

## INTRODUCCION

El segundo intento de industrialización es un documento que , continua con el estudio que se ha venido realizando en el centro 1. de investigaciones de la U.C.P.R... con miras a conocer mejor el desarrollo económico de la región y la formación y participación de los sectores empresariales.

La segunda fase en el surgimiento de la industria en Pereira, se podría caracterizar como el proceso de transformación de la actividad artesanal a nivel manufacturero y la consolidación de proyectos industriales en pequeñas y medianas empresas.

Se tratará de explicar las condiciones económicas sociales internas que hicieron posible durante las décadas del cuarenta al sesenta el surgimiento y creación de un representativo número de empresas y empresarios que le han dado a Pereira una posición imponente en el concierto nacional.

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 correctas 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 que 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 y 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 como se llama la señora y los hijos y cuando cumplían años, les sabía los gustos, agregaba todo esto y el hombre se sentía muy alagado, 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 dió, 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 que tiempo se demoraban para terminar una docena y allí mismo se le pagaba cuando entregaba 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".(2)

Como se desprende del testimonio anterior esta confección a domicilio logra perdurar por más de veinte años sin mayores modificaciones ni trastornos, esto plantea un interrogante:

¿En que momento la industria confeccionista logra competir y descomponer estas formas artesanales?

Si la pregunta tiene sentido aún en la actualidad debido a que continúan existiendo un importante sector de sastres y costureras o modistas a las cuales el cliente les entrega la tela y escoge el modelo para que sea confeccionado sobre medida a unos precios realmente competitivos con respecto a la confección industrial, lo era todavía en mayor fuerza en aquella época y para el sector de ingreso al cual se orientaba esta actividad, que no estaba sometida a los cambios impuestos por la moda u otro tipo de consideración de mercadeo.

los clientes que estaban por fuera de la ciudad dado que las ventas locales se realizaban directamente en sus almacenes

Otro elemento de análisis interesante es el empleo de trabajo femenino que, como diría Hugo Angel Jaramillo en su ensayo "Hacia un matriarcado urbano ", crearon una verdadera cultura de la máquina de coser y que se constituye para ellas en una fuente de ingresos y de ocupación difícilmente reemplazable. En Pereira solo era posible encontrar fuente 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 requiere ninguna capacitación, destreza o habilidad en particular y además que exige el desplazamiento de la trabajadora al sitio, para el segundo se trata de un trabajo más calificado pero que se realiza a destajo en el propio hogar.

Desde el punto de vista del comerciante el negocio de la ropaza y la pacotilla era bastante rentable, debido a los bajos costos de la mano de obra y a la ausencia de costos financieros, situación que le permitía operar en un mercado de ingresos bajos muy sensible al precio.

En consecuencia el negocio y la actividad confeccionista a domicilio de tipo artesanal gozaba de enormes ventajas difícilmente aprovechables por una confección de tipo industrial, para esta última las posibilidades de seguimiento y expansión no solo estaban determinadas por aspectos macroeconómicos referentes a la demanda, es decir nivel de ingreso, distribución del ingreso sino también hasta cierto punto por el agotamiento o transformación de la actividad artesanal, o bien, modificación en las condiciones de oferta.

Este agotamiento de la actividad artesanal a domicilio en la confección se empieza a sentir en Pereira en los primeros años de la década de los cuarenta. Intervienen en conjunto de factores tales como: La creciente competencia de productores de otras ciudades como Medellín, Ibagué, Armenia, Cali que van ampliando también sus mercados regionales. los mercados tradicionales para la venta de los productos de esta confección artesanal entran en un proceso de agotamiento debido a la creciente urbanización y en consecuencia al cambio en los hábitos de consumo.

La producción de ropaza empieza a declinar en la ciudad y es sustituida en parte por un tipo de confección de prendas más elaboradas orientadas al sector de población urbana como vestidos para hombre. Esta confección es realizada también dentro del marco artesanal.

En la citada entrevista al empresario Apolinar Mejía 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, lo que es el saco 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, etc. 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 tenía un trabajo sin moverse de la casa y fuera de eso hacía los contratos de los amigos o su clientela vieja." (3).

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, funciones que llegaron a ser realizadas por diferentes personas. Estos artesanos serán los encargados en definir los sistemas de producción y el estilo de la prenda así como el control final de la calidad, pero no son los productores directos, ya que serán los artesanos a domicilio quienes elaboran todo el proceso. Esta incipiente división del trabajo será la base para la creación de empresas industriales en la cual los artesanos y productores directos se reúnen en un mismo local bajo el control administrativo del empresario.

Aún en este período, o segunda fase de la artesanía, la inversión que debe realizar el comerciante es mínima pues no requiere de activos fijos como equipos, herramientas o arrendamiento del local, ya que estos medios de producción pertenecen y están bajo el control del productor y el artesano a domicilio. El comerciante debe aportar la materia prima y el primer proceso como es diseño y corte de la tela, con los cuales puede ejercer suficiente control del mercado y contar con capacidad competitiva por la rapidez en la entrega y la calidad en la confección.

Al separarse las funciones de diseño y corte con la de costura se van creando las condiciones para que el conjunto de artesanos a domicilio pierdan el control del proceso productivo y sobre el mercado, quedando a disposición de nuevos empresarios que llegan a la ciudad atraídos en buena medida por la existencia de una oferta de trabajo abundante y concedora del oficio.

A finales de los años treinta y principio del cuarenta son creadas en Pereira algunas empresas con feccionistas como: Camisas Charles, Cerchez, La Garantía. Esta última empresa aunque no era exclusivamente confeccionista ya que producía telas en tejido de punto y confección de camisetas, llegó a dominar el mercado nacional por muchos años.

Esta nueva dinámica industrial en los años cuarenta se debe en buena medida a la participación de empresarios provenientes de otras regiones de Colombia o bien extranjeros, las tres empresas mencionadas anteriormente son todas de empresarios de otras regiones; Antioquia, Cundinamarca y la garantía 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, Jarcano, camisas don Félix.

Su importancia no se debe solo al aumento de la producción y al empleo industrial, el gran aporte de los empresarios externos es su -participación en la transformación de la estructura artesanal dominante. Los nuevos empresarios locales aprendieron y se prepararon al interior de estas empresas en donde trabajaron logrando apropiarse de

las técnicas productivas y administrativas que requiere la actividad industrial.

También es necesario destacar la presencia en la ciudad de un representativo núcleo de familias Libanesas o Sirias creadoras de diferentes negocios de tipo comercial e industrial, aportando nuevas experiencias e imprimiendo un ambiente de trabajo y competitividad que estimula a los empresarios locales a crear sus propios negocios.

Esta circunstancia ha permitido que la ciudad se nutra del aporte del forastero y que lo reciba con gran hospitalidad, reforzando así el carácter de sociedad abierta por la que se ha distinguido. Los criterios sociales que se imponen para permitir el acceso del forastero tanto nacional como extranjero están determinados por su capacidad de trabajo, laboriosidad y honestidad.

En el libro de Manuel Rodríguez; el empresario industrial del Viejo Caldas, encontramos lo siguiente:

DEn 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." (4).

#### LUGAR DE ORIGEN DE LAS FUNDADORAS

	MANIZALES	PEREIRA	
Viejo Caldas	%	%	
Personas Naturales	18 60	19 50	
Organizaciones	9 30	3 8	
Otras regiones de Colombia			
Personas Naturales	0 --	11 29	
Organizaciones	2 6	--	
Paises Extranjeros			
Personas Naturale	0 --	0	--
Organizaciones	3	5 13	

Fuente: Rodríguez B,Manuel. El empresario industrial del viejo Caldas. U. de los Andes. Bogotá 1983

Del cuadro anterior se desprende que: En Pereira el 58% de los empresarios son personas de la región mientras que en Manizales los empresarios locales representan el 90%. El 42% restante de empresarios pereiranos, tomados en la muestra, son personas provenientes de otras regiones; 29% nacionales y 13% ., extranjeras.

La mayor movilidad y apertura de la sociedad pereirana se pone de manifiesto también en la posibilidad que encontraron personas de estratos socio económicos bajos o medios de hacerse empresarios. Estos empresarios y creadores de empresa en los años cuarenta no provenían de familias acaudaladas con poder económico o político, al contrario son por lo general empleados y obreros de las empresas manufactureras creadas con anterioridad, o pequeños comerciantes que con -sus rentas de trabajo acumulan un pequeño ahorro el cual invertirán en su incipiente proyecto industrial.

La transformación de la estructura productiva privilegia las relaciones de tipo industrial, que son estimuladas por 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 alcanza los 115.342 personas con una participación rural del 34%.

## SEGUNDA ETAPA DE INDUSTRIALIZACION EN PEREIRA

El período de las grandes inversiones industriales y del montaje de plantas modernas en Pereira durante los años 20 y 30 estuvo acompañado de otro aspecto importante, la consolidación y posterior transformación de la actividad artesanal. Sobresale y merece especial consideración la confección de ropaza y pacotilla que como podrá observarse a lo largo de este trabajo cumplirán un importante papel en la nueva dimensión industrial de Pereira a partir de la década del cuarenta.

Lo que podríamos llamar segunda etapa en el desarrollo industrial de Pereira difiere notablemente de la anterior. No se establecen empresas con grandes capitales y complejos montajes de maquinaria y equipo, más bien será el resultado de un proceso de desintegración de la actividad artesanal que se va transformando hasta adquirir el carácter de industria propiamente dicha.

Los comerciantes de tela encuentran dos condiciones que pueden aprovechar: de una parte mano de obra capacitada en costura, sastres y modistas que durante años han atendido las necesidades de la comunidad y de otra parte la creciente demanda de la población urbana, pero también de un sector muy importante en la economía y la sociedad del momento; el campesino cafetero. Estos campesinos consumen un tipo de ropa burda elaborados con driles muy gruesos y resistentes a las duras pruebas de su trabajo en el campo. En principio se satisface esta necesidad en forma artesanal, el usuario recibe la prenda confeccionada sobre medida, para su producción no se establece una división técnica del trabajo en sentido estricto, pues el artesano elabora en su totalidad todo el oficio desde el corte de la tela hasta el armado. salvo algunos trabajos adicionales como los ojales o pegar botones, etc., 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 demanda del producto

posibilitarían 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 se encuentra en la actividad artesanal que empieza a ser transformada por los comerciantes de generos y telas, como lo dice el escritor Fernando Uribe Uribe:

"Había otros almacenes en grande; Camel Iljan, Don Victor 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" (1)

El crecimiento en la demanda de estas prendas motivó a los comerciantes de telas para entrar en el negocio y dar origen a la manufactura a domicilio.

Veamos lo que dice sobre la forma en que funcionaba el negocio, don Apolinar Mejía, un empresario local que inició su empresa en la confección de ropaza:

"

Teníamos almacenes por los lados de la galería, en este tiempo (1930) estaban ya las agencias de Tejicondor 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 ralO 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 ayudarle a los tíos míos que tenían el negocio de repartir ropaza y mandar a coser, el negocio era mucho más

### **DISTRIBUCION DE LA POBLACION SEGUN FORMAS DE ACTIVIDAD 1951**

Población Urbana	76262	66%
Activa	36975	100
Activa indep.	19975	54
Asalariada	17000	46
Asalariada perm.	10000	27.4
Asalariada no p.	7000	18.9
Población Rural	39080	34%
Activa	36000	100
Activa indep.	24000	66.7
Aparceros arrend	3800	10.6
Asalariada	8200	22.8
Asalariada perm.	3000	
Asalariada no p.	5200	
		<b>TOTAL</b>
		115342

Fuente: Atlas socio económico departamento de Caldas tomo IV

Citado por: Pereira desarrollo y perspectivas 1964 Andi pág 24.

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 un fenómeno de reubicación de la población de los municipios vecinos y cercanos a la ciudad.

De acuerdo al plan de desarrollo para Pereira de Uniandes, la tasa de crecimiento de la población en el período intercensal 1951-1964, de estos municipios cercanos fue así:

50% presentaron tasas negativas de crecimiento en su población, un 25% permanecieron relativamente estables y el restante 25% tuvieron tasas de crecimiento muy inferiores a la de cualquiera de las ciudades capitales de departamento" (5).

Con seguridad este proceso se venía presentando desde mediados de la década del 40 y se prolonga hasta fines de los 60, en el censo de 1964 Pereira alcanzó 188.365 habitantes de los cuales 147.487 (78.3%) es población urbana y 40.878 (21.71%) rural.

Otro elemento importante para el análisis económico de este período es que el cultivo de café se ha extendido ocupando cada vez más espacio del área cultivable. No obstante de 1932 a 1970 se presenta una significativa reducción de la productividad por hectárea que intenta recuperar en la década siguiente pero sin alcanzar los niveles iniciales.

CENSO	No DE HECTA	PROD. CAFE	PROD.KILOS
REAS CAFE		KILOS	HECTAREA
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

Fuente: Datos 1932-1970 Marco Palacios. El caté en Colombia 1850-1970. Una historia económica social y política. Ancora cuadro No 66 pág 450.

Datos 1960 censo agropecuario 1960

DANE.

Como se puede apreciar en 1932 Pereira alcanzó una excelente productividad por hectárea equivalente a los niveles obtenidos por Armenia y Manizales.

En los 28 años siguientes se extiende el cultivo del cate hasta 14.165 hectáreas que representan el 28% del total de explotaciones agropecuarias del municipio.

## DISTRIBUCION EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS PEREIRA 1960

TOTAL HECTAREAS 49.879.5

CULTIVOS	HECTAREAS	%
Agrícolas 50.0%	4.940.0	
Caña de azúcar 7.6	3.827.0	
Frijol 0.2	138.6	
Yuca 0.6	324.3	
Banano y plátano 4.5	2.233.0	
Cacao 0.2	122.0	
Café 28.3	14.165.0	
Otros	4.130.0	8.2
Ganaderas 35.0	17.458	
Mixtas 15.0	7.481	

Fuente: Censo agropecuario 1960 DANE.  
Cálculos centro investigación UCPR.

En los años siguientes el área cultivada en café solo se incrementa en 116 hectáreas o sea en 0.8% con respecto a 1960 y la mayor producción se debe a mejores rendimientos por hectárea. No se cuentan con estudios que expliquen la disminución de productividad por hectárea entre 1932-1960, ni los bajos niveles alcanzados en Pereira con relación a los obtenidos en Manizales y Armenia que son para este último año de 1215 kilos/hectárea y 1022 k/ respectivamente. muy superiores a los de Pereira que tan solo fueron de 592 k/h.

Se desprende de los datos anteriores que la nueva población que ha llegado al municipio no encuentra en el campo condiciones de empleo estable, siendo la ciudad la llamada a satisfacer esta necesidad.

Es así como en 1962 tan solo el 21% del empleo proviene de la agricultura y de la ganadería, como puede verse en el siguiente

cuadro:

## EMPLEO PEREIRA 1962

### DISTRIBUCION POR SECTORES ECONOMICOS

Agricultura y Ganadería	3.899	21.2%
Industria y Manufactura	6.318	34.3
Construcción	1.119	6.1
Comercio	3.031	16.5
Bancos y finanzas	383	2.0
Transporte y comunicaciones	387	2.0
Servicios	2.625	14.3
Otros	644	3.5
TOTAL	18397	100.0

Fuente: Según datos seguro social Pereira 1962.

La industria se constituye en el sector que genera más empleo con una participación del 34% seguida por el comercio que emplea el 16% de la población activa del municipio.

El crecimiento de la población urbana en el municipio ejerce una presión en los salarios industriales que no crecen al mismo ritmo que el alcanzado en otras regiones industriales como Antioquia.

### NIVELES MEDIOS DE SALARIOS INDUSTRIALES SALARIO MENSUAL

AÑO	EMPLEADOS OBREROS	PEREIRA OBREROS	ANTIOQUIA
1956	471	255	273
1957	496	326	326
1958	512	369	389
1959	548	386	430
1960	601	433	508
1961	648	504	582

Fuente: Para Pereira, Andi, Pereira desarrollo y perspectiva, 1964 pág 25.  
Antioquia, Povéda Ramos, Gabriel historia económica de Antioquia.  
Ed Autores Antioqueños vo141, Medellín 1988 pago 350

En Pereira los salarios se incrementaron en estos 6 años del 56 al 61 en 98% mientras que en Antioquia los salarios han aumentado 113%. La diferencia en salarios es de 15% para el último año la cual brinda una ventaja competitiva en la estructura de costos debido a las características de las empresas pereiranas de ser muy intensivas en mano de obra.

En síntesis, la nueva fase de industrialización en Pereira tendrá dos vías claramente diferenciadas pero que concluyen en el mismo resultado. En primer lugar la descomposición de unas formas de producción artesanal que desde hacía años dominaban la producción manufacturera de la confección principalmente. Esta transformación, como ya se dijo, es impulsada por las nuevas inversiones industriales en manos de empresarios de otras regiones y también por la influencia de las disposiciones gubernamentales en el código de trabajo. La legislación establecía exigencias en torno a la jornada de trabajo que cubría también a los artesanos a domicilio. En el caso de la confección se determinó un tiempo necesario para la producción de una prenda y con esta base se calcula 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 bastante inferior a los promedios de confección semanal que por tradición se habían establecido entre comerciantes y artesanos.

Las prendas excedentes de acuerdo al estándar de la oficina de trabajo debían ser pagadas como horas extras, condición que era inaceptable por los comerciantes debido a que ellos no tenían ningún control sobre el trabajo del artesano. La imposibilidad de lograr un acuerdo en cuanto a número de prendas promedio y jornada de trabajo llevó a la suspensión por casi dos años de la actividad para luego reaparecer en forma de empresas industriales en donde el comerciante se convertía y asumía las funciones propias de un empresario industrial a saber: La instalación de un taller con equipos y herramientas de su propiedad así como el control total de las diferentes operaciones necesarias para la confección de la prenda y sobre todo un aspecto esencial, la producción en serie de vestidos. abandonando la confección sobre medida.

Bajo esta primera modalidad aparecen dos empresas que cumplirán un importantísimo papel en el contexto de la industria Pereirana, como lo fueron: Confecciones Valher y Vestidos Gales.

Una segunda vía o modalidad en el proceso de industrialización fue la ya descrita, es decir mediante el surgimiento de pequeñas empresas de tipo familiar creadas por empresarios locales que con sus rentas de trabajo logran adquirir equipos necesarios para empezar una pequeña producción independiente. En esta segunda modalidad es necesario destacar la participación de la mujer no solo como obrera en las industrias confeccionistas sino también y en forma muy activa como la promotora e iniciadora de empresas.

"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 pio) 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".(6)

La mujer inicia, como lo dice Hugo Angel Jaramillo, una pequeña producción casera, confeccionado para sus vecinos y algunos clientes ocasionales, lo que va permitiendo

un pequeño margen de acumulación que se reinvierte en nuevos equipos, hasta que decide ofrecer sus productos a los comerciantes locales, dando pie a un mayor volumen de producción. En los primeros años el hombre no interviene directamente en el pequeño negocio hasta que el volumen de producción supera la capacidad y esfuerzo de venta realizado por la mujer. El papel inicial del hombre será en la función de ventas ofreciendo los productos no solo "a los comerciantes locales sino regionales, visita pueblos y ciudades vecinas y empieza a darle un carácter y dimensión industrial a la empresa, hasta el punto que. asume otras funciones y responsabilidades como sería el manejo financiero de la empresa, la función de compras y cobro y recuperación de cartera.

Se ha destacado el papel de la industria confeccionista porque este es el sector más dinámico en estos años y que tendrá efecto multiplicador, ya que alrededor de él se fortalecen otras ramas de la producción manufacturera como la industria de muebles de madera, imprentas, industria de cuero, fabricación de productos y piezas mecánicas. No obstante el surgimiento de nuevas ramas manufactureras, su participación en el total de la producción bruta es poco representativa.

La producción industrial de Pereira desde sus comienzos ha estado concentrada en unos cuantos sectores: En 1953 de los \$111 millones de producción bruta solo dos subsectores, alimentos y confección cubrían el 92.1 % el 7.6% restante se repartía en forma más o menos homogénea entre muebles de madera y productos de madera (1.5%), imprentas y editoriales (0.4%), cuero y calzado (1.3%), metálicas y metalmecánica (2.1 %), productos químicos y farmacéuticos (1.5%).

Para 1961 la estructura de la producción bruta industrial de Pereira no ha cambiado en forma significativa pues los mismos.

dos sectores; alimentos y bebidas sumaban el 85% del total de producción bruta que ya alcanzaba los \$223 millones, el cambio se presenta en la participación de la confección que en que en 1953 era de un 15% y en 1961 alcanza un 28% del total. (7).

La composición de los sectores restantes es bastante similar a la encontrada en 1953 con excepción del rubro de industrias diversas que pasa de 0.3% a 6.3% en el último año.

La tendencia a mantener una alta concentración de la producción industrial continua incluso en la actualidad; pues en 1987 Pereira, de los 28 subsectores de industria manufacturera que ofrece la clasificación internacional (CIU) solo hay 20 con alguna representación significativa, pero solo 8 de estos subsectores producen el 94.5% del total, los 12 restantes tienen una participación ínfima dentro del total de producción bruta. Pero el nivel de concentración de la producción es aún mayor cuando encontramos que tan solo cuatro renglones: Alimentos, bebidas, textiles y confección suman el 82% de la producción bruta total. Ahora bien, no solo es alto el grado de concentración de la producción, también ha sido muy alto la especialización al interior de los mismos subsectores, en 1987 y de acuerdo a estudios realizados en el centro de investigación, se encuentra que el 93% de las empresas clasificadas en el sector alimentos producían artículos de panadería y eran pequeños negocios que solo alcanzaban participación. en el sector del 30%. Solo dos empresas; Ingenio Risaralda y Comestibles La Rosa producían el 60% en este rubro, lo mismo para confecciones en donde el 80% de las empresas tenían como línea principal la confección de camisas para hombres.

En consecuencia podríamos afirmar que la industria de la confección se convierte inicialmente en la que mueve y dinamiza a otros sectores y ramas industriales, pero su capacidad de arrastre y jalonamiento se agota rápidamente debido a la saturación de los mercados de bienes de consumo corriente. El proceso industrial de Pereira se inicia cuando a nivel nacional la sustitución de productos de consumo está agotada, siendo los bienes intermedios o de consumo durable los llamados a re activar la

producción industrial. Esto llevó a que el efecto dinamizador que podrá ejercer la confección no se distribuyera en forma amplia en las diferentes ramas industriales. A mediados de la década del 60 se observan signos de agotamiento en la producción industrial manifestado en la reducción de la inversión al 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 ocurre 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 fusiones 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 crea condiciones internas en la demanda efectiva que terminan por deprimir los niveles de crecimiento del sector industrial. La estrategia de la gran empresa fue la diversificación en sus líneas de producción, orientado 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 orientan 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 conforman un mercado bastante atractivo. Es por esta razón que los empresarios eligen una estrategia de conservación estabilizando el crecimiento de la empresa, se dan cuenta que su ventaja competitiva no está en el volumen de ventas, sino en mantener una estructura de costos reducidos en los cuales la participación de los costos fijos tiende a ser muy pequeña. No es desacertada la opinión de algunos empresarios locales que al referirse a la

quiebra de empresas importantes de la ciudad como: Jarcano, Felix Carillo, Confecciones Saad, etc. la atribuyen a la construcción y ampliación de sus propias sedes, pues alteraron en forma sensible su estructura de costos.

La estrategia de permanecer en el mercado fue preferida a la del crecimiento. En el corto plazo los resultados fueron satisfactorios e incluso permitió a la industria de la confección una participación significativa a nivel nacional pero en el largo plazo los resultados fueron adversos, debido a:

a) Se reduce el nivel de acumulación. Es decir los excedentes de capital obtenidos en períodos anteriores no se reinvierte en la empresa. El negocio permanece pequeño, con el mismo nivel de activos durante largos períodos de tiempo, esto significó atraso tecnológico y una acentuada incapacidad para mejorar sus niveles de productividad

El empresario invierte sus excedentes en otros negocios, como: agricultura, principalmente café, propiedad raíz, o comercio, de esta forma construye un abanico de inversiones que le permita minimizar el riesgo.

b) El esfuerzo comercial y de ventas se concentra en unas cuantas líneas de productos. Se prefiere permanecer en el mercado ofreciendo unos cuantos bienes que alcanzan un volumen de ventas suficiente para cubrir la capacidad productiva de la planta. Esta línea estándar de producción sufre pequeñas variaciones en sus diseños de acuerdo a cambios en la moda, pero muy pocas veces son lanzados al mercados nuevos productos o líneas que les permita ampliar su participación o explorar nuevos mercados.

El concepto de mercadeo como función integral que promueva el desarrollo de nuevos productos, la creatividad y la innovación permanentes no se aplican en estas empresas.

c) La escasa inversión y renovación de equipos así como la muy lenta capacidad innovadora ha traído como consecuencia la pérdida en los niveles de participación en el mercado nacional y una reducida capacidad de competir en el extranjero, la única vía para exportar ha sido a través del plan Vallejo, que si bien han permitido la ampliación de la capacidad operativa de las

plantas locales, no ha generado capacidad creativa en el diseño de nuevos productos, debido a que estos vienen completamente especificados por las comercializadoras externas.

d) El sector industrial, que durante los primeros años de la década del 50 fue el generador de empleo y en consecuencia de capacidad de demanda efectiva pierde su capacidad de absolver nuevo empleo y aun de sostener los niveles alcanzados. El sector servicio y la economía informal serán los llamados a resolver el agudo problema de empleo que se empieza a sentir en la ciudad.

## CONCLUSIONES

1. El proceso económico que facilitó el surgimiento de la industria en Pereira puede ser explicado por la transformación de la actividad artesanal después de 1940 y por la baja participación de la actividad agrícola y cafetera en la vinculación de la mano de obra, debido a que para esta época el área cultivable se encuentra prácticamente cubierta. El crecimiento en el sector agrícola dependía más del incremento en los niveles de productividad que en la ampliación de frontera. En tercer lugar el crecimiento urbano en las décadas del 50 y 60 que permiten una ampliación apreciable de la oferta de trabajo.

Pero no solo estas condiciones explican el proceso industrial en su segundo ciclo, pues se vive en la ciudad una serie de circunstancias sociales que la propician, tales como:

a) Por las condiciones de sociedad abierta se permitió la llegada e instalación de empresarios y empresas de otras regiones del país y del exterior que crearon un nuevo escenario económico en el cual la producción industrial es aceptada como el motor del crecimiento económico. Se rompe de esta forma con la sociedad pastoril y agraria que predominaba hasta el momento.

b) La urbanización y el estilo de vida ciudadano fue desde un principio aceptado y reconocido como un símbolo de progreso por los habitantes de la ciudad e incluso por aquellos sectores que podrían ser considerados como más tradicionales. Se crea en la ciudad un ambiente y "cultura empresarial" en el sentido de valorar el esfuerzo individual y la creatividad orientada a las actividades comerciales.

La capacidad de trabajo, laboriosidad, constancia y honradez son los criterios que sustentan las nuevas relaciones sociales y los que otorgan reconocimiento y crédito a la persona por encima de otras consideraciones como posición social y tradición familiar.

2. En la segunda experiencia industrial de Pereira prevalece el pequeño empresario. Este tiene acceso a la actividad manufacturera gracias a la generalización de los conocimientos técnicos necesarios para el proceso productivo. Esta difusión opera en dos sentidos: Preparación de empresarios potenciales que se logra con la instalación de varias empresas provenientes de otras regiones y la capacitación de la mano de obra en costura. Para esta intervienen no sólo las empresas mencionadas sino que la ciudad contaba de tiempo atrás con amplia tradición artesanal, pero la nueva población encuentra un conjunto de escuelas de corte y confección así como las mismas empresas distribuidoras de máquinas de coser que capacitan a las compradoras y también varias comunidades religiosas como el patronato San Vicente de Paul que cumplieron un importante papel en la capacitación de costureras y enfermeras como parte de un programa social orientado a proteger a la mujer.

3. Las características de los empresarios locales son fundamentalmente: alta capacidad de trabajo, persistencia en la actividad, habilidad para negociar. No son por lo general personas con niveles altos de educación ni poseedoras de conocimientos técnicos desarrollados su capacidad empresarial está por lo tanto sustentada en su laboriosidad personal y la de su familia y en la experiencia y conocimiento del negocio.

Debido al esfuerzo realizado para el montaje y desarrollo de la empresa en la cual está comprometido los ahorros familiares de muchos años, el empresario es bastante

adverso al riesgo. Sus acciones orientadas al cambio son por lo general bastante moderadas, prefiere estrategias de conservación y estabilidad a las estrategias de crecimiento en las cuales encuentra una mayor exposición al riesgo financiero.

No es en el sentido del término un empresario innovador de estilo Schumpeteriano, pues si bien opera dentro de criterios de racionalidad de una economía de mercado. no combina en forma diferente los factores de producción. En consecuencia su actividad se vio orientada a la aplicación de las mismas técnicas productivas que se difundieron para fabricar bienes bastante homogéneos entre las diferentes empresas. No es un rasgo característico del empresario de este período buscar el desarrollo de nuevos productos o introducir cambios significativos en el diseño o en la forma de producción.

4. En la segunda fase del proceso industrial no se presentaron traslados de excedente de capital del sector cafetero a la industria, es más clara la vinculación de los comerciantes sobre todo aquellos que durante las décadas anteriores estuvieron vinculados a la confección artesanal.

El origen del capital no proviene de un proceso previo de acumulación de dinero, sino de los ahorros por rentas de trabajo, financiación de proveedores y más tarde por la vinculación del sistema financiero.

5. En este trabajo no se ha tenido en cuenta la participación de empresas de capital extranjero, como: comestibles La Rosa, Paños Omnes, Hilos cadena, Transformadores t.p.l, Papeles Nacionales etc., también creadas entre los años 50 y 60. No obstante su importancia en el contexto de la producción industrial de la ciudad, hemos querido hacer énfasis en los procesos autónomos internos, debido a que son ellos los que permiten explicar los cambios en la estructura productiva y de desenvolvimiento económico regional inclusive los creadores de condiciones favorables para la inversión en Pereira de capitales externos.