

El hundimiento de Coltejer o la hecatombe de la industria textil colombiana



JORGE GÓMEZ GALLEGO
Cedetrabajo, capítulo Antioquia.

Han sido noticia en los últimos días la profunda crisis que afecta a la empresa Coltejer y las protestas de industriales, pequeños empresarios y trabajadores por la quiebra de todo el sector productivo denominado como cadena algodón-fibras-textil-confección. La actual crisis de la que otrora fuera la enseña de la industria textil de Colombia se desencadenó con la apertura económica y se agudizó con la generalización de la liberación comercial. En las condiciones de dependencia neocolonial, nuestra industria textilera nunca logró un desarrollo importante, pero sí tenía fuertes articulaciones con el mercado interno y suministraba productos incluso para la región andina. Quienes viven y han vivido de esa actividad no tienen hoy una opción diferente a la de levantar la bandera de defender la industria nacional y promover el cambio de modelo. La crisis de esta industria en momentos en que el Gobierno promete progresos económicos permanentes con los Tratados de Libre Comercio, evidencia que con estos tratados lo que se está imponiendo es la desindustrialización y la especialización en la exportación de materias primas y productos básicos.

DESLINDE



Génesis y agonía de Coltejer, tratando de resolver la crisis a costa de los trabajadores

Cuenta la empresa en su página web que “la Compañía Colombiana de Tejidos S.A., Coltejer, fue fundada por Alejandro Echavarría el 22 de octubre de 1907, con mil pesos oro, cuatro telares y doce hombres”. Estamos hablando de las primeras décadas del siglo pasado, caracterizadas en nuestra historia económica por la irrupción del imperialismo con la construcción de grandes obras públicas, plantaciones de banano, minería de gran escala y comercialización de café, lo que produjo un ensanche del mercado interno, y una representativa –para la época y el tamaño

de la economía colombiana– acumulación de capitales.

Rápidamente llegó a 130 telares manuales y un equipo de máquinas circulares para tejido de punto y tintorería. Durante los años veinte, coincidiendo con la primera posguerra mundial, llegaron al país los primeros telares automáticos accionados por medio de electricidad. Con el advenimiento de la crisis del 29 no se vio afectada, al no depender sus ventas del comportamiento del mercado externo, e inició en esta década el proceso de estamación y modernización de los procesos de acabados. En el año 20 se había establecido Fabricato y en el 37 Tejicóndor.

Durante la década de los cuarenta y cincuenta la compañía vivió una de las etapas más decisivas, caracterizada por su expansión y consolidación. Así lo con-

firman la compra de las fábricas Rosellón en 1942, Sedeco en 1944 y Medias Fatesa (hoy Coltepunto) en 1950, como también la construcción y puesta en marcha de la Planta de Acabados en 1953 y la adquisición de Textiles Doña María e hilanderías Coltehilos en 1957. Luego creó Furesa, una metalmecánica liviana, y en 1974 adquirió Polímeros Colombianos, productora de fibras sintéticas, avanzando en la integración vertical.

En 1978, cuando ya era una especie de emporio industrial, Carlos Ardila Lulle, un ambicioso “caballero de industria” quien, mediante maniobras causantes de mucho malestar entre la burguesía tradicional antioqueña, había adquirido Gaseosas Lux y Gaseosas Posada Tobón, tomó el control de la empresa.

Continuó su expansión con Forestales Doña María, hoy Cipreses de Colombia, y Procecols, hoy Papelsa. La acumulación de capital generada alrededor de esta

empresa y de las de gaseosas, permitieron que el señor Ardila construyera uno de los grupos económicos más poderosos del país, al que están adscritas empresas del sector financiero: Coltefinanciera; del sector agro industrial: Ingenio del Cauca, Ingenio Providencia y Sociedad Agropecuaria Bananal S.A.; de las comunicaciones: RCN radio y televisión; del transporte y la distribución: Edinsa; de comercialización internacional: Cimasa S.A., y hasta un equipo de fútbol profesional se contaba entre sus haberes.

Coltejer llegó a tener 16.000 trabajadores, de los cuáles hoy quedan solamente 1.500 directos, y unos 700 de contratistas y cooperativas de trabajo asociado, pues la crisis del sector, que comenzó desde el momento mismo en que se empezó a aplicar en Colombia el recetario del “Consenso de Washington”, ha sido asumida, en el caso de esta empresa, por sus trabajadores.

La década pasada fue particularmente dura para ellos. Despidos masivos, venta constante de activos, sin que el fruto de esas ventas fueran reinvertidos en la empresa, atropellos a las convenciones colectivas de trabajo, creación de nuevas empresas pero con otra razón social, cierre de Coltefábrica y Rosellón y venta de sus activos para actividades especulativas con la propiedad del suelo, son algunas de las dificultades que enfrentaron los trabajadores y sus organizaciones sindicales.

Para los primeros años de este milenio, las organizaciones sindicales se encontraban en graves dificultades, pero habían mantenido a flote una modesta convención colectiva, cuyo aspecto más positivo es la tabla de indemnización por despido injusto, pero que en el resto de capítulos no pasa de ser un acuerdo para tener unos salarios por encima del mínimo, al punto que el salario promedio de un trabajador de Coltejer no supera actualmente los \$ 850.000.



Y hoy, cuando la empresa se encuentra en Ley 550 desde el año 2001 y no hay en el panorama una posibilidad de salvación, unos inversionistas mexicanos, el grupo Kaltex, ha ofrecido adquirir la empresa con el propósito de hacerse a la porción del mercado nacional que aún le queda a Coltejer, y para servir de punto de apoyo para incursionar en el mercado andino.

Pero la condición exigida y acordada con el actual presidente de la compañía, ex secretario privado de la Presidencia de la República y avezado negociante, José Roberto Arango Pava, es la de que no exista convención, ni sindicato. Al menos así lo registró el periódico *El Tiempo* el pasado 10 de mayo, en el que textualmente dice: “Mensajes como ‘no queremos perder nuestro empleo’ fueron colgados en las mallas de protección del edificio (de la planta) para exigir a los sindicatos que convoquen esas reuniones, de manera que sus miembros puedan votar si renuncian a la convención colectiva, como propone la empresa. Según Arango, **ésta es una de las exigencias que hace un inversionista mexicano para comprar a Coltejer. Eso, y que la textilera antioqueña quede sin sindicatos**” (negrilla nuestra).

La realidad es que de cada \$100 que vende Coltejer, \$92 se van en costos de producción, pero la mano de obra de los 1.500 trabajadores apenas representa \$19 considerando los costos de la Convención Colectiva, la Seguridad Social, los salarios y los aportes parafiscales.

Mensualmente Coltejer paga \$303 millones para pensiones, \$75 millones para Cajas de Compensación, \$238 millones para salud, \$57 millones para ICBF y \$38 millones para el Sena. Esto implica una nómina cercana a los \$2.200 millones mensuales, que con las implicaciones prescacionales ascendería a \$3.300 millones al mes, o sea \$39.600 anuales, lo que equivale únicamente al 19% de las ventas.

Para tratar de hacer creer a la galería que

los obreros ganan mucho, a estas cifras no se le puede sumar la carga pensional, que corresponde a las jubilaciones –compartidas con el Seguro Social–, y prejubilaciones de 2.972 ex trabajadores, pues tal carga corresponde al grupo económico que ha exprimido a la empresa durante treinta años. La administración de la empresa ha calculado en \$1.600 millones el costo mensual de estos jubilados, y en \$304 millones el sostenimiento de cerca de 300 trabajadores en licencia remunerada. Esto significa un costo cercano al 10% de las ventas del año pasado.

Es a todas luces inaceptable que los trabajadores, quienes han realizado sacrificios ingentes para que la empresa no se cierre –al punto de que han renunciado a aumentos salariales en varios periodos– sean los que paguen los platos rotos de la crisis. Y es más inaceptable aún que un inversionista extranjero pretenda colocar en la picota pública a los trabajadores, acusándolos por intermedio del comisionista del negocio, el señor Arango Pava, de ser los responsables del cierre de la empresa si no renuncian a sus pequeños logros salariales. Analicemos un poco el porqué de la crisis, y cuáles son las verdaderas soluciones.

Cambia el mercado mundial debido al libre comercio en textiles y confecciones

En el marco de la guerra fría, durante la cuál se desarrolló un modelo mediante el cuál el imperialismo norteamericano permitió ciertos niveles de protección, no sólo en su territorio sino en sus naciones satélites, se estableció desde 1974 y hasta 1994 el Acuerdo Multifibras (AMF), que con el ánimo de proteger la producción nacional, particularmente la de Estados Unidos y Europa, sujetó todo el comercio

mundial de los productos de la cadena a contingentes o cuotas.

Este convenio fue establecido de conformidad con unas normas especiales –al margen de las que regían en el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio, antecedente de la OMC, por su sigla en inglés)–, exclusivas para el mercado mundial de prendas de vestir y toda la cadena. Era en realidad una desviación de las normas básicas del GATT, en particular del principio de no discriminación.

El Acuerdo Multifibras sirvió de marco a acuerdos bilaterales y/o medidas unilaterales para fijar contingentes, mediante los cuales se limitaban las importaciones de países en los que el rápido aumento de éstas representaba un grave perjuicio para las ramas de la producción nacional.

A partir del 1º de enero de 1995, el AMF fue sustituido por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) de la OMC, firmado en Marrakech (Marruecos), el cual estableció un período de transición de 10 años para que el sector adoptara las disposiciones normales del GATT. Este periodo de transición limitó las exportaciones de más de 35 países, siendo América Latina la región más beneficiada. El país más perjudicado por este sistema –tanto el establecido en el AMF, como en el ATV– fue China, seguido por India, Sri Lanka y Bangla Desh. En el caso chino, las cuotas equivalían a un arancel superior al 50% en Estados Unidos y Canadá o al 25% en la Unión Europea. Los beneficios, fueron para Estados Unidos y la Unión Europea que pudieron mantener una industria protegida, pero también para México, Centroamérica, República Dominicana y Colombia, a los que se les asignaron unas cuotas que jamás lograron copar, lo que les ofreció grandes ventajas para acceder al importante mercado norteamericano. En el año 2003 y al amparo de lo establecido por el ATV, los países de América Latina y el Caribe habían logrado copar el 33% del

total de todas las confecciones y textiles que los norteamericanos adquirieron en el exterior.

Estamos hablando entonces de una cadena productiva, que al menos en sus eslabones de fibra sintética, hilo, tejidos y confecciones, había logrado sobrevivir a trece años de recolonización imperialista, pese a haber sufrido dramáticos cambios: desapareció la producción de fibras naturales (algodón y lana), se debilitaron los eslabones de hilos y textiles, y hubo un significativo crecimiento del eslabón confecciones, el de menor valor agregado.

La apertura decretada en el 90 marcó el comienzo del fin para la cadena, y la desaparición del ATV, el 1º de enero del 2005, le decretó la pena de muerte, incluso para el eslabón confeccionista, con el que los neoliberales habían sacado pecho durante varios años. A partir de esa fecha, se puso término a los contingentes y los países importadores ya no pudieron discriminar entre los exportadores. El propio ATV dejó de existir, convirtiéndose en el único Acuerdo de la OMC en el que se había establecido su propia destrucción.

Frente a la culminación del período de transición del Acuerdo Multifibras, es decir, los diez años de ATV, el panorama que habían advertido los especialistas se ha cumplido exactamente. Se calculaba que con la caída de las cuotas o contingentes el mayor beneficiado sería China, en una especie de predeterminación imperialista de la división internacional del trabajo. Adicionalmente, se predijo que por la misma razón los precios caerían en alrededor de un 40% y la participación china en el mercado norteamericano pasaría del 13,1% al 65%. Simultáneamente el Banco Mundial pronosticó que la participación de América Latina en el mismo mercado bajaría del 33% al 8%. También se anunció que las compras de bienes de la cadena

algodón-fibras-textil-confección, que Estados Unidos hacía en 50 países, se concentraría en 10 o 12. Dicho y hecho: en 2007 entre chinos, indúes, vietnamitas, camboyanos y bengalíes ya copaban cerca del 70% del mercado gringo, mientras los mexicanos, centroamericanos, peruanos y colombianos íbamos en picada y acercándonos al 18%. Los precios han caído en términos reales por encima del 20%.

Colombia es hoy el proveedor número 31 en la lista de naciones exportadoras de prendas de vestir a Estados Unidos, superado incluso por Haití, que hoy ocupa la posición 29, y es lógico que si el mercado norteamericano va concentrando sus compras en un número cada vez menor de naciones, no estamos en la fila de elegibles.

El mercado externo entonces no funciona, y no funciona porque la cadena se debilitó, nos coparon el mercado interno y la revaluación del peso frente al dólar, política en la que persiste el gobierno de Uribe, le ha aplicado la eutanasia a toda la cadena.

De dónde venimos y en qué estamos en el sector textil confección en Colombia

Durante casi todo el siglo XX se vivió un proceso de consolidación del sector, desarrollando incluso una débil pero conectada cadena que permitió que para las décadas del 60 y 70 Colombia desarrollara una importante producción de algodón que, además de abastecer la totalidad de la demanda nacional, logró excedentes exportables, tan grandes en algunos momentos como el consumo nacional. Por otro lado se desarrollaron en el país dos importantes proyectos de producción de fibra sintética, una con capital norteamericano, Polímeros Colombianos, y otro con

capital holandés, Enka de Colombia.

Hasta aquí una serie de factores externos e internos permitieron el surgimiento y consolidación de la cadena en Colombia. Pero se empezarán a sentir cambios enormes a partir de la entrada en vigencia de la apertura económica decretada en las postrimerías del gobierno de Virgilio Barco y entronizada a todo vapor con el advenimiento del hoy jefe del Partido Liberal, César Gaviria. La drástica reducción de aranceles decretada en 1990, que los disminuyó de niveles de hasta el 60% para los textiles y las confecciones a un promedio del 17%, y en el caso del algodón al 10%, produjo los siguientes cambios: a) eliminó la producción algodonera, rompiendo la cadena; b) empezó a modificar la balanza comercial del sector en beneficio de las importaciones, entregando el mercado interno a productos foráneos; c) cambió la estructura interna de la cadena, reduciendo la producción de fibras, hilos y textiles y aumentando la de confecciones, con un negativo efecto sobre los ingresos de los trabajadores del sector, y d) puso a depender la producción de prendas de vestir en Colombia del eslabón más débil, el de la confección.

En el caso del algodón pasamos del autoabastecimiento con excedentes exportables, a la dependencia en un 90% del suministro de la fibra. De casi 300.000 hectáreas que se llegaron a cultivar antes de 1990, pasamos hoy a una cifra inferior a las 34.000, es decir cerca del 10% de lo que antes cultivábamos.

En la balanza comercial del sector pasamos de importar US \$75 millones en textiles y confecciones en 1990 a 1.321 millones (textiles 988 y confecciones 333) en 2007. Aumentamos nuestras compras de textiles y prendas de vestir 17,5 veces, pasando de representar el 1% de las importaciones totales al 7%.

Pero la misma proporción no se presentó en nuestras exportaciones. Aún con

La cadena algodón-fibras-textil-confección se encuentra hoy en la fase terminal de su existencia, lo que implica la rápida desaparición de más de 100.000 empleos formales y de los cerca de 200.000 informales que genera.

las dudosas cifras de ventas de textiles y confecciones a Venezuela, en los 18 años de apertura económica el crecimiento de nuestras exportaciones ha pasado de US \$432 millones en 1990 a US \$1.705 millones (textiles 408 y confecciones 1.297) en 2007, es decir crecieron 3,9 veces en 18 años, un ritmo de crecimiento 80% menor que el de las importaciones. De un superávit relativo del 83%, pasamos a uno de apenas el 23%, con tendencia a convertirse rápidamente en déficit. O sea que las exportaciones han estado subiendo por las escaleras, mientras las importaciones por un ascensor de alta velocidad.

Es apenas natural que en estas circunstancias los colombianos estemos vestidos cada día en mayor proporción con prendas fabricadas en el exterior. Si antes de la apertura económica cerca del 95% de nuestras necesidades eran suplidas por la producción nacional, se calcula que hoy estamos llegando a una cifra inferior al 60%.

Esta circunstancia ha hecho que el empleo en el sector también sufra una mengua significativa. Mientras en 1990, con una población de 32 millones de habitantes, se estimaba en 180.000 el número de personas ocupadas en el sector, hoy la Encuesta Manufacturera Nacional realizada por el DANE da cuenta de 105.266 colombianos de un total de 44'438.000 que registra el

reloj poblacional de esa entidad para el 30 de junio de 2008. En el sector bajó el empleo de un 0,056% de la población a un pobre 0,023%. Estos datos corresponden al empleo formal, y se obtienen con base en los aportes a la seguridad social y al pago de parafiscales.

Pero tal vez lo más grave que ha sucedido en estos años de apertura económica es que la calidad del empleo se ha deteriorado enormemente y que el poco empleo que se conserva se ha desplazado al sector confecciones. Es más, la actividad confeccionista incrementada estimula la desaparición del sector textil, pues la confección se hace con insumos importados, a tal punto que los mayores confeccionistas del país son a la vez los mayores importadores.

Un interesante estudio que acaba de dar a conocer la investigadora del Instituto Popular de Capacitación de Medellín (IPC), Soledad Betancur, demuestra cómo “durante las dos últimas décadas el Valor Agregado Industrial (VAI) del sector de las confecciones en Antioquia, que aporta el 60% de la producción nacional, ha pasado de representar un 4,5% en el año 90 a un 16% en la actualidad”.

El siguiente cuadro, elaborado por la citada investigadora, nos da una clara idea del cambio dramático que ha sufrido la cadena en su interior, que como veremos más adelante, no sólo deteriora el ingreso de los trabajadores, sino que la coloca en la mayor situación de riesgo de desaparición.

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1999	2005
Textil	30,88	31,54	24,10	28,8	17,19	19,04	18,8	12,1	ND
Confección	4,11	4,57	4,90	5,00	6,08	7,24	6,9	9,8	15,28
Total	34,99	36,11	29,00	33,8	23,27	26,28	25,1	21,9	ND

Fuentes: Elaboración de Soledad Betancur con base en: Encuesta anual manufacturera del DANE; Cámara de Comercio de Medellín, 1997; Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), 2002.

La situación hoy debe ser mucho peor e implica el cambio de un volumen de empleos con una remuneración

superior a los mínimos legales gracias a los avances convencionales de los trabajadores sindicalizados en el sector textil, a remuneraciones que en el mejor de los casos representan los mínimos legales y la carencia absoluta de derechos de asociación y negociación colectiva, pero en la inmensa mayoría de los casos el trabajo tercerizado, informal, carente de cualquier tipo de seguridad social y con remuneraciones que rememoran las bárbaras épocas de la acumulación originaria de capital.

Prueba de esto, es la denuncia que hacen los propios confeccionistas pequeños, afiliados a Asconfec, por intermedio de su presidente Mario Viana y su vicepresidenta Marisol Acevedo, quienes presentaron una descarnada ponencia en un foro por la defensa del mercado nacional para la cadena nacional del vestido, celebrado en Medellín el pasado 12 de junio. Allí denunciaron que “el pago en la contratación se hace por prenda; en el 95% de las negociaciones, quien contrata le pone precio al trabajo de la mano de obra; se les obliga a cubrir los costos de transporte y de los hilos en la mayoría de ocasiones; y se les remunera, a razón de entre \$150 y \$160 el minuto, mientras el mercado demanda precios promedio, para cubrir salario mínimo y seguridad social, de entre \$200 y \$250”. Explicaron adicionalmente la situación de alta vulnerabilidad en que se encuentran esos compatriotas: “Alrededor de un 80% son mujeres, un alto porcentaje cabezas de familia; en Medellín hay aproximadamente 6.000 unidades maquiladoras que generan en promedio 4 empleos directos, es decir alrededor de 24.000, y 2 empleos indirectos, es decir otros 12.000”. Y agregan: “Ante la incapacidad de contratar personal con todas sus prestaciones sociales, nos vemos obligados a recurrir a la mano de obra familiar, prácticamente sin remuneración alguna”.

Vale la pena aquí, citar completo el bien fundamentado análisis de la citada investigadora:

“El Área Metropolitana del Valle de Aburrá ha sido considerada desde el punto de vista productivo como una región especializada. Esta especialización se explica por el importante peso que ha tenido en su historia económica el sector textil confección. Hasta 1985 esta región representaba el 85% de la producción textil del país y para 1990 el sector textil confección representaba más de la tercera parte del valor agregado industrial, con un participación mayoritaria del sector textil que representaba aproximadamente el 30% mientras el sector de las confecciones representaba el 4,5% del Valor Agregado Industrial (VAI).

Para el año 2005 esta participación global de la cadena mantiene un peso importante, pero se transforma a su interior de tal modo que pierde peso el sector textil, mientras el de confecciones gana participación. De ser menos de una sexta parte el VAI de las confecciones del textil, pasan los dos sectores a tener participaciones iguales de aproximadamente 12% del VAI industrial del departamento de Antioquia en el año 2000. Para el año 2005, ya el sector de confecciones representa el 15,28 del VAI y el 26% del empleo industrial en la región.

Desde el punto de vista tanto territorial como laboral ésta se podría denominar como una reconfiguración perversa de la cadena, por las diferencias en las condiciones de trabajo de los dos sectores. El textil estaba asociado a trabajos estables, relativamente bien remunerados en comparación con el medio, con la existencia de una organización de los trabajadores que tenían capacidad de negociar condiciones de trabajo a través de las convenciones colectivas, salarios muy por encima del mínimo, trabajos asociados a seguridad social (pensiones, salud, riesgos profesionales).

Por el contrario, el sector de confecciones está asociado a un trabajo estacionario, inestable, basado en diferentes modalidades de subcontratación, con bajos salarios y en una gran proporción sin acceso a la seguridad social y está conformado mayoritariamente por mujeres”.

Finalmente, la apertura económica y la imposición del “libre comercio” en Colombia han transformado al sector productivo de forma regresiva. El país nunca logró el verdadero desarrollo en el sector. Sin investigación y desarrollo suficiente para la producción de fibras, hilos y telas, sin un sector sólido de diseño y con carencia absoluta de desarrollo de tecnologías productivas y mucho menos de producción de maquinaria.

El mayor avance obtenido fue en el sector textil, en el que se importó maquinaria para la producción de hilo y telares, estableciendo una industria con una alta participación de capital constante. Este avance relativo, se trocó en retroceso. Primero se desarticuló la débil e incipiente cadena, y luego se concentró la actividad en la confección, que es por definición la porción de mayor intensidad en mano de obra, o dicho de otra forma, la de menor participación de capital.

Pero en este segmento, Colombia no pudo competir frente a costos menores en otras latitudes, como en el caso de China, nación que tiene además de una mano de obra tan o más barata que la nuestra, dos fortalezas que aquí no hace visible nadie: un mercado interno poderoso y controlado y una tasa de cambio definida de manera soberana. En agosto 31 de 2005, lo expresaba de manera clara el señor Du Yuzhou, presidente de la Federación Nacional de la Industria Textil de China: “Con 1.300 millones de consumidores, la demanda nacional es la fuente del crecimiento estable de la producción de ropa en China”.

Aquí la competencia la ha querido plantear el gobierno en el terreno de la pauperización de la mano de obra, pero como expresara un pequeño confeccionista del municipio de Sabaneta: “Ni siquiera si los trabajadores laboraran únicamente por la comida, podríamos competir”.

La crisis de hoy o la “crónica de una muerte anunciada”

La cadena algodón-fibras-textil-confección, se encuentra hoy en la fase terminal de su existencia, lo que implica la rápida desaparición de los un poco más de 100.000 empleos formales y de los cerca de 200.000 informales que genera.

La revaluación del peso frente al dólar se ha venido convirtiendo en lo que en tauromaquia se denomina el “descabelle”, o la puntillada final al moribundo. Con un peso revaluado artificialmente, mantenido en esos niveles para beneficiar a importadores, multinacionales y capital financiero, como lo demuestra un ejercicio sencillo, pero muy revelador, realizado por el profesor Guillermo Maya, y que me permito reproducir.

“Los inversionistas extranjeros remiten más de US \$4.000 millones a sus casas matrices. Si pagan el dólar a \$2.700, el costo de esas remesas en pesos será de 10’800.000.000.000, es decir, diez billones ochocientos mil millones de pesos. Pero si pagan el dólar a \$1.700, su costo en pesos será únicamente de 6’800.000.000.000, seis billones ochocientos mil millones de pesos, o sea que incrementan su rentabilidad en ¡58,82%!”. Ni el narcotráfico es mejor negocio, y además con la coraza protectora de la política de “seguridad democrática”. Como dicen, ¡así cualquiera!

El profesor Maya así mismo hace el ejercicio a la inversa: con las remesas que los colombianos expulsados por la pobreza y la falta de oportunidades envían a sus

familiares. También ellos “envían cerca de US \$4.000 millones anuales a sus padres, hijos y hermanos. Cuando se los pagaban a \$2.700 (2003) sus familiares recibían 10’800.000.000.000, diez billones ochocientos mil millones de pesos. Pero como se los están pagando a \$1.700, hoy están percibiendo únicamente 6’800.000.000.000, seis billones ochocientos mil millones de pesos. ¡Es decir, pierden un 37,03%!” Esto nos aclara que hay quienes ganan y mucho –aunque son pocos– y que hay quienes pierden y mucho –y en este caso también son muchos.

El sector productivo sí que pierde. Se encarecen las exportaciones, al punto que para poder colocar un artículo en el exterior con algún margen de ganancia, hay que venderlo en dólares un 40% más caro que hace un año. Pero los intermediarios, consiguen en el exterior mercancías que colocan en el mercado interno, después de pingües utilidades, a precios con los cuales la industria nacional jamás podrá competir. Ello nos ha llevado en el caso concreto del sector a la siguiente evolución de las importaciones en los últimos tres años (en número de prendas).

Descripción año	2005	2006	2007
Prendas de vestir punto	38.576.331	57.120.076	102.886.361
Prendas de vestir excepto punto	53.215.603	67.807.582	108.015.956
Demás artículos confeccionados	49.022.910	48.740.900	68.388.076
Total	140.814.844	173.668.558	279.290.392

Fuente: ANDI.

Y qué decir de su efecto sobre el empleo. Según Álvaro Yarce, industrial, productor de hilo, y coordinador de la recientemente constituida Alianza para la Defensa del Mercado Interno para la Cadena Industrial Nacional del Vestido: “Para la producción de 500 toneladas/mes de hilo se necesitan 300 empleos directos. Para importar estas mismas 500 toneladas de hilo sólo son necesarias 4 personas”.

Esto es lo que explica que el último eslabón de la cadena, el que gracias al modelo imperante se ha vuelto el más po-

deroso, la comercialización, esté dedicado en Colombia a importar las grandes plataformas comerciales: Carrefour (francesa) y Almacenes Éxito (de propiedad de la multinacional francesa Casino); Zara, Mango y Falabella, que son marcas extranjeras con franquicias en Colombia. Y los grandes comercializadores nacionales como Totto, Bossi, Cueros Vélez y Arturo Calle, están haciendo la programación y/o manufactura de sus productos en China.

Pero no sólo la revaluación del peso frente al dólar, que es sin lugar a dudas responsabilidad del gobierno de Álvaro Uribe Vélez, corroe la producción nacional. Otras decisiones del gobierno obran en el sentido de “al caído, caerle”. La complicidad de las autoridades gubernamentales que permiten el ingreso al país de prendas con precios declarados muy por debajo de los de referencia, como el caso de las importaciones de prendas íntimas de mujer que han liquidado aranceles a razón de US \$0,16 mientras los precios indicativos internacionales hablan de US \$2,50, o la negativa del gobierno a fijar los aranceles tan siquiera en los niveles consolidados ante la Organización Mundial de Comercio, que para el sector pueden llegar hasta el 35%, acaban haciendo la labor destructiva.

Como ha dicho el presidente de la Junta Directiva Nacional de Sinaltradihiteco, Carlos Bustamante: “O resistimos juntos, tanto empresarios nacionales no monopolistas, micro y fami-empresarios, como trabajadores sindicalizados o no sindicalizados, o nos hundimos todos”.

Se empieza a construir una herramienta para luchar por la salvación del sector

Con la participación de más de doscientos industriales, micro y fami-empresarios,

dirigentes sindicales, representantes de organizaciones sociales, gremiales y académicas, y con el auspicio de Asconfec, el IPC, Cedetrabajo, Sinaltradihitexco, Aserhilos, Foro de Moda y Maquilar Ltda., se llevó a cabo el pasado 12 de junio en Medellín, en las instalaciones del Museo de Antioquia, un foro por la defensa del mercado interno para la cadena industrial nacional del vestido.

En el evento intervinieron académicos destacados, como el doctor Jorge Alberto Velásquez, consultor privado, columnista de *Portafolio*, y ex director de Proexport en Venezuela; Guillermo Maya Muñoz, profesor de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Humanas y Económicas de la Universidad Nacional, Sede Medellín, y columnista de los periódicos *El Mundo* y *El Tiempo*; Soledad Betancur del IPC, citada en este artículo, y los senadores Jorge Enrique Robledo del Polo Democrático Alternativo y Juan Carlos Vélez del Partido de la U.

Al final del evento se acordó crear la Alianza por la Defensa del Mercado Interno para la Cadena Industrial Nacional del Vestido (fibras-cuero-textil-confección-marroquinería-calzado), con el objetivo expreso de visibilizar el problema, ganar opinión y desplegar la movilización social, ciudadana y pacífica para hacer que el gobierno adopte el siguiente conjunto de medidas:

- Que el gobierno nacional adopte para todos los sectores de la cadena, aranceles en volúmenes que eliminen el riesgo del *dumping* de todo tipo. Estos aranceles se deberán fijar de la misma forma en que la Unión Europea y Estados Unidos lo hacen para proteger su producción de las importaciones provenientes de China, o como en el caso de EEUU, nación que a pesar de haber suscrito un TLC con Centro América acaba de fijar un arancel del 5% para los calcetines provenientes de Honduras.

- Los aranceles serán para los productos que no estemos en capacidad de suministrar al mercado nacional, pero aclarando que no se podrá eximir de ellos a partidas y subpartidas arancelarias que sin producirse en el país puedan reemplazar, por afinidad o similitud, a otros que sí se producen aquí. Estos aranceles se podrán decretar de manera permanente o mediante el mecanismo de salvaguardias.

- Establecer una política aduanera que controle efectivamente el contrabando, impida el lavado de activos a través de las importaciones y elimine la subfacturación aplicando una tabla seria de precios de referencia.

- La política aduanera oficial deberá incluir el perfeccionamiento de las funciones de la DIAN y el aumento a niveles suficientes del pie de fuerza de la Policía Nacional destinada a esa función, de tal manera que se elimine el contrabando técnico, se aumenten al máximo las inspecciones físicas de las mercancías provenientes del exterior y se exija con severidad información acerca del origen de los dólares con los que se realizan las importaciones.

- Que el Gobierno y el Banco de la República se pongan de acuerdo para adoptar medidas efectivas que controlen la revaluación del peso frente al dólar y otras monedas, fenómeno que encarece nuestras exportaciones, al tiempo que estimula las importaciones en volúmenes tales que hacen inviable nuestra producción destinada al mercado doméstico. En este sentido es preciso que se establezcan estrictos controles a las exportaciones ficticias o a las sobrefacturadas, fuente sabida del ingreso de ingentes cantidades de dólares, que se defina –si es preciso– una tasa de cambio diferencial para nuestras exportaciones, pero sobre todo que se establezcan estrictos controles a las inversiones extranjeras de carácter especulativo.

- Abrir con recursos del gobierno central o del Banco de la República líneas de crédito de fomento con tasas de interés blando o preferencial para el desarrollo de la industria nacional, que sirvan para la reconversión industrial y permitan financiar el mantenimiento de inventarios, de tal forma que se pueda estabilizar la producción y evitar los dañinos picos de temporada.

- Crear un fondo con capital de origen oficial para promover la investigación y el desarrollo al servicio de la cadena. Este fondo no sólo ayudará al establecimiento de un sólido subsector de diseño, sino a la capacitación de mano de obra y tecnologías apropiadas para nuestra realidad. El fondo además servirá para democratizar la información acerca de las tendencias de moda y consumo, así como para revalorizar la identidad regional.

- Hacer un gran pacto que garantice el trabajo digno en la cadena. Esto significa que se premie, dentro de lo permitido por la ley, a las empresas que generen empleo estable y formal. Tal pacto garantizará además que los trabajadores puedan contar no sólo con todas las prestaciones de ley y la seguridad social, sino con sus plenos derechos de asociación y negociación colectiva.

- Reglamentar el ingreso al país de las cadenas o marcas de moda, de forma que se les exija una participación significativa dentro de su oferta comercial para los confeccionistas colombianos y para el conjunto de nuestros empresarios. Hablamos de las cadenas que incursionan en el mercado con marcas prestigiosas, pero con productos elaborados en otras latitudes (caso de las grandes superficies comerciales –Éxito, Carrefour, Zara, Falabella etc.)

“O resistimos juntos, tanto empresarios nacionales no monopolistas, micro y fami-empresarios, como trabajadores sindicalizados o no sindicalizados, o nos hundimos todos”.

- Privilegiar a todo nivel –municipal, departamental y nacional– las compras estatales a los proveedores o proponentes que garanticen que los productos ofrecidos a los entes estatales contengan materias primas y mano de obra nacionales de manera predominante. En el caso concreto de Medellín se han destinado importantes recursos del presupuesto municipal para promover un programa de Cultura Empresarial, pero simultáneamente no se ayuda a privilegiar la adquisición de bienes y servicios a esos prospectos de “empresario”, lo que constituye un hecho al menos paradójico.

- Impulsar desde las instancias oficiales y gremiales campañas que tiendan a promover el consumo de productos nacionales con proclamas que, bien promocionadas o explicadas, incentiven el respaldo del consumidor al empleo y la producción nacionales.

Éste es un verdadero programa de unidad de todos los colombianos que, vinculados a la cadena, promueven el trabajo honrado y digno, y defienden los más altos intereses de la mayoría de los habitantes de nuestro país. ▣