



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Integración económica, transformación productiva y limitaciones para la competitividad del clúster textil de Medellín (Colombia)

Luz Amalia Medina-Jiménez

Resumen

Este artículo presenta el análisis de la transformación productiva y de las causas de la baja capacidad para competir del Clúster Textil/Confección de Medellín (Colombia) a partir de la integración comercial del país y de la posterior terminación del Acuerdo Multifibras en el año 2005. La investigación se realizó mediante una triangulación metodológica que incluyó: revisión de fuentes secundarias, un análisis cualitativo y cuantitativo a partir de 71 entrevistas y el estudio de la dinámica empresarial. Los resultados evidenciaron la desintegración de la cadena productiva, especialización en el eslabón confección, disminución de la industria, aumento del comercio y un cambio de modelo de negocio en las grandes marcas locales para concentrarse en el mercado interno, ante la inexistencia de políticas de desarrollo del nivel nacional y local que apoyaran la innovación, el desarrollo científico/tecnológico, la agregación de valor y la articulación del sistema productivo para potenciar su capacidad de competir.

Palabras clave: Sistema de producción local, cadena textil confección, cadena de valor global, integración productiva, industrialización

Abstract

This article presents the analysis of the productive transformation and the causes of the low capacity to compete of the textile-clothing cluster of Medellín (Colombia) from the commercial integration of the country and the subsequent termination of the Multifiber Agreement in 2005. The research was carried out through a methodological triangulation that included: a review of secondary sources, a qualitative and quantitative analysis based on 71 interviews and the study of business dynamics. The results showed the disintegration of the production chain, specialization in the clothing link, a decrease in the industry, an increase in trade and a change in the business model in the large local brands to focus on the domestic market, in the absence of development policies at the national and local level that will support innovation, scientific / technological development, the addition of value and the articulation of the production system to enhance its ability to compete.

Keywords: Local production system, textile manufacturing chain, global value chain, productive integration, industrialization

Introducción

La presente ponencia se desprende de la tesis que me condujo al título doctoral en “Investigación en Economía de la Producción y el Desarrollo” obtenido en la Universidad de Insubria (Italia) en el año 2018. El trabajo es fruto de una investigación que se realizó entre los años 2012 y 2016 para estudiar la transformación productiva del Clúster Textil/Confección de Medellín y el Valle de Aburrá, analizar los problemas para su competitividad y revisar el papel que han jugado las políticas del orden nacional y local.

En los países en desarrollo, la presencia de clústers o aglomeraciones territoriales de empresas que se dedican a las mismas actividades o a actividades complementarias para la producción de un bien, o conjunto de bienes interrelacionados, es bastante usual en un amplio rango de sectores industriales y viene siendo objeto de estudio de numerosas investigaciones. Los estudios de casos que documentan las características de los clústers se han incrementado en los últimos años, puesto que ellos permiten encontrar información fundamental sobre sus características y necesidades, con el fin de apoyar el direccionamiento de la política industrial para que impulse la competitividad de las empresas y territorios. Gran parte de los clústeres/ de los países en desarrollo están conformados mayoritariamente por Mipymes¹ que se ubican en áreas de especialización productiva, se caracterizan por tener débiles relaciones entre las firmas dentro del sector y con otros sectores productivos, así como con el territorio, con sus instituciones y con la comunidad a la que pertenecen. Es común que estas organizaciones productivas tengan bajo nivel de división del trabajo, escasa diferenciación de productos, que concurren en los mismos mercados y compitan por precios. No obstante, las anteriores características, están considerados un modelo todavía incipiente de sistema de productivo local, que podría complejizarse para ser más competitivo y contribuir al desarrollo territorial (Garofoli, 2009a).

Para los países en desarrollo, el impulso a la competitividad de los sistemas de producción locales (clústers) puede resultar de gran ayuda en su proceso de industrialización, pues estos hacen posible la movilización y el uso de los recursos (humanos y financieros) que son escasos, facilitan la especialización y la inversión por etapas y potencian las complementariedades (Schmitz y Nadvi, 1999).

El estudio del Clúster Textil/Confección de Medellín y el Valle de Aburrá contribuye a ilustrar el fenómeno de la industrialización ligera en América Latina, dada su representatividad en Colombia, la tradición e importancia de sus empresas, algunas de ellas con más de cien años de existencia, y porque el territorio logró contar con una cadena productiva más integrada que la que se pudo consolidar en otras regiones. La investigación contribuye a la comprensión de la trayectoria y las dinámicas de estas industrias en el marco de la integración al mercado mundial, ante la ausencia de políticas articuladas de desarrollo industrial y de capacidades locales para el desarrollo.

¹ Se refiere a las micro, pequeñas y medianas empresas

En Colombia hasta finales de la década de los 60 la industria textil ocupó el primer lugar en el valor agregado y en la generación de empleo. Para 1968 la participación de la aglomeración industrial textil de Medellín y Antioquia en el total de la industria textil nacional era la más alta entre todas las regiones, con casi el 60% de los trabajadores, el 69% del valor agregado y el 63% de la producción nacional del sector textil (Dane, 1974).

A partir de la integración económica y comercial del país en 1990, la cadena productiva textil-confección viene perdiendo participación tanto en la industria manufacturera como en el producto interno bruto (PIB); también vienen disminuyendo las exportaciones y aumentando las importaciones tanto legales como ilegales de esta industria, ante la terminación del Acuerdo Multifibras en el año 2005, que produjo la liberación de las cuotas de exportación y la recomposición de la participación en el comercio mundial, a favor de los países productores de bajo costo.

Los resultados de la investigación sugieren que el país y la región no contaron con las políticas activas para promover el desarrollo del Clúster Textil/Confección en el marco de la reestructuración productiva y de la inserción en la cadena global. Siguiendo las “recetas” neoliberales, las economías latinoamericanas utilizaron políticas de ajuste macroeconómico, abrieron sus mercados, buscaron aumentar el valor de las exportaciones, pero no atendieron la forma como se articulaba el sector exportador al sistema productivo nacional y descuidaron la intervención del Estado para promover el desarrollo de la innovación, la ciencia, la tecnología y para regular los fallos del mercado.

Cadena textil -confección: globalización y transformación productiva

La cadena textil - confección ha sido muy representativa en el proceso de industrialización de diferentes países, comenzando por Inglaterra, cuna de la industrialización textil, así como para gran parte del continente europeo, Estados Unidos, Japón y a partir de la mitad del siglo pasado, para los nuevos países industrializados del Este Asiático (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán). El peso que han tenido las exportaciones de la cadena textil-vestuario es importante en el total del comercio mundial, caracterizándose por su dinamismo, de tal forma que para el 2018, las exportaciones de prendas de vestir fueron de acuerdo a la OMC, el producto manufacturado más dinámico, con un crecimiento del 3,3%.

La cadena productiva textil- confección sigue siendo fundamental por sus aportes para la generación de empleo, ingresos y divisas, dadas las interconexiones que tiene con el sistema económico y los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante con otras industrias como la mecano-textil; la industria química y el sector agropecuario para la producción de las fibras; la industria informática y de comunicaciones para la producción de equipos y tecnologías de apoyo; con la industria del diseño, de la moda, el mercadeo, la logística y distribución, entre otros.

Por la importancia que ha tenido históricamente la cadena textil y confección para la industrialización de los países, las políticas de protección y las demandas de liberación de los mercados (dependiendo de los diferentes intereses en juego), siempre han estado presentes. Es así como la discusión para la terminación de las cuotas impuestas a las exportaciones de los países en desarrollo fue amplia y el comercio mundial de textiles y confecciones se rigió por el Acuerdo Multifibras (AMF) desde 1974 hasta el año 2005, cuando estas industrias asumieron las reglas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC); produciendo la liberalización del sector textil y confección con el desmonte de las cuotas que impedían a los países en desarrollo exportar libremente a los mercados de los países desarrollados (Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea).

En medio de la discusión para la integración comercial se consideró que los países en desarrollo y especialmente los más pobres, serían los más beneficiados por las posibilidades de participar en la industria de la confección, dadas sus características tecnológicas y organizativas: a) por ser una industria intensiva en mano de obra no calificada y especialmente de población femenina, b) porque a partir de la confección es posible generar un proceso de industrialización, dados los relativos bajos costos de la maquinaria, que permiten a las unidades productivas adquirirla para ubicarse en la base de la escalera industrializante, y c) al tratarse de una industria flexible, es posible lograr adaptaciones de acuerdo a los cambios constantes del mercado (Nordås, 2004).

Pensando en la industrialización como puerta de impulso al desarrollo, Hirschman (1961) propuso que desde las políticas se favorecieran las industrias que tuvieran numerosos encadenamientos productivos tanto hacia atrás como hacia adelante, porque estos conducen a nuevas decisiones de inversiones, que cuando se producen de forma secuencial, caracterizan el crecimiento económico. Sin embargo Hirschman, también reconoció que la “extrañeza tecnológica” entre las industrias, especialmente en lo que respecta a las maquinarias y a las fibras textiles que están basadas en la industria química, hacen muy difícil que se active la dinámica del efecto “hacia atrás”, en el encadenamiento textil- confección, por lo que llamó la atención sobre la necesidad de las políticas de desarrollo industrial, para trabajar en la identificación y posteriores acciones que despejaran el camino de estos eslabonamientos (1967).

Con el auge del proceso globalizador, la liberación comercial de las economías y la inclusión de numerosos países en desarrollo a la fabricación de bienes para la exportación, intensivos en mano de obra, los grandes compradores y empresas fabricantes con experiencia en los mercados, se han convertido en líderes y han puesto en práctica estrategias de reubicación y /o descentralización de la producción a nivel internacional, encargándose de construir redes de producción global. En la organización de la cadena global del vestuario, que comenzó a gestarse a partir de 1960, Gereffi (1999, 2001) identificó tres formas de redes de producción, que pueden construirse para incorporar la oferta de mano de obra no calificada al sistema productivo exportador:

A) “modelo de producción de maquila”: en esta forma de organización de la producción, los fabricantes con marca propia (líderes de los mercados) incorporan a los proveedores a sus redes de producción para realizar actividades simples de ensamble de piezas importadas.

B) “modelo de producción de paquete completo”: en el cual, los proveedores pueden agregar mayor valor, a lo largo de una serie de actividades hacia atrás en la cadena productiva, tales como diseños, muestras, compra de insumos, los procesos de producción, para entregar en el lugar y con la marca que estipule el comprador.

C) “modelo de producción de marca original”: altamente exigente, pues se caracteriza por la integración de los eslabonamientos hacia adelante y requiere además de palanca financiera, experiencia en la producción y altas capacidades organizacionales, de diseño, moda, marca, distribución, comercial.

La mayor parte de los países más pobres que han ingresado a partir de 1980 como fabricantes a estas redes globales, lo han hecho a partir de sus ventajas comparativas, como su abundante mano de obra desempleada de baja calificación, vinculándose en la mayoría de los casos en calidad de ensambladores de insumos importados (maquila). Las consecuencias de esta forma de interrelación son: el desplazamiento o participación muy tangencial en el comercio mundial, pocos encadenamientos productivos que no alcanzan a generar mejores empleos al interior de los países, muy poco valor agregado e ingresos para aportar al desarrollo; mientras las empresas líderes de esta cadena, generalmente originarias de los países desarrollados, han redefinido sus negocios estratégicos alrededor de las actividades más intensivas en conocimientos e inversiones: como el diseño, el contenido de moda, las marcas y el mercadeo de los productos finales, generando el mayor valor agregado.

Las innovaciones radicales, que ha tenido la industria textil en sus procesos de hilatura y tejeduría, así como los permanentes avances en las tecnologías de información y comunicación, la electrónica, robótica, entre otros, sumados a la exigencia de importantes capacidades organizativas y financieras, se han convertido en barreras de entrada, dificultando a la mayor parte de los países en desarrollo, incluida Latinoamérica, el establecimiento de cadenas productivas regionales integradas para garantizar la competitividad en el largo plazo. Países como China, India y Brasil, son excepciones, que con la ayuda de políticas públicas han logrado construir cadenas productivas nacionales completas y bases agrícolas para la producción de la fibra natural (Lurashi, 2010b).

Cadena textil -confección en Colombia y Antioquia

La industria textil y confección fue uno de los pilares de la industrialización colombiana desde las primeras décadas del siglo XX y continuó consolidándose hasta ocupar a finales de los años 60s, el primer lugar en el valor agregado y en la generación de empleo del país. Para comprender la génesis y el comportamiento de la industria textil de Colombia durante el siglo XX, es necesario estudiar la industria de Medellín y Antioquia, pues fue allí donde desde el comienzo del siglo pasado, nacieron las primeras y más importantes textiles; cuya historia y desempeño generaron rasgos y características determinantes para la industria nacional, que para el año 1968 tenía el 69% del valor agregado, participaba con el 60% de los trabajadores y el 63% de la producción nacional del sector textil (Dane, 1974).

A partir de la acumulación de capital proveniente de las exportaciones de café y la minería, se gestó en Antioquia una generación de familias comerciantes y con espíritu emprendedor que fueron pioneras en la industrialización textil del país, fundando las primeras empresas, desde 1902. La ciudad de Medellín, capital de Antioquia, ha sido considerada como “ciudad industrial de Colombia” y reconocida en América Latina como “Centro de la Moda”, por la tradición de su industria textil- confección y el posicionamiento de importantes ferias y eventos que impulsan las diferentes actividades de producción y servicios, soporte a la cadena. Las principales ferias: Colombiamoda y Colombiatex de las Américas, tienen más de 30 años de existencia.

La industria de la confección que comenzó en Antioquia como una actividad de integración productiva, aprovechando las externalidades del sector textil, se consolida y gana peso en la cadena productiva, gracias a sus características de mayor flexibilidad y menores requerimientos de capital; a partir de la integración comercial del país y con su participación en el proceso de relocalización, incorporándose a la red de la cadena textil continental, que se consolida a partir de los tratados internacionales y las preferencias arancelarias.

Los confeccionistas Colombianos que fueron incorporados para producir bajo el modelo de maquila, caracterizado por la confección de productos de ensamble básico, con insumos importados; fueron favorecidos con el Acuerdo de Preferencias Arancelarias (ATPDEA) promulgado en el año 2002², pero a partir del 2005, se vieron afectados por la terminación de las cuotas del Acuerdo Multifibras, que recompuso la participación mundial de las importaciones de textiles y confecciones, a favor de los productos asiáticos, especialmente los chinos, con precios muy bajos, con los cuales el producto nacional

²El ATPDEA reemplazó la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) que no incluía los productos de la confección. Por medio de éste, Estados Unidos otorga acceso libre de aranceles a una amplia gama de exportaciones de confecciones provenientes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, buscando fomentar el desarrollo económico para proporcionar alternativas a la producción de cocaína.

no fue capaz de competir; situación que se vio agravada porque la mayor parte de las empresas locales, no tenían productos de valor agregado que les permitiera escapar de la competencia por precios.

Como consecuencia de la baja capacidad de competir en el marco de la integración comercial, la participación de la producción textil y confección en el PIB industrial nacional se redujo del 9.8% en el 2005, al 7.6% en 2014; la balanza comercial pasó de ser positiva a negativa, con disminución de las exportaciones de US \$1.238 millones a US \$870 millones en el mismo periodo, las cuales pasaron de representar el 5.8% de las exportaciones totales al 1.6% y el empleo directo cayó en (-42%); bajando de 628.000 personas en 2005 a un estimado de 366.000 en 2014 (INEXMODA, 2015).

Resultados de la Investigación del Clúster Textil/Confección de Medellín y el Valle de Aburrá³

La investigación estudió la transformación de la aglomeración de las empresas textiles, confeccionistas y de otras actividades productivas y de servicios de soporte a la cadena, conocida como Clúster Textil/Confección Diseño y Moda (TCDM); que para el año 2010 contaba con 10.217 empresas, caracterizada por una estructura empresarial heterogénea; menos del 1% eran grandes empresas con participación importante en las actividades de los primeros eslabones (transformación de fibras/ insumos/textiles), el 8% eran empresas pequeñas y medianas y el 91% microempresas; dedicadas en su mayor parte a la confección y comercialización (ESUMER, 2011).

Metodología

Dada la multidimensionalidad del objeto de estudio se realizó una triangulación metodológica, con apoyo de fuentes primarias y secundarias, que arrojaron información de tipo cuantitativa y cualitativa. Se consultaron fuentes estadísticas de las instituciones responsables, así como informaciones del registro mercantil de las cámaras de comercio y los resultados de investigaciones de estudios especializados recientes. La información primaria fue recolectada por medio de 71 entrevistas, en dos campañas, con objetivos, cuestionarios y periodos de tiempo diferentes. La metodología del árbol de problemas se utilizó para la organización de la información y el análisis de los problemas de la aglomeración productiva (Medina Jiménez, 2018).

³ La investigación se hizo sobre el Clúster Textil/Confección que abarca las empresas de Medellín y los 9 municipios más que conforman del Valle de Aburrá. Esta organización productiva, en su momento estaba incluida dentro de la política: “Medellín, Ciudad Clúster” y fue denominada Clúster Textil/Confección Diseño y Moda (TCDM).

Transformación productiva del Clúster Textil/Confección de Medellín y el Valle de Aburrá

El análisis del comportamiento del número de empresas y su participación en el total de la cadena textil confección, mediante la comparación de las empresas registradas en Medellín y los municipios del Norte del Valle de Aburrá en dos momentos diferentes del presente siglo: los años 2006 y 2011, es decir, 7 años después de la terminación del Acuerdo Multifibras permite reconocer los siguientes cambios:

A) En solo cinco años se reduce de 50 a 36 el número de empresas dedicadas a actividades de “hilatura y fibras sintéticas y artificiales”, es decir se pierden 14 firmas, equivalentes al 28% de las empresas; pasando la participación de estas actividades en el total de la cadena del 0,71% al 0,51% entre el 2006 y el 2011.

B) Las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir también disminuyeron en una cantidad de 300, siendo cerca del 10% del número de empresas que estaban registradas en 2006 y redujeron su participación en la cadena productiva, del 45.2% en 2006 al 40.8% en 2011.

C) Paralelamente se evidencia que crece el número de empresas dedicadas a las actividades de comercio de insumos y productos de confección, así como su participación en la cadena productiva, que pasa del 44.8% en 2006 al 48.7% en 2011; es decir, cerca de la mitad de los establecimientos registrados. El número de empresas dedicadas al “comercio al por mayor de insumos y productos de confección”, crece 23%, aumentando su participación en la estructura empresarial de la cadena, del 6% al 7.3%, mientras el número de empresas dedicadas al “comercio al por menor de insumos y productos de confección” aumentó en 7.5 %, pasando de representar el 38.8% al 41.4% de las empresas registradas en la cadena productiva.

D) En general el total de empresas del Clúster permaneció estable y la composición por tamaño de empresas también se conserva.

Con los resultados obtenidos puede observarse que viene presentándose una transformación en la estructura de la cadena productiva textil- confección analizada, puesto que se han perdido empresas dedicadas a la manufactura y la industria, mientras aumentan el número de establecimientos dedicados a las actividades del comercio de insumos y productos de confección. El cambio estructural que se observa en el Clúster merece toda la atención, por cuanto se observan dos componentes:

A) Desintegración de la cadena productiva y especialización en el eslabón confección

Con la disminución del número de empresas en los eslabones fibra, textil e insumos, continua la reconfiguración de la cadena local que se presenta desde las últimas décadas del siglo pasado; produciéndose una especialización del Clúster en la industria confeccionista y una mayor desintegración de la cadena, por cuanto se han perdido empresas dedicadas a la fabricación de fibras e insumos textiles,

que son fundamentales para la diversificación, diferenciación y mayor agregación de valor en los eslabones que continúan hacia adelante en la cadena.

La pérdida de actividades productivas de los eslabones de insumos e industria textil que ha generado una concentración de la industria en el eslabón confección, coloca al Clúster en desventaja con relación a otros que tienen la cadena productiva más integrada; haciéndolo más dependiente de insumos importados, lo que dificulta las posibilidades de avanzar en la diferenciación de los productos finales. Adicionalmente, con la pérdida de empresas fabricantes de insumos y textiles se disminuyen las capacidades para movilizar recursos entre las firmas locales complementarias; así como las posibilidades de aprovechar las economías externas, de introducir el aprendizaje, la innovación y el desarrollo tecnológico, avanzar en el mejoramiento de la calidad e incrementar la productividad y la eficiencia del sistema productivo local.

La dedicación de un número menor de empresas a las actividades de hilados y tejidos en el Clúster se debe a la mayor complejidad tecnológica y exigencia en recursos financieros y de organización, propias de la industria textil; que no han podido ser superadas localmente. Como les sucede a otros sistemas productivos de gran parte de los países en desarrollo, es más fácil atender la demanda interna de insumos y productos textiles con importaciones, que producirlos localmente. Entre los años 2016-2020, América Latina y El Caribe ha sido responsable del 7.5%, en promedio, de las importaciones textiles y del 3,2 % en prendas de vestir a escala global (OMC, 2021). Cifras de importaciones

Países como China, India y Turquía que han elevado su participación en las exportaciones mundiales tanto de productos textiles como prendas de vestir, en las últimas décadas y particularmente con la terminación del Acuerdo Multifibras (AMF), se integraron a la cadena global de una manera muy diferente, puesto que desarrollaron un mayor número de actividades productivas de la cadena de valor al interior de sus economías, generando mayor valor agregado internamente, el cual se refleja también en más empleos a lo largo de los eslabones confección, manufactura textil, producción en el sector agrícola (algodón), industrias de insumos, maquinarias y equipos y servicios conexos. El desarrollo de industrias a lo largo de los diferentes eslabones de la cadena y especialmente de los eslabones “de atrás” les ha permitido a los fabricantes de estos países participar en la cadena global para la producción bajo el modelo del paquete completo (OEM) (Luraschi, 2010).

Los países latinoamericanos, en cambio, se especializaron por muchos años en ensamble básico y no desarrollaron internamente los eslabonamientos hacia atrás con la industria de insumos textiles, para tener cadenas productivas más integradas y ampliar las posibilidades de acción frente a la creciente competencia. Para Condo et al., 2004, La forma como se incorporó la región a la industria exportadora parece ser responsable; ya que lo hizo mediante esquemas de preferencias arancelarias y tratados comerciales adoptados unilateralmente por Estados Unidos , que permitieron la institucionalización del

acceso preferencial de sus bienes textiles a los mercados latinoamericanos, a través de las “reglas de origen”, garantizándole al país del norte, la utilización de sus materias primas y productos textiles en los procesos productivos de la región, lo que puede haber contribuido a desalentar la creación de mayores vínculos con los eslabones productivos hacia atrás, en las economías locales y regionales.

Los sistemas productivos que han logrado transformarse y mejorar sus posibilidades de competir mediante la integración de nuevas actividades y la articulación de procesos productivos más exigentes en tecnologías y en cualificación de los recursos humanos, tanto de las industrias principales de especialización como de las industrias de insumos y servicios conexos, generan mayor valor agregado en el territorio y por consiguiente mejores rentas para los empresarios y trabajadores; contribuyendo con el desarrollo económico. Tal es el caso de los distritos industriales, modelos de organización productiva que se caracterizan por estrecha conexión de los diferentes subsectores que integran el sistema económico local; de tal forma que se generan las oportunidades de inversiones para la transformación de la estructura productiva, con sus efectos multiplicadores (Garofoli, 1991; Scott y Garofoli, 2007).

B) Disminución de la participación de las firmas dedicadas a la transformación y aumento del sector comercio

La baja capacidad de buena parte de las firmas locales, para competir en el mercado internacional y aún en el nacional con los productos importados, sumada a la distorsión interna de los precios, agravada por problemas de contrabando y subfacturación; desestimuló la industria, generándose la transformación estructural donde crece el número de las firmas que se dedican a las actividades de comercio mientras disminuyen el número de empresas dedicadas a las actividades de producción, situación que incluso se extiende hasta el eslabón confección; donde una parte de las firmas cerró y algunas optaron por volverse comercializadoras de lo que antes producían.

Los efectos negativos que trajo para el clúster Textil/Confección la terminación de las cuotas de los productores de grandes volúmenes (Acuerdo Multifibras) y la consolidación del Este asiático y especialmente de China como mayores exportadores de la cadena, pueden explicarse como: a) incremento de la oferta de productos de la cadena y por lo tanto de la competencia en el mercado interno, b) disminución de las ventas de las firmas locales, c) disminución de los precios y de la rentabilidad. Lo anterior sumado a problemas de orden interno como el contrabando, desencadena una gran crisis para la industria nacional, que es incapaz de competir por precios. Como la mayor parte de los fabricantes locales no había hecho los ajustes necesarios para innovar, agregar mayor valor y diferenciarse, competían en el mercado a partir de la fabricación de productos similares, y enfrentaban una competencia feroz; basada en bajos precios.

Los fabricantes de la aglomeración textil- confección de Medellín que no contaban con productos de alto valor agregado, se vieron enfrentados a competir en la división internacional del trabajo con productores de los países de muy bajos salarios y menores costos. Ante la caída de los precios internacionales, los fabricantes del Clúster perdieron participación en el mercado, las exportaciones cayeron y la dependencia de las ventas en el mercado interno creció del 60% al 80% entre el 2008 y el 2011. (INEXMODA, 2012). A partir del 2008, tras la caída de las exportaciones y la llegada al mercado interno de importantes tiendas de marca y del capital internacional que adquirió los almacenes de cadena nacionales; las firmas locales con marca propia, tomaron la decisión de transformar su modelo de negocios, priorizando el fortalecimiento de sus marcas, por encima del modelo de fabricación de maquila, del cual habían estado participando. La concentración en atender el mercado nacional, la apertura de tiendas propias para comercializar sus marcas y el incremento de puntos de venta a través de franquicias, llegaron como estrategias de las marcas locales para atender directamente el mercado interno.

Contrariamente a lo que está ocurriendo en el Clúster Textil/Confección local, la transformación productiva, mediante el reforzamiento y profundización de la estructura industrial, para poder responder a las exigencias del mercado, a través de la movilización de recursos y capacidades para la innovación y el desarrollo tecnológico de los bienes de capital y los insumos utilizados en los procesos productivos, fue un factor determinante en las regiones donde se consolidaron los distritos de industrias ligeras. Produciéndose en esta etapa el nacimiento de muchas pequeñas empresas especializadas, así como la integración de sectores, industrias y actividades productivas colaterales que antes no existían, o estaban sin fuerza en el territorio (Garofoli, 2009b).

Transformación del modelo de negocio de las grandes marcas y concentración en el mercado interno

Impulsadas por la crisis que se generó en el sistema productivo, las grandes marcas nacionales que habían dedicado buena parte de su capacidad instalada a la fabricación de productos para marcas líderes en la cadena global, tomaron la decisión de transformar su modelo de negocios, buscando posicionar sus propias marcas, priorizándolas por encima de la producción de maquila y concentrándose en atender el mercado interno; ante las dificultades para competir y la caída de las exportaciones. De esta manera se aumentó la dependencia del mercado interno para las ventas de los productores nacionales.

Los fabricantes locales con marca propia, que habían tenido como uno de sus principales canales de venta, los grandes almacenes de cadena nacionales, se vieron desplazados a partir del 2007 con la adquisición de estos almacenes por parte del capital internacional y la llegada al país de importantes marcas y tiendas por departamento globales con gran experiencia en mercadeo y moda, que transformaron las expectativas y el interés del consumidor local. Este nuevo escenario promovió cambios en los modelos

de negocio tanto de los almacenes de cadena, como de las marcas nacionales, que se enfocaron en la búsqueda del posicionamiento de las marcas propias y se concentraron en atender el mercado local. (INEXMODA, 2015).

La nueva estrategia de las grandes tiendas de cadena, que antes fueran de propiedad del capital nacional, se asemejaba para el 2014 a la de los llamados “marketers”: líderes de la cadena global, convertidos en propietarios de marcas posicionadas localmente, con puntos de venta propios, pero sin fábricas; contaban con el equipo de trabajo y los procedimientos para subcontratar la producción, garantizar la calidad y el cumplimiento de estándares y tiempos de entrega por parte de los talleres maquiladores, los cuales se encontraban ubicados en el Área Metropolitana e incluso en otros municipios de Antioquia y de Colombia. Esta estrategia de posicionamiento de las marcas propias por parte de los almacenes de cadena, limitó el acceso de los productores nacionales, que antes utilizaban este canal de ventas. Algunas de las estrategias utilizadas por los productores locales ante la dificultad de acceso al mercado interno a través de los canales de venta tradicionales fueron:

A) Fabricantes de marca propia con capacidad, buscaron pasar a ocupar un papel de líderes de la cadena nacional, ocupándose directamente de la comercialización; a través de la apertura de sus propias tiendas en diferentes sitios de la ciudad y del país (20% de las empresas de confección y comercialización del Clúster integraron a su interior tanto las actividades de la confección, como el comercio; en un esfuerzo por mejorar su competitividad)

B) Algunos productores que no tenían marca propia posicionada, ni la capacidad para hacerlo, pasaron a utilizar su capacidad instalada especializándose en actividades productivas y volviéndose proveedores para las marcas nacionales.

C) Otra parte de los productores han abandonado las actividades de fabricación y se han convertido en comercializadores (importadores y distribuidores) de aquellos productos que antes producían.

D) Otros fabricantes utilizan diversos canales como el desarrollo de su propia fuerza de ventas, los terceros y algunos distribuidores especializados, para penetrar mercados alternativos, como aquellos que están por fuera de las grandes ciudades, en zonas rurales y municipios de otros departamentos donde no acceden aun las grandes cadenas comerciales, aunque estos mercados también son cada vez más competidos.

Limitaciones para la competitividad del Clúster Textil/ Confección de Medellín y el Valle de Aburrá

La baja capacidad para competir del Clúster Textil/Confección en el mercado global y para continuar contribuyendo de forma importante al desarrollo económico del territorio; se evidencia en el comportamiento negativo de los diferentes indicadores, que otrora mostraban la fortaleza de una aglomeración fuente de ingresos (divisas, utilidades, impuestos, salarios) y generadora de iniciativas que mejoraron la calidad de vida de una parte muy importante de la sociedad.

La baja capacidad del Clúster Textil/Confección para competir en condiciones de mercado abierto se debe fundamentalmente a dos causas directas:

Limitada capacidad de innovación, desarrollo tecnológico y agregación de valor de las empresas

Existe una cultura empresarial que privilegió la imitación sobre la innovación y el desarrollo de nuevos productos, durante el largo período de protección del mercado.

Las micro, pequeñas y medianas (Mipymes) que representan el 99% del tejido empresarial tienen escasos recursos financieros y humanos y no están siendo apoyadas desde las políticas públicas para acceder a los servicios de investigación e innovación de las universidades y centros de desarrollo tecnológico. Además, el bajo nivel de innovación y desarrollo tecnológico que ha contribuido al adelgazamiento de los eslabones iniciales de la cadena: fibra e insumos y textil, afecta a su vez la competitividad de la confección; ya que no cuenta con una amplia oferta local de insumos, a precios competitivos, que puedan impulsar el diseño de productos diferenciados para agregar mayor valor.

Insuficiente articulación productiva que inhibe las acciones conjuntas y la eficiencia colectiva

Se reconocen dos causas: en primer lugar, la inexistencia de una visión de competitividad compartida por empresarios de los distintos eslabones e instituciones de apoyo, que potencie la transferencia de conocimientos y complementariedades para el logro de los objetivos de desarrollo propuestos. En segundo lugar, la baja capacidad para organizar la división y especialización del trabajo, como consecuencia de la cultura de producción aislada de las firmas y del incipiente desarrollo de las Mipymes para responder a las exigencias en el mercado global, lo que no facilita que se potencien las redes de cooperación para la solución de los obstáculos de forma conjunta.

Conclusiones: el papel fundamental de las políticas para el desarrollo productivo

El estudio de la transformación productiva que ha tenido el Clúster Textil/Confección de Medellín (Colombia) y la revisión de las limitaciones para la competitividad, que se propuso este artículo, conduce necesariamente a la revisión de las políticas que se implementaron en el país a partir de la apertura e integración a la economía mundial, como fruto del pensamiento neoliberal que promovía la liberación de los mercados, aceleraba la expansión del sector financiero internacional, determinaba la disminución de los gastos sociales del gobierno y de su intervención en el sector productivo. Dicha política de apertura se llevó a cabo por “recomendación” de las instituciones financieras internacionales, como si se tratara de una receta mágica para solucionar los problemas que aquejaban a los países en desarrollo, sin que éstos pudieran atender las necesidades particulares de sus sistemas de producción.

Contrariamente a lo que predicaban las reformas neoliberales adoptadas por Latinoamérica, los países desarrollados avanzaron en la industrialización a través de una firme dirección económica, utilizando políticas comerciales, industriales y financieras intervencionistas; control a importaciones, fomento a exportaciones, apoyo estatal a investigación, ciencia & tecnología, y subordinaron los sectores financieros a las necesidades del desarrollo industrial (Chang & Grabel, 2004)

De acuerdo con el análisis desarrollado, el Clúster no tuvo la capacidad para gobernar su transformación productiva, se articuló a la cadena global del vestuario a través de sus ventajas comparativas, sin contar con las políticas necesarias para promover la generación de ventajas dinámicas, que le permitieran aumentar su capacidad de competir en el actual escenario de globalización. Por el contrario, en el Clúster se viene presentando una transformación productiva en sentido contrario a la que han logrado los sistemas productivos más competitivos, los cuales complejizaron su estructura interna, reforzando la articulación intra-sectorial e incorporando actividades e incluso sectores que antes no existían en el sistema productivo, para mejorar su capacidad de respuesta a las exigencias del mercado.

Los resultados expuestos sugieren la inconveniencia de la exposición de la industria textil al comercio global, sin haber garantizado en el país y en las regiones, las capacidades endógenas y las políticas para valorizar los recursos internos, asegurar la articulación intra e intersectorial, direccionar las inversiones, el desarrollo tecnológico, la innovación y reestructurar el sistema productivo. Aunque en las últimas décadas, se han diseñado distintos escenarios de planeación para consensuar los intereses sectoriales, públicos y privados; el país no ha logrado ponerse de acuerdo en una visión de desarrollo, que permita construir una política industrial para impulsar la agregación de valor y el cambio estructural.

Los problemas que afectan la competitividad de los sistemas de producción de Colombia y gran parte de los países latinoamericanos y el enorme reto que enfrentan para generar mejores condiciones de vida a su población, requieren una reflexión profunda al interior de los países. Los resultados de esta investigación sugieren que en Colombia no es posible continuar aplicando la misma clase de “recetas” que partieron del

supuesto de que únicamente con ajustes macroeconómicos, sin haber reconocido las particularidades y necesidades de los sistemas de producción locales y de las regiones, liberalizando los mercados, promoviendo las exportaciones (sin gobernar la forma como se articulaba el sector exportador al sistema económico nacional) y dejando de lado el direccionamiento del sistema económico mediante políticas activas de desarrollo productivo y tecnológico, era posible avanzar en la industrialización y el desarrollo.

Referencias

- Chang, H. J., y Grabel, I. (2004). *Reclaiming development from the Washington consensus*. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(2), 273-291.
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01603477.2004.11051434>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. (1974). *La economía antioqueña en cifras*, p. 119.
- Garofoli, G. (1991). *Modelli Locali de Sviluppo*. Franco Angeli, Milano, p. 215.
- Garofoli, G. (2009a). Regional and Local Development. *Scienze Regionali, Italian Journal of Regional Science*, 8(3), 35-58
- Garofoli, G. (2009b). Las experiencias de desarrollo económico local en Europa: las enseñanzas para América Latina. *URB-AL III*, 25. http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2013/03/15Desarrollo_economico_local_en_Europa_GAROFOLI_1.pdf
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 32(125).
<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2001.125.7389>
- Hirschman, A. O., & de Silva Herzog, M. T. M. (1961). *La estrategia del desarrollo económico (Vol. 2)*. Fondo de Cultura Económica.
- Hirschman, A. (1968). La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina. *Revista El Trimestre Económico*, 35 (140), 625-658.
- Inexmoda. Observatorio Económico. (2012). *El sector Textil Confección en Colombia Retos y Oportunidades*, 71.
- Inexmoda. (2015). *Evolución del negocio de la moda. Trascendiendo límites con prospectiva [Infográfico]*
- Institución Universitaria ESUMER. (2011). *Investigación de las características económicas de la cadena productiva hacia un sistema moda en Medellín y el Valle de Aburrá*, 197.
- Luraschi, A. (2010). *Industria tessile, competitività, sviluppo economico: insegnamenti dal caso indiano* [Tesis de doctorado, Università degli Studi dell'Insubria].

- Medina Jiménez, L. (2018). *Industrias ligeras y aglomeraciones territoriales en Latinoamérica: el caso del cluster textil de Medellín (Colombia)*, [Tesis de doctorado, Dipartimento di Economia, Dottorato in Economia della Produzione e dello Sviluppo, Università degli Studi dell'Insubria, Varese].
- Nordås, H. K. (2004). *The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing*. (No. 5). WTO, discussion paper, p. 36.
http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf
- Ocampo, J. (2011). Seis décadas de debates económicos latinoamericanos. *Initiative for Policy Dialogue*, 25-25. http://policydialogue.org/files/events/background-materials/SEGIB-PNUD_Ocampo-final.pdf
- Scott, A. Garofoli, G. (2007). The regional question in economic development. En A. Scott y G. Garofoli (eds.), *Development on the ground*, (1a ed.), (pp. 1-22). New York: Routledge.
- Schmitz, H. y Nadvi, K. (1999). Clustering and industrialization: introduction. *World development*, 27(9), 1503-1514.