y ponérmela a funcionar que me representa ahí un lucro cesante que no puedo tener”. Me dijo “tranquilo” y salió y se fue, estuvo tres horas, yo nunca le pregunto al mecánico porque se demoró tanto, ni dónde estaba ni que estaba haciendo; luego me contó: “me tocó mandar a hacer esta planchuelita, tuve que ir a otro taller a que me le hicieran la perforación porque es milimétrica, eso es mire éste resorte, es hechizo, lo mandé hacer” y me trajo la pieza hecha, “¿Cuánto le cobró?” -me dijo- “\$1.800, bien pueda vaya a que se lo paguen pero vaya póngaselo pues, si fuera un mecánico de los otros, no, no está la pieza, hay que mandarla a

conseguir”. (Entrevista realizada por el autor al empresario Darío Restrepo, 1989)

El crecimiento y desarrollo empresarial no obedece a criterios de planificación que les permita definir los niveles reposición o ampliación de sus equipos y maquinaria de conformidad con el crecimiento de sus ventas o del mercado. Se trata, por tanto, de sistemas simples de operación con limitadas capacidades de innovación y renovación tecnológica.

El proceso de incorporación tecnológica en estas pequeñas empresas es limitado; no obstante, en la medida en que ampliaron sus mercados se vieron en la necesidad de adquirir más maquinaria y nuevos equipos para otras actividades como la función de cortar, botonaduras, ojaladoras, etc. La incorporación de estos nuevos equipos les permitió la integración de la línea de operación y, por tanto, elevar y mejorar la división técnica de las operaciones. Esta segunda fase de ampliación y transformación técnica de las empresas fue financiada con sus propios recursos productos de las utilidades acumuladas.

4.4. Participación sectorial en Pereira

El crecimiento en el montaje de empresas de la confección y su impacto en la producción industrial se puede observar en el censo de 1953. La producción industrial fue de 111 millones de pesos; en los siguientes ocho años pasó a 223 millones, es decir, se duplicó (en moneda corriente).

Tabla 20. Valor bruto de la producción fabril, 1953 y 1961, en miles de pesos (ANDI, 1964, p.89)

Sectores	Censo 1953			Muestra 1961		
	Valor	%	Acumulado	Valor	%	Acumulado
Alimentos	70.903	63,9		98.187,0	43,9	
Bebidas	15.028	13,5	77,4	30.683,0	13,7	57,7
Prendas de vestir	1.667	15,0	92,4	61.665,0	27,6	85,2
Madera	816	0,7	93,2	1.660,0	0,7	86,0
Muebles de madera	833	0,8	93,9	1.487,0	0,7	86,6
Imprenta, editoriales y conexas	480	0,4	94,3	944,0	0,4	87,1
Cuero y sus productos	1.428	1,3	95,6	6.046,0	2,7	89,8
Productos químicos y farmacéuticos	1.654	1,5	97,1	1.448,0	0,6	90,4
Productos metálicos excepto equipos de transporte	1.835	1,7	98,8	2.519,0	1,1	91,5
Maquinaria mecánica	476	0,4	99,2	2.678,0	1,2	92,7
Maquinaria y equipos eléctricos	194	0,2	99,4	578,0	0,3	93,0
Material de transporte	370	0,3	99,7	1.442,0	0,6	93,7
Industrias diversas	331	0,3	100,0	14.194,0	6,3	100,0
Total	111.018	100,0		223.531,0	100,0	

Desde sus comienzos, la producción industrial de Pereira estuvo concentrada en unos cuantos sectores: en 1953, de los \$111 millones de producción bruta, solo 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%).

Es importante observar los cambios que se presentan en la participación sectorial. El sector de alimentos que incluye, para el año 1953, la producción de una importante empresa como La Rosa y un conjunto de pequeñas unidades productivas de corte tradicional, representa el 64% del total de la producción industrial. El aporte de la confección en este año es un representativo 15%.

Para el año 1961, el sector alimento representa el 44% del total de la industria; disminuye su participación en un 20%, que es retomado por el sector de la confección y por las otras industrias que también han venido creciendo. En 1961 la confección representa el 27% del total del valor de la producción industrial de Pereira, incluso asumiendo los valores en moneda corriente la confección incrementó su producción en el 269,9%.

Se ha destacado el papel de la industria confeccionista porque este fue el sector más dinámico en estos años y que tuvo un efecto multiplicador, ya que alrededor de él se fortalecieron otras ramas de la producción manufacturera como la industria de muebles de madera, imprentas, industria del cuero y la fabricación de productos y piezas mecánicas.

La composición de los sectores restantes era bastante similar a la de 1953, con excepción del rubro de industrias diversas que pasó de 0,3% a 6,3% en el último año.

En 1961, Pereira contaba con 199 establecimientos industriales que generaban un total de 4.698 empleos, en un promedio de 24 trabajadores por empresa. Las empresas de bebidas eran las de mayor tamaño, con un promedio de 91 trabajadores. El sector de alimentos, el de mayor producción, era de menor tamaño por empresa, con un promedio de 15 personas. Estos dos sectores son los que generaron un valor agregado más alto por persona y que estuvieron por encima del promedio de la ciudad, lo que significa que se trataba de empresas con mayores desarrollos de tecnología. El sector de la confección, como se ha visto, estaba conformado por empresas más pequeñas, con un promedio de 29 trabajadores, pero que generaban un valor agregado muy limitado e inferior al promedio de la industria local. Las empresas de confección operaban con una base tecnológica muy sencilla y eran más intensivas en mano de obra. Esto se pudo observar en el siguiente cuadro con datos aportados por la ANDI.

Tabla 21. Comparativo por ramas industriales del valor agregado por persona, 1961 (ANDI, 1964, p.13)

Actividad industrial	Nº de establecimiento	Valor Agregado	Persona ocupado	Valor agregado por persona ocupada	Promedio personal por establecimiento
Alimentos	47	12.858.389	713	18.034	15
Bebidas	6	19.918.338	546	3.648	91
Prendas de vestir	63	17.267.843	1.827	9.451	29
Madera	10	560.274	110	5.093	11
Muebles de madera	10	821.941	121	6.793	12
Imprenta, editoriales y conexas	8	521.562	76	6.863	10
Cuero y sus productos	5	1.826.002	127	14.378	25
Productos químicos y farmacéuticos	6	316.391	44	7.191	7
Productos metálicos excepto equipos de transporte	12	1.157.966	172	6.732	14
Maquinaria mecánica	6	1.699.767	160	10.624	27
Maquinaria y equipos eléctricos	4	271.371	33	8.223	8
Material de transporte	11	648.762	92	7.052	8
Industrias diversas	11	7.707.251	677	11.384	62
Total	199	65.575.857	4.698	13.958	24

La concentración de la actividad industrial en pocos sectores se mantuvo en Pereira, en 1987: de los 28 subsectores de industria manufacturera que ofrece la clasificación internacional (CIU), solo se encontraron 20 con alguna

representación significativa. Ocho de estos subsectores producían el 94,5% del total; los doce restantes tuvieron una participación ínfima dentro del total de producción bruta. Pero el nivel de concentración de la producción fue aún mayor cuando encontramos que tan solo cuatro renglones (alimentos, bebidas, textiles y confección) sumaban el 82% de la producción bruta total.

Ahora bien, no solo fue alto el grado de concentración de la producción, sino que fue muy alta la especialización dentro de los mismos subsectores. En 1987, el 93% de las empresas clasificadas en el sector alimentos producía artículos de panadería y eran pequeños negocios que alcanzaron una participación en el sector del 30%. Solo dos empresas de alimentos (Ingenio Risaralda y Comestibles La Rosa) producían el 60% de todo el sector. Lo mismo para confecciones, en donde el 80% de las empresas tenían como línea principal la confección de camisas para hombres.

El crecimiento de la actividad industrial en Pereira a mediados de los años sesenta entró en un estado de estabilidad; aparecieron nuevas empresas, pero el ritmo tendió a ser más moderado debido a las mayores restricciones de la demanda provocada por los bajos precios que había venido soportando la caficultura desde finales de los años cincuenta:

La caída de los precios del café a partir de 1955 generó una seria restricción de divisas que a su vez implicó un menor crecimiento del producto interno y del producto manufacturero con respecto a la tendencia de los años anteriores. Como consecuencia, la política económica enfatizó la estrategia de modelo de sustitución de importaciones mediante la agudización del control de importaciones y una política macroeconómica en la que los ajustes fiscales y cambiarios desempeñaron un papel fundamental (Chica, 1994, citado por Garay, 1998, p.456)

Garay (1998) sostiene además que a mediados de los años sesenta la economía sostuvo su tendencia de crecimiento, pero a un ritmo menor del logrado en la década anterior.

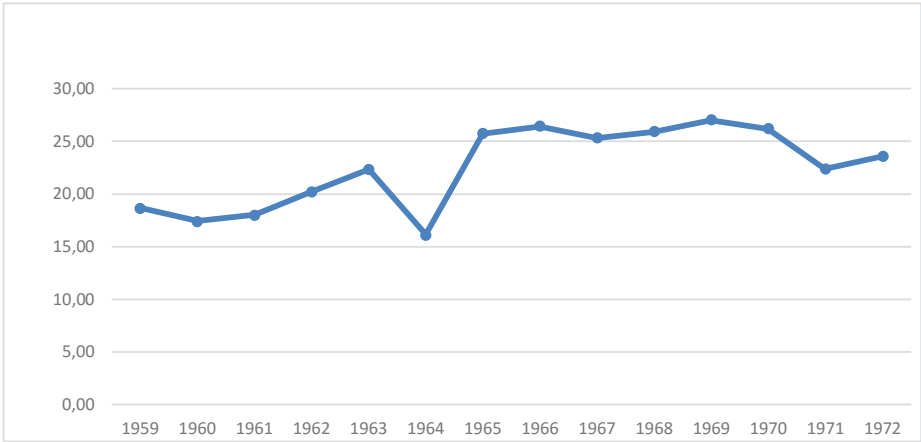
El consumo de energía se acepta como un indicador adecuado para valorar el ritmo de crecimiento económico. En la tabla 4.6 se pueden observar aspectos interesantes en este indicador en los catorce años de referencia comprendidos entre 1959 y 1972.

Tabla 22. Crecimiento en consumo de energía en Pereira (ANDI, 1974, p. 23)

AÑO	Consumo total miles de KWH	Índice de consumo total %	Consumo por usos industriales	índice industrial
1959	48.077	100,00	8.964	100,00
1960	49.596	103,16	8.632	96,30
1961	52.746	109,71	9.492	106,89
1962	56.192	116,88	11.347	105,58
1963	62.617	130,24	13.990	156,07
1964	59.667	124,11	9.605	107,15
1965	59.541	123,85	15.339	171,01
1966	61.629	128,19	16.296	181,79
1967	66.671	138,67	16.904	188,58
1968	79.010	163,63	20.487	228,18
1969	88.031	181,62	23.825	264,68
1970	92.068	191,50	24.121	269,09
1971	108.806	226,32	24.348	271,62
1972	114.896	238,98	27.106	301,38

El crecimiento del consumo general de energía se duplicó, pero el cambio en el consumo industrial se triplicó. En la siguiente tabla se presenta el comparativo del consumo industrial frente al total en el cual se refleja un comportamiento de crecimiento en los primeros años, para luego caer y estabilizarse en la década del 70. La actividad industrial elevó su participación frente al total, con altibajos durante todo el periodo y con una inclinación hacia la baja en los últimos años.

Figura 1. Consumo de energía industrial sobre el consumo total (ANDI, 1974, p. 23)



En la siguiente tabla sobre el movimiento de sociedades de la Cámara de Comercio y aportado por la ANDI en 1974, se presenta el crecimiento de las sociedades registradas entre los años 1966 a 1970. Las empresas registradas crecieron de 1.332 a 1.498, es decir, en 166 empresas; en porcentaje equivale a un crecimiento de 12% en los registros y desde la variable del capital en 47%. Se debe comprender que el dato de capitales está en valores corrientes.

Tabla 23. Movimiento de las sociedades en Pereira según área de actividad. Capital en miles de \$ (ANDI,1974, p.44).

		Comerciales	Industriales	Agricultura y ganadería	Totales
1966	Nº	1.121	126	85	1.332
	\$ Capital	449.371,80	254.763,60	99.608,90	\$803 744,30
1967	Nº	1.235	144	71	1.450
	\$ Capital	549.873,20	220.067,90	109.770,00	\$ 879 711,10
1968	Nº	1.251	157	79	1.487
	\$ Capital	605.681,80	301.122,00	96.712,40	\$1.003.516,20
1969	Nº	1.230	178	88	1.496
	\$ Capital	652.301,70	307.581,80	156.182,60	\$1.116.066,10
1970	Nº	1.251	168	79	1.498
	\$ Capital	749.820,30	265.613,50	169.465,20	\$1.184.899,00
1971	Nº	1.274	176	93	1.543
	\$ Capital	1.036.653,00	673.616,00	236.995,00	\$1.947264,00



En la tabla 23 se observa que el total de inversión de capital creció en forma sostenida durante los cinco años. En la actividad industrial se presentó una disminución en el año 1970, pero que logró una alta recuperación al año siguiente.

Para comprender mejor la evolución de la inversión en empresas industriales, se ha calculado con los datos de la tabla 4.7 una nueva relación para establecer los porcentajes de participación de las sociedades y del capital del sector industrial frente al total del movimiento de sociedades de la ciudad.

Tabla 24. Porcentaje de participación de la industria en el total de movimiento de sociedades en Pereira (ANDI, 1974, p.44)

Año	% Sociedades	% Capital
1966	9,46	29,21
1967	9,93	25,02
1968	10,56	30,10
1969	11,9	27,56
1970	11,21	22,41
1971	11,41	34,59

La participación en el monto de inversión de capital de la actividad industrial pasó de ocupar el 29% del total al 22% en el año 70 y luego tuvo una amplia recuperación, con una participación del 34,6% en 1971. Este último año tiene un comportamiento atípico y de gran crecimiento en todos los sectores, no tanto derivado de aumentos en el número de empresas sino en la inversión en cada una de ellas. El crecimiento en el comercio para el año 1970 representa el 63% del total de inversión en los registros de la Cámara de Comercio. La agricultura y ganadería se mantienen relativamente estables en este periodo en términos de la inversión, a pesar de reducir el número de sociedades.

El crecimiento moderado en la economía local no se aleja de lo que sucedía en el resto de la economía nacional, mejor se puede afirmar que es causado por dicho comportamiento. La economía local cada vez más vinculada con

el proyecto nacional recibe las influencias con todas sus consecuencias. El agotamiento en el proceso sustitutivo de bienes de consumo corriente se debió 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, principalmente, 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.

En Pereira, los salarios se incrementaron en un 98% en los 6 años comprendidos entre 1956 y 1961, mientras que en Antioquia aumentaron 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 las características de las empresas pereiranas de ser muy intensivas en mano de obra.

El aspecto crítico de la dinámica industrial de la ciudad en estos años es su orientación a sustentar su capacidad competitiva y la rentabilidad del negocio en los bajos costos de la mano de obra muy abundante en la ciudad. La limitada transformación productiva y tecnológica se constituye en una fuerte limitación para entrar con mayor rapidez al llamado modelo mixto que se está fomentando en Colombia por estos años y que permitía a las empresas más avanzadas iniciar un programa de exportación. Las empresas de la ciudad continuarán, en gran medida, orientadas al mercado interno con alguna tímida participación en las recientes políticas de fomento a la exportación de productos no tradicionales del Plan Vallejo⁷.

4.5. Inversión extranjera e industria en Pereira - Dosquebradas

En el panorama del crecimiento industrial de Pereira entre 1945 y 1960 es necesario incluir el papel de las empresas multinacionales que se establecen en la región. El aporte de las empresas extranjeras será de gran importancia no solo por su capacidad de producción y la contribución al empleo, sino ante todo por su aporte al desarrollo tecnológico, en particular al conocimiento administrativo y gerencial.

⁷ El Plan vallejo se crea en 1959, como estrategia comercial para incentivar a las empresas que fabrican productos que luego enviarían el mercado internacional. Estas empresas no pagan la totalidad de impuestos a las importaciones de insumos que emplearán en su proceso productivo. El Plan Vallejo significó un ahorro significativo en sus costos, lo que permitió a los empresarios ser más competitivos por sus menores precios en los mercados internacionales.

Es importante precisar que las inversiones y el montaje empresas de capital extranjero significó un cambio en el sistema de localización empresarial de la región. Estas empresas se ubicaron en la zona de Dosquebradas, que en el momento era un corregimiento del municipio de Santa Rosa, fuertemente impulsado por el polo de desarrollo y el crecimiento de Pereira, el cual mediante diversas estrategias logra atraer para su territorio estas importantes empresas.

Gracias al desarrollo industrial que ha sido comentado en este capítulo, Pereira se constituyó en un polo de desarrollo que extiende su capacidad de atracción de nuevos pobladores y sus familias que empiezan a ocupar los predios del actual Dosquebradas, localidad que ofrece precios más favorables de la tierra y los servicios y la posibilidad de desplazarse fácilmente a Pereira para su trabajo. Esta localidad va cobrando fuerza urbana debido a la carretera que une a Pereira con Santa Rosa de Cabal y también el impacto del ferrocarril de Caldas.

Como muchos poblados en Colombia, Dosquebradas se expande a lo largo de la carretera que hoy es la avenida Simón Bolívar.

Tanto para Chica (2015) como para Calvo y Montoya (2013), los dirigentes políticos y administrativos del municipio de Santa Rosa de Cabal aprovechan la oportunidad de localización de Pereira como polo de desarrollo mediante la oferta de estímulos tributarios, para atraer tanto a pobladores como a inversionistas.

En 1947, mediante el acuerdo 11, el municipio exonera a las empresas industriales hasta por un periodo de diez años para las inversiones iguales o superiores a un millón de pesos. Luego, en el acuerdo 7 de 1948, se exonera por síes años a las que aportan medio millón de pesos y durante tres años a las que aportan un capital de \$200.000. El requisito es que en los productos marcas y tiquetes de la empresa se deje constancia de ser producidos en Santa Rosa de Cabal. (Calvo y Montoya, 2013, p.54)

Calvo y Montoya (2014, p.57) proponen que además de la estrategia de exoneración de impuestos se sume el menor valor de la tierra, la existencia de una población abundante y el menor costo de algunos servicios públicos, todo lo cual hace que empresas ya establecidas en Pereira y las nuevas grandes inversiones de capital extranjero empiecen a llegar al territorio de Dosquebradas.

4.5.1 Tejidos de Lana Omnes Ltda

La primera empresa de capital extranjero que se establece en el territorio de Dosquebradas será la compañía de Tejidos de Lana Omnes Ltda. Esta empresa de origen francés busca diversificar su producción:

En diciembre de 1948, M Guy Toulemonde (la Quinta generación) fundó la subsidiaria en Colombia en la ciudad de Pereira, inicialmente como una planta de tejeduría y acabados, con la materia prima importada desde la casa matriz (Ramírez, Rincón y Ruiz, 2011, p,107)

La visión estratégica de la empresa desde sus inicios se sustentó en la alta calidad de sus productos; para lograr el objetivo se contrataron instructores extranjeros con amplia experiencia en la producción de paño y la valoración y selección de las lanas importadas. En 1951 se logra la producción de los primeros 406 metros de paño que son vendidos en su totalidad a la empresa Valher. En el año 1955 se realiza la primera inversión en máquinas de tejer nuevas y al año siguiente se monta la hilandería, con el objetivo de generar producción para la exportación. Con el fin de lograr una integración, a principios de la década de los sesenta se instala la tintorería, y mediante una asociación con una empresa de la ciudad de Cali se monta una pequeña planta en esa ciudad para el lavado de lana. Asimismo, se producen por primera vez en el país las telas para vestuario de lana con poliéster.

Para los años noventa, la empresa decide cambiar su línea y su tecnología de producción incorporando nuevos materiales y textiles como poliéster y nylon, para la producción de otros tejidos, la construcción de carpas, telas para maletas y zapatos.

Por estos cambios se modifica la razón social de la empresa, pasando de paños Omnes a Textiles.

4.5.2. Fábrica de Comestibles La Rosa S.A.

Señala Julián Chica (2015, p 247) que el factor más importante para promover el interés de los inversionistas lo constituyó la existencia del ferrocarril que permitía la conexión de Dosquebradas con el Occidente del país. Además, la política de exenciones expedidas por el municipio de Santa Rosa estimuló el

proceso de inversión en la empresa para iniciar la construcción de la planta en el año 1948.

La empresa inversionista Grace & co. de Nueva York realiza una inversión total en el año 1951 de \$5.058.581. Estos recursos se destinan a la inversión en la compra de un extenso lote de tierra de más de 400.000 metros cuadrados, ubicado en la zona media del corregimiento de Dosquebradas, llamada Balalaika:

La empresa inicia su producción con algo más de 50 trabajadores en 1950, hizo su ingreso al mercado con productos como galletas, chocolates y confites duros y blandos. La empresa mantuvo ritmo vertiginoso de crecimiento y al siguiente año incursionó con el caramelo fino; posteriormente nace el producto insignia de La Rosa, las galletas Saltinas en su llamativo empaque circular de hojalata (Ramírez, Rincón y Ruiz, (2011, 92).

Para la comercialización de sus productos, la empresa debió integrar una serie de actividades productivas como los envases de hojalata para las galletas, empaque flexible de cartón, celofán o polietileno, que tendrán un impacto notable en la generación de empleo hasta alcanzar una cifra importante de 600 trabajadores.

La empresa es vendida por la Grace en 1972; el 50% de las acciones es adquirida por empresas locales como la Corporación Financiera de Occidente, el Ingenio Manuelita y Colseguros. La gran empresa multinacional Nestlé compra el otro 50% del paquete accionario.

Nestlé adquiere en el año 1984 la totalidad de las acciones de la empresa y emprende una serie de cambios, ante todo relacionadas con la administración de la producción y la política laboral, ofreciendo a los trabajadores una serie de beneficios en los temas de salud, educación y actividad deportiva.

La influencia de Comestibles La Rosa en la región es determinante para la modernización de los procesos productivo, organizacional y gerencial de la región:

Hoy en día, comestibles La Rosa cuenta con un total de 500 trabajadores en la parte de producción y en la parte de administrativos. La Rosa

la produce una gran variedad de productos, los cuales son: Saltinas, Galletas Milo, La Lechera, Cocosete, Rondalla, Fitness, Dore, Deditos de Chocolates, Beso de Negra, Morenitas, Milo Nuggets, Choco Barra Milo y el empaquetado de cereales provenientes de Chile que es donde se fabrican para Nestlé por Nestlé Chile. (Bustamante, 2012, p.5)

El grupo Nestlé en Colombia genera unos 3.000 empleos y está conformado por una planta de precondensación de leche en Florencia (Caquetá) y otras cuatro fábricas especializadas en la producción de productos terminados.

4.5.3. Hilos Cadena. Coats Cadena S.A

Empresa multinacional de origen escocés, con una antigüedad de más de 250 años y con operaciones en unos 60 países. Su operación en Colombia inicia en Pereira en el año 1954 como Hilos Cadena S.A, dedicada a la importación de hilos para la creciente industria confeccionista de textiles y de cueros de la región y en general del país. En el año 1992, la razón social es cambiada por Coats Cadena para cumplir con la política de unificación internacional de la denominación de la empresa.

La firma Coats se ha constituido como un gran proveedor de insumos para la industria textil confección. En Colombia cuenta con dos empresas: Coats Cadena S.A. en Pereira y Satexco S.A., ubicada en la ciudad de Medellín.

Coats Andina abarca la participación de Colombia, Venezuela y Ecuador.

La existencia de las empresas confeccionistas de Pereira y su crecimiento durante los años 50 con empresas muy destacadas, como Valher, Gales y las empresas de confección de camisas para hombre muy abundantes tanto en Pereira como en Dosquebradas, se constituye en un incentivo que define el asentamiento en la región.

En 1957 se terminó el montaje de su línea completa de fabricación en hilatura, retorcido, tintorería y procesos finales, lo que generó una gran oportunidad laboral y se vincularon extranjeros especializados en métodos, sistemas y procedimientos, con el propósito de mantener la buena calidad de los productos y capacitar al personal (Ramírez, Rincón y Ruiz, 2014).

Además de su notable contribución en la generación de empleo, su influencia y aporte es significativo en los aspectos organizacionales relacionados con la modernización industrial y empresarial. Son importantes para el desarrollo de la ciudad y región, el tema de mejoramiento continuo de la calidad, aspecto en el que Coats Cadena ha sido una fuente de formación y conocimiento técnico para las empresas regionales.

4.5.4. Transformadores TPL

No nace como empresa de capital extranjero sino como resultado de la gestión y fomento de la inversión por parte de la Corporación Financiera de Occidente. En 1965 se constituye en Pereira la sociedad Industrias Electromecánicas Indelco Ltda., con el objeto social de la fabricación de motores de distribución y potencia.

El 15 de diciembre de 1969 y al año siguiente con la vinculación del comité departamental de Cafeteros de Risaralda, junto con otros inversionistas, pasó a ser la sociedad anónima Transformadores TPL (Chica, 2015, p.287).

Luego de diez años de operación, en el mes de enero de 1979 se vincula a la empresa la firma multinacional Westinghouse Electric Corporation. Al integrarse a su plan general de producción esta empresa implementa su tecnología en la totalidad de los procesos de fabricación de transformadores de distribución. En esta nueva etapa participan como socios la Corporación Financiera de Occidente y la Federación Nacional de Cafeteros.

En agosto de 1987, la empresa sueca ASEA y la sueco-alemana BBC se fusionaron para formar la empresa conjunta ABB. Poco tiempo después, ABB adquirió los segmentos de fabricación de transformadores de Westinghouse en diferentes países. Es la compañía líder global en tecnologías de automatización y energía. Con sede en Zurich, Suiza, emplea a 150.000 personas y opera en aproximadamente 100 países. El conjunto de empresas de capitalextranjero hizo inversiones en infraestructura necesaria para su operación; las estrategias de desarrollo que plantearon fueron: productos de alta calidad, un portafolio de productos con cambios a partir de los años setenta, precios competitivos a nivel mundial, cobertura del mercado nacional y del mercado internacional con exportaciones a países vecinos. (Ramírez, Rincón y Ruiz, 2011, p.116)